



ediae_



Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales

IV EDICIÓN

Organiza:



Colabora:





“
Nada se crea ni se
destruye, solo
se **transforma**”

Antoine-Laurent
de Lavoisier

Empieza este viaje
con la mejor música



ediae.es



Escuela de Dirección y Altos Estudios de Cámara Granada

Míriaditas de posibilidades

La **Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada** es un agente acelerador del cambio para organizaciones, profesionales, egresados y para la sociedad en general bajo la única premisa irrenunciable de la excelencia y la innovación en los programas formativos y servicios propuestos.

La escuela apuesta por programas formativos de alto nivel, dirigidos por directores académicos referentes en la materia, con una orientación eminentemente práctica y por la configuración muy cuidada de claustros docentes en los que predominen profesionales del mundo de la empresa con una experiencia contrastada en cargos de responsabilidad directiva. El objetivo último es atraer el mejor talento para hacer de los programas de ediae una experiencia transformadora en lo profesional y en lo personal.

La escuela promoverá, además, la realización de prácticas formativas remuneradas en empresas y organizaciones, con un espacio alumni que dinamizará el empleo, la generación de contactos profesionales y la mejora competencial de los alumnos y antiguos alumnos. Se pretende consolidar de esta forma un ecosistema para la co-creación de alianzas profesionales, la aceleración de networking entre los alumnos, docentes, mentores y empresas, la promoción de encuentros y la creación de agenda de eventos.

ediae es_

- Espacio Disruptivo para la aceleración del Aprendizaje y el Emprendimiento.
- Conocimiento, capacitación, profesionalización, evolución, cambio, encuentro, colaboración, empresa, promoción de prácticas, empleo, alianzas profesionales, cultura y vida apasionada.
- ediae es un proyecto abierto y colaborativo impulsado por Cámara Granada.
- Te esperamos para escucharte y avanzar juntos.

Nuestra experiencia, tu mayor tranquilidad



+ de 30 años

comprometidos con la formación

+ de 1.975 acciones

formativas, jornadas y seminarios organizados

+ de 30.000 alumnos y asistentes

+ de 30 nacionalidades

entre nuestros alumnos

+ de 200 empresas

colaboradoras en programas formativos

La *Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*, se consolida como una entidad especializada en el diseño, organización y desarrollo de programas formativos y estrategias orientadas a potenciar el life-long learning entre egresados, profesionales, empresas y organizaciones, todo ello, bajo modalidades presenciales, e-learning y bimodal. El objetivo último es el de mejorar las cualificaciones profesionales de los participantes en los programas, promoviendo la mejora continua y la consecución de resultados tangibles buscando una **aceleración competencial para el crecimiento de profesionales y organizaciones**.

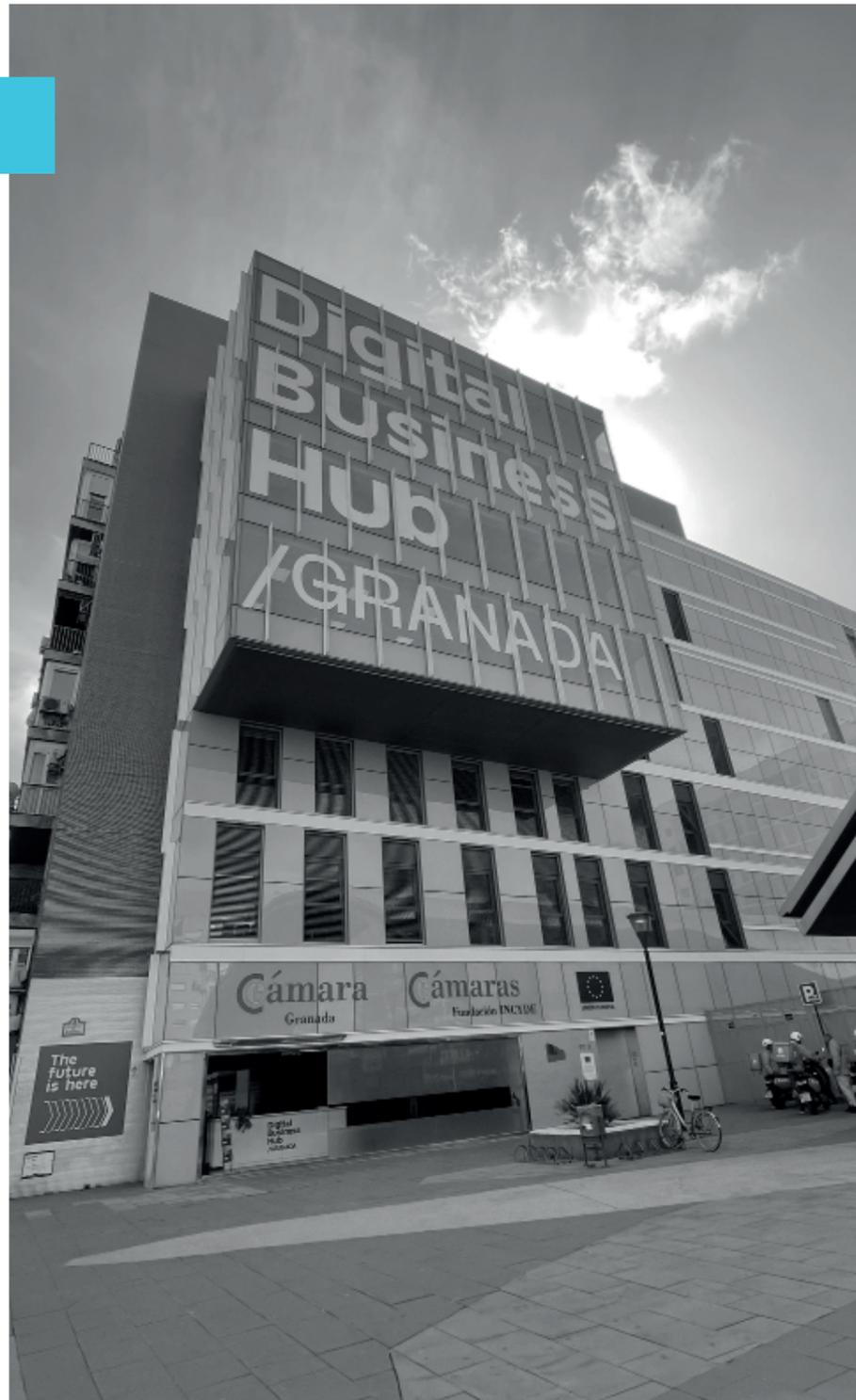
En este sentido, la Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) ha desarrollado en el año 2023 más de 65 acciones formativas, en las que han participado más de 12.258 alumnos, impartándose un total de 7.916 de formación.

El prestigio institucional, el posicionamiento operativo y la importantísima experiencia de Cámara Granada garantizan la excelencia formativa de las propuestas de ediae y un reconocimiento académico de los programas de enorme valor.

CAMPUS
norte

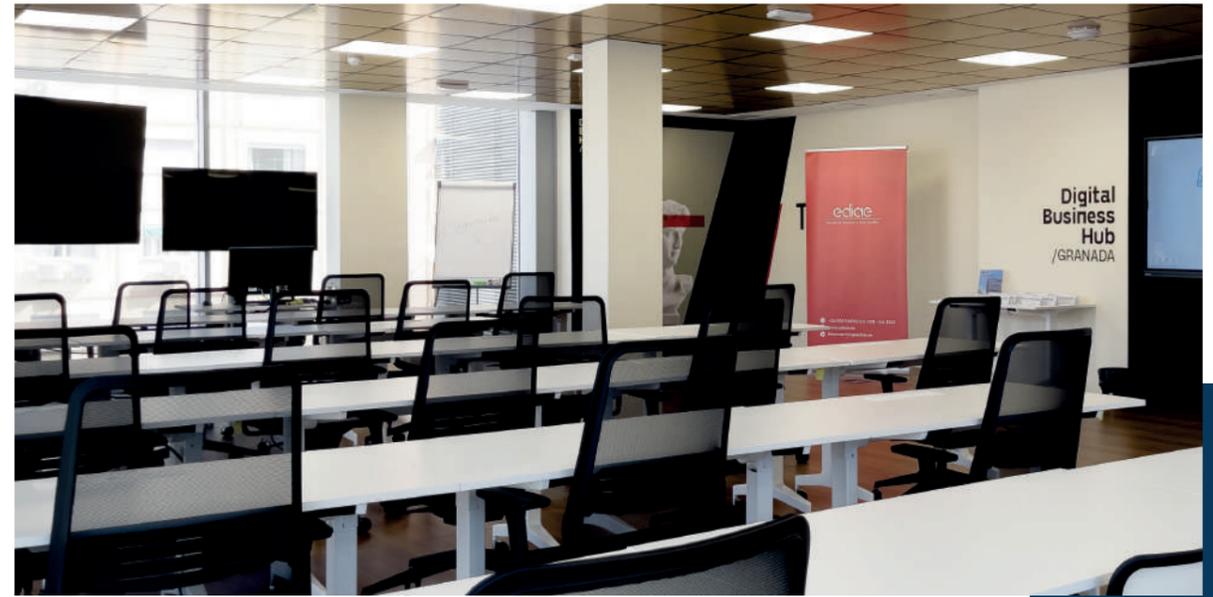
C. Luis Amador, 26,
Beiro, 18014, Granada





CAMPUS
centro

Camino de Ronda,
97, 18003 Granada





Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales

El Marketing es una disciplina capital en nuestros días. Aunque hay muchas definiciones de esta “ciencia”, se podría decir que “son el conjunto de acciones para, una vez investigado el mercado, saber sacar provecho de las bondades de nuestro producto o servicio”. Si resumimos y “bajamos a la tierra” el concepto, estamos diciendo que se trata de dimensionar ese producto o servicio para que tenga más impactos, sea más visible o logre cubrir una necesidad o vacío de mercado. Es tanta la variedad de posibilidades, que en un mundo como el actual, necesitamos mostrar más que nunca cuál es nuestro valor diferencial, en qué destaca nuestra empresa, en definitiva, cuál es la ventaja competitiva que se tiene para que, en lugar de ir a otra opción, el público objetivo opte por la que le estamos exponiendo.

En el siguiente programa, trataremos de “desgranar” el Marketing enfocado a las necesidades empresariales. Las empresas, sea cual sea su sector, deben tener unas nociones básicas de marketing digital que les ayuden a ganar en impactos, a ser más visibles, a que logren que sean sus usuarios, clientes, consumidores... quienes potencien la marca a través de su actividad digital.

El presente programa formativo, cuenta con un enfoque claro hacia el Marketing Digital, aunque no se puede entender en los tiempos que corren, dos tipologías de Marketing: off-line y on-line; realmente estamos hablando de marketing en todas sus vertientes, y si, en la actualidad lo digital prima sobre lo físico. Tendremos que hacer mención y estudio de ello para que, cuando el alumnado salga “a la calle”, cuente con la máxima visión al respecto. Muchas empresas optan por subcontratar los servicios de Marketing Digital, y normalmente siempre es un acierto, pero hay pequeñas empresas que, por presupuesto, porque están empezando, etc. no pueden permitírselo. Esta acción formativa les dará las nociones necesarias para poder desarrollar un Marketing Digital orquestado. Pero, al margen de lo comentado, al alumnado también le servirá para, en el caso comentado de subcontratación, contar con la sapiencia necesaria para poder sacar el mayor de los partidos a las estrategias y acciones comerciales.

La posición estratégica de la **Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada** y su cercanía a las empresas de la provincia hace, además, que el experto pueda ofrecer un programa de **prácticas remuneradas de hasta 3 meses de duración** que permitirá completar la formación recibida, posibilitando una inserción laboral real para los participantes.

¿Por qué realizar el experto?



Te formamos en lo que necesitan las empresas

Los contenidos del experto responden a las necesidades reales operativas de las empresas.



De la mano del mejor talento

Claustro docente en los que predominan profesionales del mundo de la empresa con cargos de responsabilidad directiva.



Modalidad Bimodal

Cursa los programas desde tu empresa o tu casa, siguiendo las clases en directo a través de nuestra plataforma o en modalidad presencial en nuestras instalaciones, tú eliges.



Prácticas remuneradas

Programa de Prácticas remuneradas de entre 3 a 6 meses de duración que permitirá completar la formación recibida posibilitando una inserción laboral real para los participantes.



90% inserción laboral de nuestros alumnos

El 90% de los alumnos de las tres últimas ediciones de nuestros programas están hoy trabajando.



Bonifica hasta el 62% del coste de la matrícula a través de FUNDAE



El precio de la matrícula no va a ser un límite

La remuneración por las prácticas del máster en empresas y organizaciones te va a permitir cubrir una parte muy importante de la matrícula. De igual forma, el sistema de pago fraccionado te brindará la oportunidad de abonar la matrícula de una forma cómoda a medida que vayas realizando el programa. Aun así, existe una línea de crédito ofertada en colaboración con entidades financieras exclusivas para nuestros alumnos.



Con el prestigio internacional de Cámara Granada

Entidad perteneciente a la red de Cámaras de Comercio con presencia en todos los países del mundo.

Aceleración competencial para el crecimiento profesional y personal

La realización del Experto te va a permitir acceder a las siguientes competencias profesionales:

- La importancia de las tools en el Marketing Digital.
- Ver el Marketing como un todo a través de sus disciplinas.
- Potenciar la visibilidad de las empresas.
- Detectar oportunidades de real time marketing.
- Potenciar el valor diferencial de la unidad de negocio.
- Desarrollar un Plan de Marketing Digital completo.
- Utilizar herramientas de gestión del Marketing Digital.
- Establecer estrategias empresariales en Marketing Digital.
- Realizar campañas de SEO, SEM...
- Realizar campañas de Ads...
- Gestionar globalmente las principales redes sociales.
- Aumentar su creatividad de piezas digitales de contenido.

La realización del **Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales** te capacitará para trabajar como:

- Responsable de marketing digital - Community Manager
- Social Media Manager
- DirCom
- Atención al cliente

Dirigido a:

Profesionales, Titulados Medios y Superiores (Graduados, licenciados y diplomados con titulación finalizada o superado un 80% de créditos que conforman la titulación cursada). Alumnos que hayan realizado un ciclo formativo profesional o estén en el último año de realización del mismo.



Programa académico. Un viaje formativo apasionante

Bloque 1. Social Media

1. El poder de las rrss en la empresa
2. Imperio Zuckerberg (Instagram, Facebook, WhatsApp Business...)
3. LinkedIn, Pinterest, TikTok desde un punto de vista profesional
4. Calendario de Publicación
5. Publicidad en rrss

Bloque 2. Inbound Marketing

1. Introducción y fundamentos (Buyer persona/journey)
2. Inbound en práctica (estrategia, ciclo de compra)
3. Los CRMs y el flywheel
4. Fases de la metodología Inbound
5. Copywriting para definir el tono de marca
6. Cómo atraer, copywriting dentro de la infoxicación
7. El Funnel y la metodología
8. Cierres y KPIs típicos de Inbound
9. Conversion Rate Optimization

Bloque 3. Tools Marketing

1. Creator Studio
2. Hootsuite
3. Canva Business
4. Google Analytics
5. Google Trends
6. SEMrush
7. Otras: Pocket (Contenidos), Publisuites (Contenidos)...

Bloque 4. Video Marketing

1. Introducción al Video Marketing (Importancia, tipos, ventajas/contras...)
2. Las redes sociales y el Video Marketing (IN, FB, YouTube y TikTok)
3. Cómo hacer Video Marketing (Objetivos, competencia, mensaje, producción, edición, análisis...)

Bloque 5. SEO/SEM

SEO

1. Análisis de Keywords y tipos de búsquedas
2. Contenidos, estructuras web posicionables, Rich Snippets
3. Autoridad y enlaces
4. Medición de resultados

SEM

1. Tipos de campañas de publicidad
2. Creación de campañas y trucos efectivos
3. Midiendo la efectividad y el ROI
4. El círculo del mantenimiento

Bloque 6. Email Marketing

1. Embudos de ventas
2. Captación de correos
3. Desarrollo de campañas (tips)
4. Sistemas de envío
5. Medición de resultados

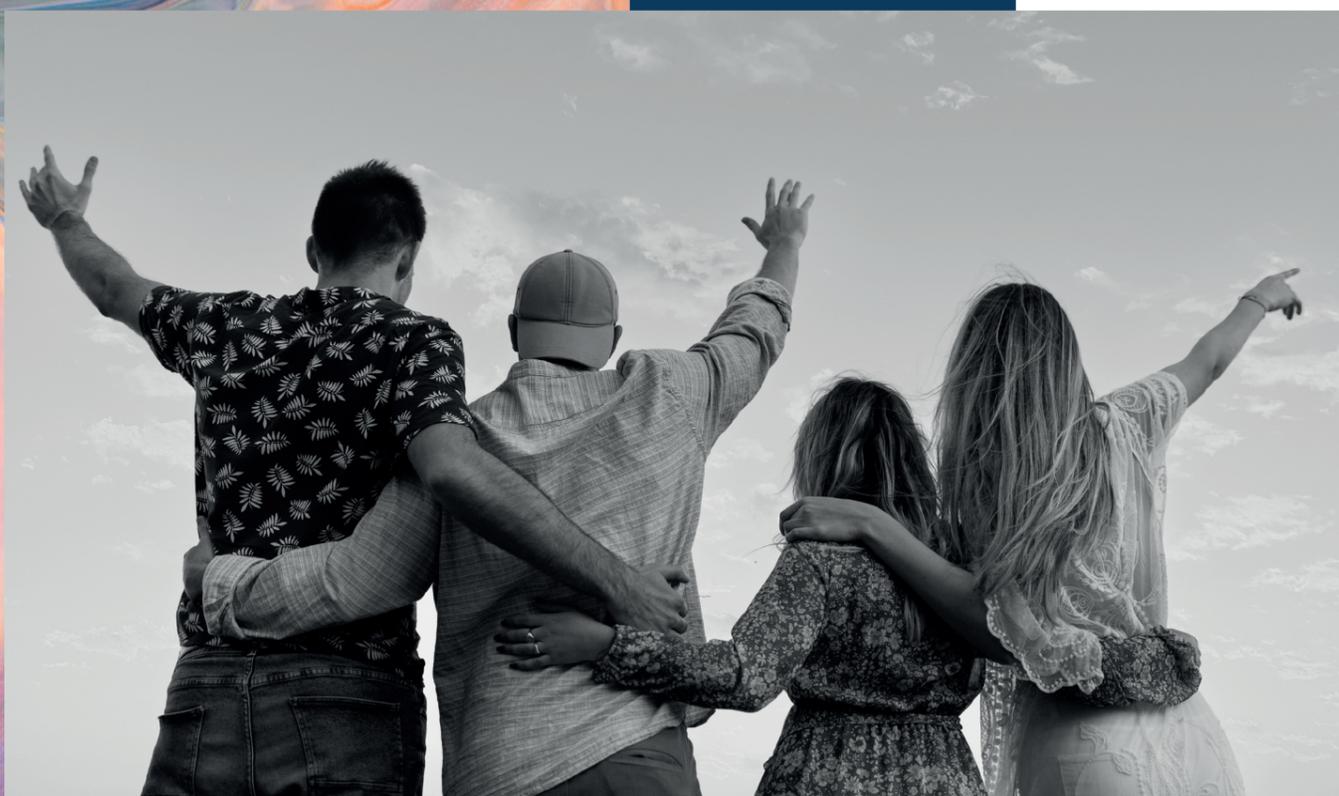
Bloque 7. Big Data

1. Análisis de datos y el marketing: Big Data, Small data, Business Intelligence y Data Mining
2. Análisis de datos y precio: Big Data y sistemas de fijación dinámica de precios. Data Mining y sensibilidad al precio. Scraping y análisis de la competencia
3. Análisis de datos y Distribución: Big Data y optimización de rutas. Analítica y fijación de stock
4. Análisis de datos y producto: Big Data y localización de tendencias. Insights del consumidor. Analítica de datos y venta cruzada
5. Análisis de datos en comunicación: escucha social, microsegmentación y analítica de datos. Big Data en la escucha social. Soluciones y posibilidades.

Talleres prácticos

1. Taller Clientes
2. Taller Trade Marketing
3. Taller Neuromarketing
4. Taller Funnel Digital de Ventas

Carga académica total: 136 horas conformadas por clases presenciales, mentorización, elaboración del TFM, evaluaciones y programa de experiencias ediae.



8 meses para crecer juntos, pero también para disfrutar de los tuyos

En la *Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada* creemos que es imprescindible crecer profesionalmente de la mano de los mejores, pero también que este año es importante que tengas tiempo para dedicarle el tiempo que se merece tu familia, amigos o aficiones, por ello hemos confeccionado un calendario de impartición que no te atará al experto durante todos los fines de semana del año.

El experto se impartirá jueves y viernes en horario de 16:30 a 20:30 horas.

Noviembre 2024

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Clases ■
Jueves: 16.30h - 20:30h
Viernes: 16.30h - 20:30h

Febrero 2025

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

Clases ■
Jueves: 16.30h - 20:30h
Viernes: 16.30h - 20:30h

Diciembre 2024

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Clases ■
Jueves: 16.30h - 20:30h
Viernes: 16.30h - 20:30h

Marzo 2025

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Clases ■
Jueves: 16.30h - 20:30h
Viernes: 16.30h - 20:30h

Enero 2025

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Clases ■
Jueves: 16.30h - 20:30h
Viernes: 16.30h - 20:30h

Abril 2025

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Clases ■
Jueves: 16.30h - 20:30h
Viernes: 16.30h - 20:30h



Claustro Docente.
El mejor talento para
llevarte lejos



Nadia Nemer

Empresaria, experta en Event Marketing, creadora de la escuela de Event Makers®, de la comunidad para mujeres emprendedoras y empresarias Woman Rocks® y de la plataforma de Marketing, Marketing Rocks®. Lleva más de 15 años trabajando en Marketing, Comunicación y Eventos. He trabajado para varias multinacionales como responsable de Marketing y Comunicación, entre ellas: Coca Cola, Nissan, Wella e IKEA. Se formó como Administradora de Empresas y Economista, tiene un Máster en Marketing & Comunicación Corporativa y otro Máster en Desarrollo Económico e Innovación Empresarial.

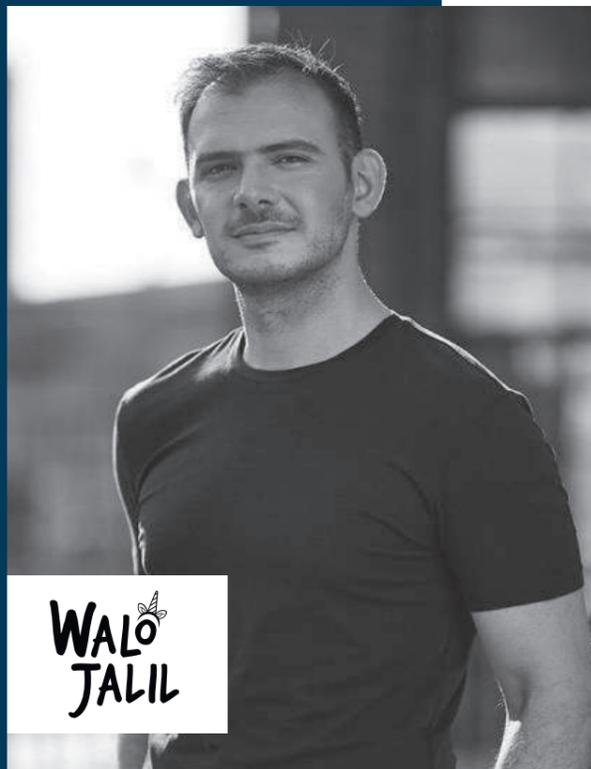
Actualmente, tiene una empresa de organización de eventos experienciales Nemer Studio® y también una Escuela de Event Makers®. Además, lidera la comunidad de mujeres emprendedoras y empresarias Woman Rocks® y la plataforma de Marketing, Marketing Rocks®.

<https://www.nadianemer.com>

Cientes principales:



JUDITCATALA.COM habitissim@ scena.



Walo Jalil

En su carrera ha trabajado para empresas como ExxonMobil Oil Corporation, Banco Galicia y Olapic. En esta última manejaba las cuentas de Porcelanosa, Four Seasons, Crocs, H&M y otras marcas muy conocidas.

Está considerado como uno de los mejores expertos en funnel de ventas digitales, y ha llevado sus servicios a muchas partes del globo (España, Argentina, Alemania, Australia, EEUU...).

<https://www.linkedin.com/in/walidjalil/>

Cientes principales:





Belén Perea

“Marketiniana” que disfruta de ello y le gusta transmitir la esencia del Marketing desde el ámbito más estratégico al digital. Vocación convertida en pasión, formación en psicología, marketing y business intelligence.

A lo largo de su carrera profesional, ha estado inmersa en diferentes proyectos, en tareas relacionadas con el Marketing, como con Gamo Studio, Digital 360°, Grupo3 o la Fundación Bertelsmann, entre otros.

En materia formativa, son muchas las escuelas, empresas, eventos... que han podido contar con su calidad docente, como por ejemplo la ESCO, Filmosofía o la Escuela Internacional de Protocolo.

<https://belenperea.com>

Clientes principales:



Pablo Cirre

CEO de Central de Comunicación, es experto en el manejo de grandes cantidades de tráfico cualificado. Lleva extrayendo datos de empresas para empresarios y autónomos en Europa, para distribuir listas empresariales de alta calidad, desde 2012.

A lo largo de su carrera profesional, se ha especializado en Ads, SEO, SEM, Email Marketing y programación, aunque domina muchas más facetas.

En materia formativa, ha participado en innumerables sesiones para diferentes colectivos, empresas y escuelas, como por ejemplo Telefónica Innovation, la Junta de Andalucía, Escuela de Arte Granada, Instituto de Producciones Virtuales, Team Platino, Cámara de Comercio, etc.

Clientes principales: Trabaja para diferentes empresas y multinacionales, y cuenta con más de 20 empresas de diversas unidades de negocios digitales.



Agustín Madariaga

Experto en Management y Habilidades Directivas

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado y en Psicología, y con el Máster en Inteligencia de Negocio y Big Data por la UOC, el perfil de este periodista con más de 30 años de experiencia es de los más completos de la actualidad.

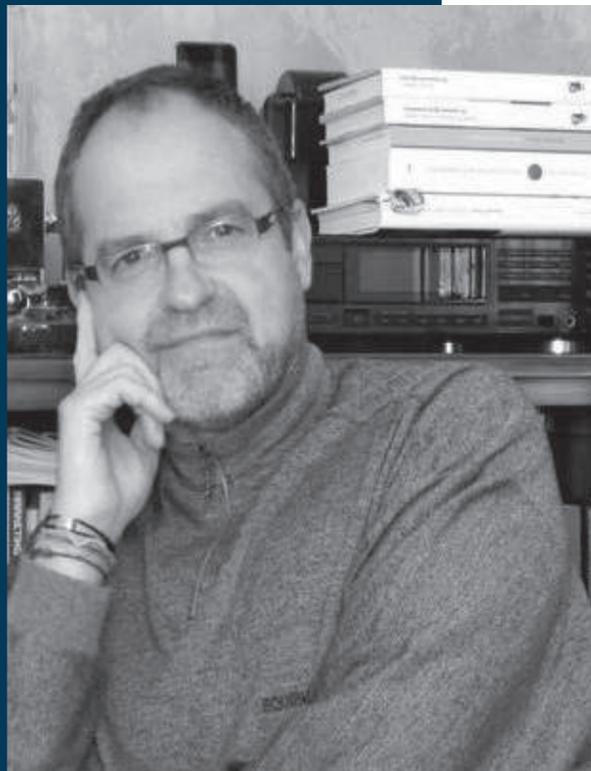
Consultor de Inteligencia de negocio y Big Data, ha trabajado en Diarios (Diario de Jerez, El Correo de Andalucía, El Correo Español-El Pueblo Vasco) Agencias (Colpisa) y Radio (Antena 3 Sevilla, Radio Euskadi y Canal Sur Radio).

Además, ha escrito varios guiones de películas para TV, uno ellos premiado en el Festival Internacional de TV de Montecarlo, uno de los más importantes del Mundo. En materia formativa, ha impartido sesiones de Data Mining, Business Intelligence, Comportamiento del Consumidor, Análisis de Datos en el Marketing Mix, Medición y Análisis de Audiencia, etc. en multitud de centros, empresas o universidades, como por ejemplo:



<https://www.linkedin.com/in/agustin-madariaga-aa868924/?originalSubdomain=es>

Clientes principales: Por el carácter confidencial de su trabajo, no se pueden dar nombres, pero han sido muchas empresas no solo en España, sino a nivel internacional.



José Manuel Navarro

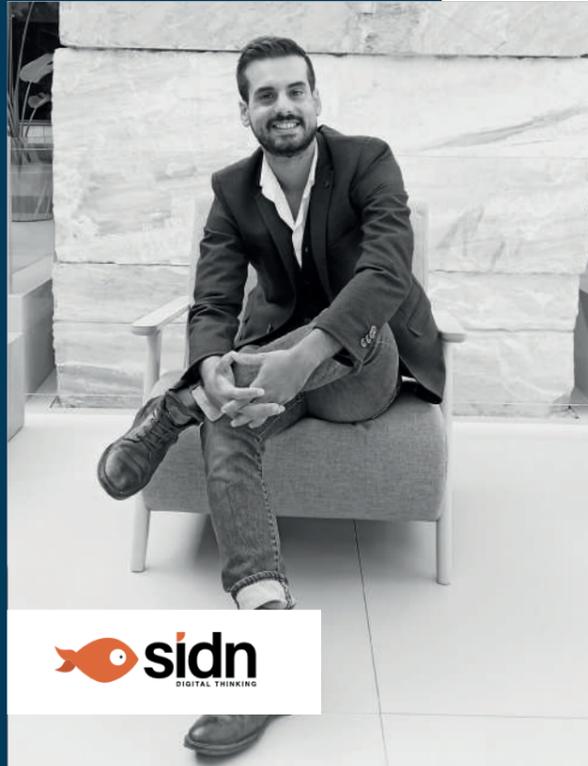
Experto en Marketing, profesor en escuelas de negocios y escritor, ha dedicado gran parte de su vida profesional al sector financiero donde ha desempeñado funciones como técnico de procesos y, fundamentalmente, como directivo de las áreas de publicidad, imagen corporativa, calidad y marketing. Desde hace una década, basándose en su formación como biólogo, ha investigado en la disciplina del neuromarketing aplicado. Dirige y coordina diferentes másteres de neuromarketing en escuelas privadas y en las universidades públicas de Granada, Málaga y Sevilla, y participa como ponente en centros educativos de España y Latinoamérica. Actualmente, es el coordinador del máster Propio de Neuro-marketing Aplicado de UGR, director del curso de Experto Marketing Behavioural Sciences de EIG (ESIC) y coordinador del curso de experto Marketing Intelligence & Behavioural Sciences de la UMA. Además, ha creado diferentes proyectos empresariales con éxito más que notable, como las sociedades Otros Caminos, Momo Pocket o Prevy Control, entre otras.

Autor de "El Principito y la Gestión Empresarial" (Ed. Almuzara 2013) y "The Marketing, stupid" (Ed. Dauro, 2017), colaborador semanal desde 2006 en el suplemento de economía Expectativas del diario Ideal (Grupo Vocento) y colaborador de diversas revistas digitales como ITUsers Tech & Business, Puomarketing o MarketingDirecto.

<https://es.linkedin.com/in/jos%C3%A9-manuel-navarro-llena-6b35b214>

Clientes principales:





Jaime Martín

Periodista, profesional del marketing digital, profesor y escritor.

Tiene más de 15 años de experiencia en proyectos de comunicación y marketing digital tanto a nivel nacional como internacional. Durante su carrera, ha tenido la oportunidad de trabajar y colaborar con los principales medios de comunicación de Granada, como IDEAL, Cadena SER Granada, Onda Cero o Granada Digital, medio este último del que fue redactor jefe.

Posteriormente ha desempeñado su carrera en los departamentos de marketing de empresas como la productora audiovisual Grupo Secuoya, Cosentino y recientemente SIDN Digital Thinking, agencia líder en posicionamiento SEO en Europa, a la que actualmente pertenece como project manager.

En el área de la docencia, ha impartido clases de español durante dos años en la Universidad de Delaware, en Estados Unidos, así como diferentes clases y cursos de marketing y comunicación durante los últimos 10 años en la Escuela Superior de Comunicación de Granada.

<https://www.linkedin.com/in/jmartinreporter/>

Clientes principales:



Francisco Márquez

Profesional de Trade Marketing con más de 12 años de experiencia en esta disciplina.

A lo largo de su carrera profesional ha pasado por diferentes empresas, dónde ha desarrollado diversos proyectos como campañas de fidelización de clientes, innovación en el punto de venta y Responsable de la Plataforma Digital.

Estudió el Grado Superior en Gestión y Administración de empresas en la Escuela de Gerencia de Granada, finalizando su carrera en Derby (Reino Unido), obteniendo un B.A in International Business Management. Posteriormente, realizó el Programa Superior en Marketing Digital en ICEMD&E-SIC (Instituto Economía Digital).

En la actualidad, trabaja como Country Trade Marketing Manager en Kimitec, (empresa de Biotecnología aplicada a la agricultura), dónde lidera las acciones de marketing B2B & B2C en diversos distribuidores localizados en más de 30 países. Además, es Responsable del Club de Agricultores Kimitec (programa de fidelización).

www.linkedin.com/in/francisco-márquez-montes-61a89371

Clientes principales: Distribuidores de nutrición específica para agricultura ubicados en Hungría, Letonia, Lituania, Rumanía, Grecia, Argentina, Irán, Paraguay, Bolivia, México, Irán, Egipto etc.



Álvaro García Cañizares

Álvaro García Cañizares se ha dedicado al Marketing desde que cursaba sus estudios en la Universidad de Granada, acumulando más de 20 años de experiencia en las diferentes etapas y empresas por las que ha pasado. Afincado en Madrid, se ha especializado en el sector Sanitario, trabajando para empresas como Sanitas Hospitales, donde descubrió el secreto del éxito (o fracaso) de cualquier campaña: la experiencia del cliente.

En su etapa más reciente, asesora a empresas e imparte charlas y formaciones, para compartir sus conocimientos y experiencias en todo lo relacionado con la satisfacción del cliente y el éxito empresarial.



**Programa de
Experiencias ediae**
Otra forma de aprender



El Programa Experiencias ediae del Máster en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales propone a los alumnos, como parte del programa del experto, experiencias formativas, reflexivas y de networking en espacios alternativos para el aprendizaje, en donde se cuidará hasta el último y más pequeño detalle para conseguir vivencias exclusivas que aporten valor real a cada participante.

Esta excelencia e innovación a la que se aspira se alcanza a través de contenidos y docentes de máxima calidad y reconocido prestigio, pero también a través de espacios únicos de Granada para el desarrollo de experiencias formativas que buscan y consiguen la generación de networking eficaces entre los participantes, proporcionando, en definitiva, momentos y vivencias irrepetibles.

Las experiencias ediae previstas para esta edición del experto son:



Taller Clientes

Álvaro García Cañizares

“Cliente, después cliente y luego cliente”

¡Todo el mundo quieto! Tengo una reseña y sé cómo utilizarla

“Vivimos en una era donde el cliente ha pasado de ser el rey, a ser el responsable de nuestra cuenta de resultados. La capacidad de prescripción de un cliente no tiene precedentes; el boca-oido del día moderno son las reseñas, y el cliente tiene al alcance de su ratón el poder para favorecer el crecimiento de un negocio, o, todo lo contrario.

Pero no hay que tenerles miedo, sino todo lo contrario. Ya sabéis el dicho, “Si no puedes vencerles...” y de eso se trata precisamente. Ofrecer un servicio excelente es lo que mejor te va a posicionar en esta batalla de reputación online, donde cada estrella es un cliente satisfecho”.





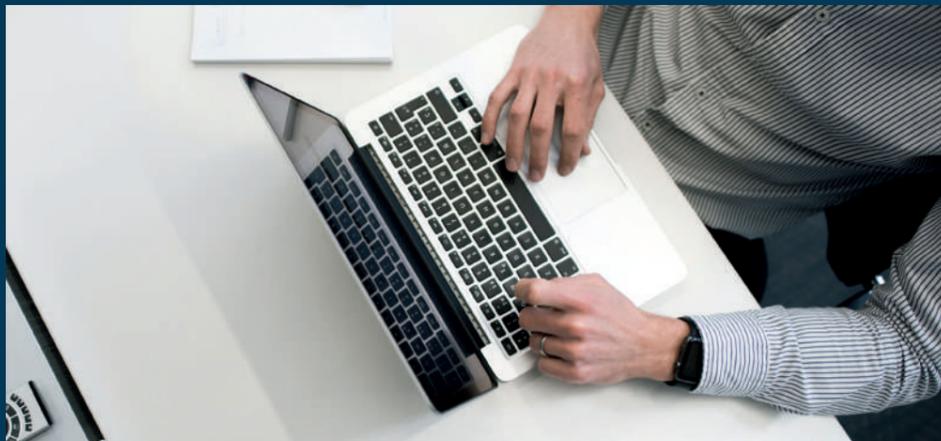
Taller Trade Marketing

Fran Márquez

“Trade Marketing... Fidelización”

El Trade Marketing tiene como objetivo la implementación del conjunto de planes de acción y estrategias para la transformación y dinamización del punto de venta, orientado al aumento de ventas, siempre con el cliente en el centro de la ecuación.

El marketing digital ha supuesto para esta vertiente un driver fundamental para el conocimiento del cliente, permitiendo detectar las necesidades de éste y ofrecerle un producto/servicio a medida. El desarrollo de programas de fidelidad, apps y acciones B2B & B2C de valor añadido, se engloban en la estrategia digital de la empresa, en la que el Trade Marketing tiene implicación directa.



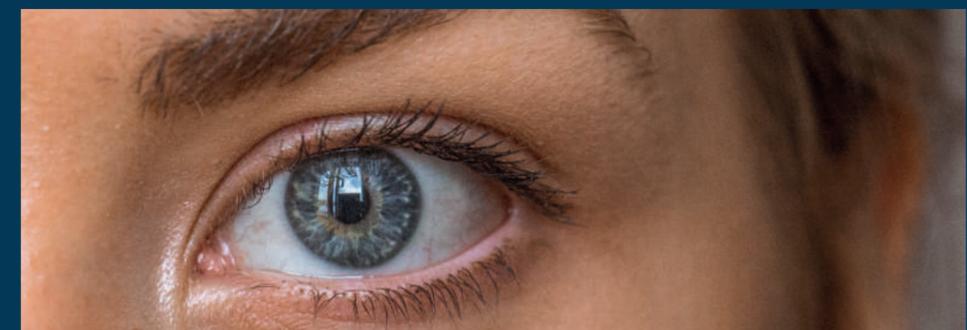
Taller Neuromarketing

José Manuel Navarro

“Neurociencia aplicada al Mkt, Emoción Vs Razón, Neuromitos,...”

“En entornos altamente cambiantes en los que la tecnología está jugando un papel crucial para conectar a todos los actores del mercado (empresas, clientes, administraciones e instituciones) y facilitar cualquier tipo de transacción, tanto económica como de circularización de la información, se hace imprescindible conocer y manejar las técnicas y herramientas que permiten definir y liderar una adecuada estrategia de marketing en ecosistemas digitales.

De ahí que sea necesario tener una apropiada formación en marketing digital, complementada por las técnicas que la neurociencia proporciona para aproximarse a un conocimiento más profundo de cómo prestan atención las personas a los estímulos que se les ofrecen, cómo se sienten motivados para tomar una decisión y cómo actúan en base a respuestas que tienen una componente más emocional que racional. El neuromarketing ofrece la posibilidad de descubrir formas más eficientes de acercarse y posicionarse en la mente del consumidor con metodologías éticas y no intrusivas, simplificando los procesos de diseño, desarrollo y planificación de los medios y canales digitales...”



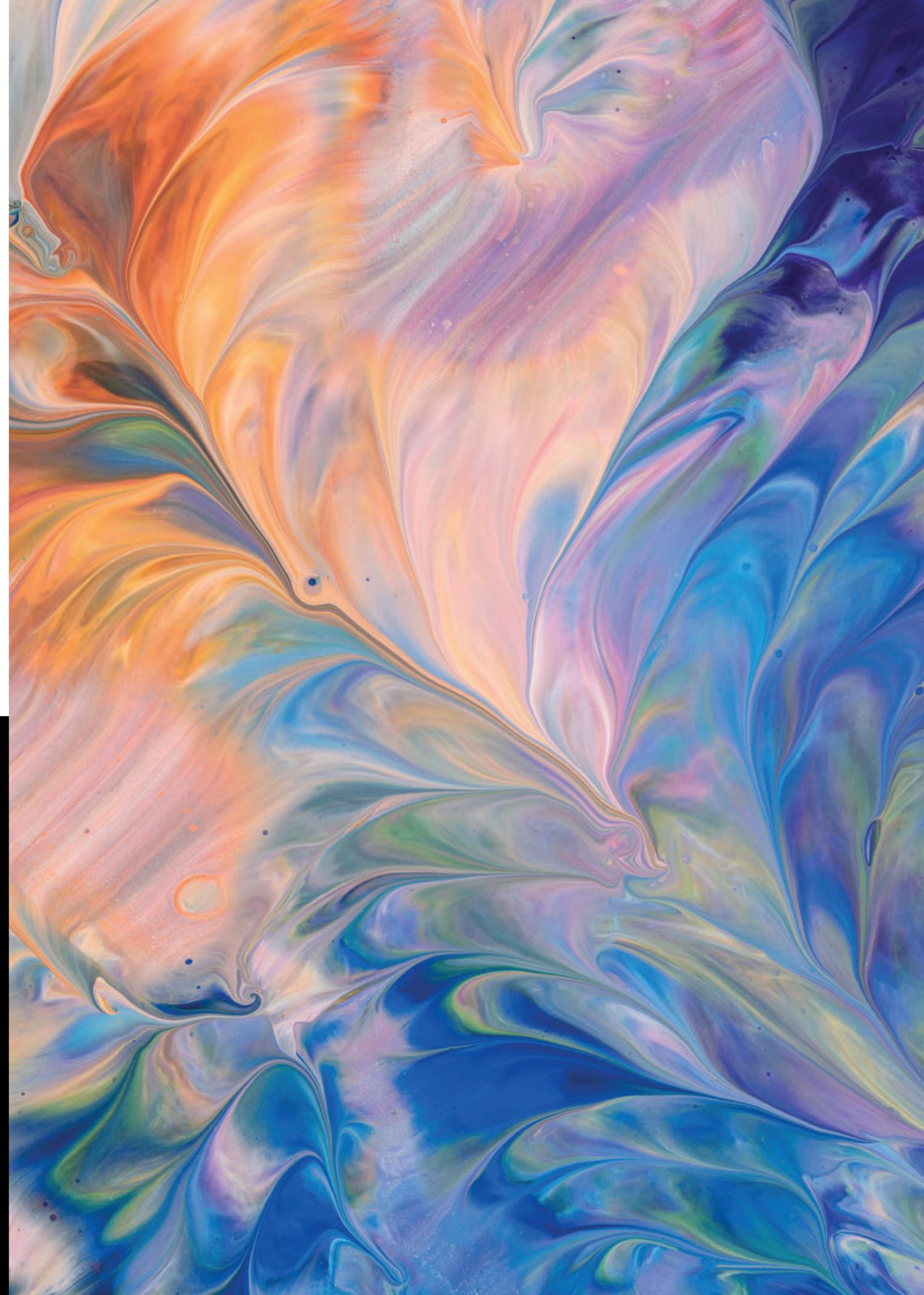


Taller Funnel Digital de Ventas

Meeting con The Funnel Man para analizar los embudos de ventas digitales

En el marco del *Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales de la Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada* tendremos la oportunidad única de conectar con en directo para analizar con uno de los referentes mundiales en Embudos de Ventas Digitales y Automatización los secretos y las claves de esta imprescindible herramienta en el ámbito digital.

Walo Jalil, The Funnel Man, de nacionalidad argentina ha trabajado durante 10 años para empresas como ExxonMobil, Banco Galicia y Olapic (Four Seasons, H&M, Dior, Porcelanosa, entre otras marcas) y hoy ayuda a emprendedores y empresarios en el camino de la digitalización. Walo estará con todos los alumnos del experto en un meeting que promete ser inolvidable.



Programa de prácticas remuneradas, una experiencia definitiva

Nuestros alumnos tienen garantizadas prácticas remuneradas en algunas de nuestras empresas colaboradoras:





Huella ediae

Tómate tu tiempo, escucha
lo que tienen que decirte



Sebastián Carbajo

Alumno de la I edición del experto.
Socio auditor de la empresa Iberaudit-Kreston

“Valoro muy positivamente la aventura de cursar el experto en marketing digital. El talento de los profesores unido a la vocación de acercar el conocimiento a los alumnos es de agradecer. Las materias son muy prácticas con una marcada orientación a favorecer el crecimiento personal y de nuestros proyectos de empresa, y no menos importante ha sido la oportunidad de conectar y la relación creada con el resto de compañeros que espero mantener y cuidar en los años venideros”.



Alessia Garneri

Alumna de la I edición del experto.
Social media y content Manager en Digital Mood (Montichiari - BS, Italia)

“El experto realizado en Cámara de Comercio ha sido muy valioso para mí, he adquirido conocimientos y valores que han ayudado a desarrollar mi carrera profesional aún más en mi empresa.

Sin duda, el proyecto es muy completo y merece la pena, cuenta con un equipo de docentes excepcional que aportan sus experiencias propias, clases muy prácticas y un ambiente familiar y dinámico”.



Yolanda Páez Charneco

Alumno de la II edición del experto.

“Decidí reinventarme profesionalmente y dedicarme a las redes sociales y al marketing digital que siempre han sido mi pasión.

Elegí Cámara de Comercio por la fiabilidad que me transmitían y no me equivoqué. Todos los docentes son profesionales de primer nivel, con una gran trayectoria en el mundo del marketing digital.

La formación es eminentemente práctica en la cual hacemos proyectos y actividades en clase que se ajustan a procesos de la vida real”.



María Ángeles Simón Bonil

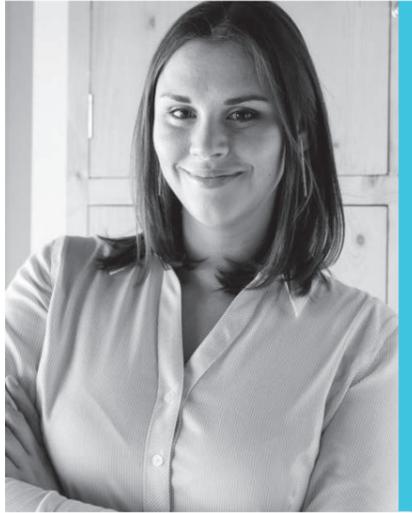
Alumno de la II edición del experto.
Prácticas en MLG Electrosolar

“Decidí reinventarme profesionalmente y dedicarme a las redes sociales y al marketing digital que siempre han sido mi pasión.

Elegí Cámara de Comercio por la fiabilidad que me transmitían y no me equivoqué. Todos los docentes son profesionales de primer nivel, con una gran trayectoria en el mundo del marketing digital.

La formación es eminentemente práctica en la cual hacemos proyectos y actividades en clase que se ajustan a procesos de la vida real”.

Testimonios Claustro Docente:



Nadia Nemer

“El Video Marketing es una técnica de marketing que está entre mis favoritas en la que se utiliza material audiovisual para promocionar una marca, servicio o producto. Si bien el video marketing no es una estrategia exclusiva del marketing online, ésta ha crecido notablemente gracias a Internet y las redes sociales...”



Pablo Cirre

“Puedes comunicarte online con 400.000 empresas y millones de usuarios que te están buscando. Cada día que pasa sin los conocimientos necesarios son oportunidades perdidas...”



Belén Perea

“Durante mi trayectoria dentro de diferentes departamentos de marketing he encontrado entre todos ellos la misma necesidad. Conseguir conectar, interactuar, atraer e incluso deleitar al cliente puede convertirse en el mejor puente para conseguir los objetivos más complejos de un plan de marketing. Dejar de escuchar o empatizar con las necesidades de nuestros clientes se puede convertir en un error muy grande. He podido formar y ser partícipe de formaciones desde empresa y escuela, comprobando día a día que la comunicación y el marketing se han convertido actualmente en el pulmón digital para salir adelante...”



Alumni, espacio emergente para la co-creación de alianzas profesionales

El espacio alumni de la **Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada** dinamizará el empleo, la generación de contactos profesionales y la mejora competencial de los alumnos y antiguos alumnos. Se pretende consolidar de esta forma un ecosistema para la co-creación de alianzas profesionales, la aceleración de networking entre los alumnos, docentes, mentores y empresas, la promoción de encuentros y la creación de agenda de eventos.

Los alumnos de ediae podrán acceder de forma preferente a las ofertas de empleo que lleguen a Cámara Granada, dispondrán de un servicio de mentorización y evaluación del perfil profesional, servicio de bolsa de empleo, podrán asistir de forma gratuita a las MasterClass organizadas desde la escuela y participar de forma activa en las dinámicas de networking que se impulsarán.

Además de todo lo anterior, disfrutarán de un descuento del 15% en todos los programas ofertados desde la escuela.

El espacio alumni de la **Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae)** de **Cámara Granada** será un espacio emergente para la implosión del talento, la aceleración competencial y la dinamización de redes de colaboración y contactos entre alumnos de ediae y profesionales de reconocido prestigio.



Nos encantaría escucharte, ¿hablamos?

La **Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada** te ofrece el **Servicio de Mentorización y Planificación de tu Carrera Profesional**. Nos importa que tus decisiones se alíen con tus inquietudes vitales y tu vocación profesional buscado siempre la mejora de tu formación competencial y tu bienestar vital.

Nos encantaría que nos regalaras una hora de tu tiempo para ayudarte a elegir de la mejor forma posible, ya sea con nuestros programas o con alternativas que ofrecen otras entidades.

Podemos concertar una entrevista en nuestras instalaciones o por videoconferencia.

En ediae nos importas TÚ y nos encantaría escucharte, ¿hablamos?

Servicio de Mentorización y Planificación de tu Carrera Profesional, más información del programa y matrícula:

Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada

Beatriz Maldonado Martínez

Teléfonos:

+ 34 958 536 152. Extensión: 1302

Web: <https://www.ediae.es>

E-mail: informacion@ediae.es



Vive Granada

Realizar un programa en la *Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada* no solamente significa acceder a un modelo disruptivo para la aceleración de tu aprendizaje, tu mejora competencial y la creación de alianzas profesionales que te ayudarán en tu crecimiento laboral y vital y que aspira a la excelencia, sino que, además, te permitirá vivir una experiencia única e irrepetible; sumergirte en una de las ciudades más fascinantes del mundo; Granada.

Granada se consolida como un enclave único en el mundo que es imán que atrae hacia sí a personas, talento, oportunidades y proyectos.

Granada ofrece un inimaginable crisol de experiencias, casi infinito, que hace que se extienda como un espacio eterno, mágico y abierto al mundo.

Granada es lugar de encuentro cultural y emocional entre Europa y África, entre Iberoamérica y Asia, segura de la tradición, innovación, modernidad y universalidad de su propuesta que descansa entre un entorno único y un patrimonio histórico, monumental, cultural y natural incomparable.

Granada es cultura, historia, tradición, futuro, innovación, conocimiento, empresa, universidad, mar, nieve, deporte, gastronomía, poesía, música, diversión, integración, diversidad, igualdad, intergeneracional, noche y día.

Todo eso y mucho más, hacen que la Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada aspire a ser puerto de conocimiento en el que alumnos y profesionales de todo el mundo arriben en busca de una experiencia formativa y vivencial irrepetible.

Granada emociona hasta deshacer y fundir todos los sentidos, por eso Granada solo tiene salida hacia las estrellas.

Con ediae vive como nunca antes la Experiencia Granada.

Últimos detalles antes de tomar tu decisión

Carga académica: 136 horas

Plazas: Limitadas. Solo se ofertan 30 plazas presenciales

Lugar de realización:

Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae). Cámara Granada

Modalidad: Modalidad online o presencial: Desde tu empresa, tu casa o en nuestras instalaciones, tú eliges.

Fecha de matriculación:

Desde enero hasta octubre de 2024

Fecha y horario de celebración:

Desde el 14 de noviembre de 2024 hasta el 25 de abril de 2025
Jueves y viernes de 16:30 a 20:30 horas

Precio: 2.800€

- Pago reserva de plaza: 399€
- Pago del resto del importe de matrícula: 3 plazos desde el inicio del experto

Descuentos aplicables:

Precio exclusivo por formalizar la matrícula antes del 30 de junio de 2024*: 2.380€ (15% de descuento)

Precio para desempleados*: 2.380€ (15% de descuento)

Precio para alumnis: 2.380€ (15% de descuento)

Precios especiales para los miembros del Club Cámara Granada*: Consulta los descuentos exclusivos que hemos preparado para los miembros del Club Cámara Granada

*Los descuentos no son acumulables entre sí

Procedimiento de admisión:

La admisión en el **Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales** está supeditada a la superación de una entrevista con el candidato/a y una valoración de su perfil competencial

Bonificación a través de los créditos FUNDAE

Si bonificas el programa del **Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales** a través de los créditos que te proporciona FUNDAE podrás llegar a bonificar 1.768€ , de la matrícula con lo que el coste real del programa podría llegar a ser de 612€

Línea de financiación:

En ediae te planteamos un sistema de pago fraccionado de la matrícula que te ayudará a poder acceder al programa de una forma más cómoda y adaptada a tus necesidades. Aún así, existe una línea de crédito ofertada en colaboración con entidades financieras colaboradoras de Cámara Granada que te permitirá pagar tu programa en unas condiciones de financiación muy exclusivas



Para más información:

Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada

Dirección: C. Luis Amador, 26, 18014 Granada

Responsable Académico: Eugenia Vargas Alcaide

Teléfonos: + 34 958 536 152. Extensión: 1301

E-mail: informacion@ediae.es
evargas@camaragranada.org

Web: <https://www.ediae.es>

Síguenos en redes sociales:





Edición IV

Experto en
**Marketing Digital y Gestión
de las Redes Sociales**

Organiza:

Cámara
Granada

ediae
Escuela de Dirección y Altos Estudios

Colabora:

GRANADA
EIP
Escuela Internacional
de Protocolo