

Curs de capacitació **International eTrade**

26 de setembre – 12 de desembre 2024

Màrqueting i Comunicació Digital Internacional



Fitxa tècnica del programa

- Programa estructurat en 6 mòduls
- Impartit en 22 sessions de 2 hores de duració. **44 hores en total.**
- Format on-line en aula virtual.
- Idioma: català
- Inici: 26 de setembre 2024
- Horari: de 16:00h a 18:00h
- Places disponibles: 30

A qui va dirigit

Aquest curs està especialment dissenyat per professionals del Màrqueting que vulguin conèixer amb més profunditat les avantatges del **màrqueting digital internacional**. També és adequat per a persones que treballin en departaments comercials o departaments d'exportació.

- Direcció General
- Directors i equips d'Exportació
- Directors i equips de Màrqueting i Comunicació que gestionin mercats estrangers.

Objectius del programa

- Capacitar a l'alumne per crear el pla estratègic de comunicació on-line a nivell internacional per la seva empresa.
- Conèixer els criteris per desenvolupar una web correctament enfocada a públic objectiu, amb una bona usabilitat i un bon posicionament a Google (SEO).
- Conèixer les diferents possibilitats per la creació d'un comerç electrònic que permeti la venda directa als clients finals internacionalment.
- Conèixer el funcionament de les Xarxes Socials i els canals on-line per un tenir un millor impacte de marca a nivell internacional.
- Aconseguir desenvolupar la venda on-line internacionalment a través de LinkedIn (B2B) i altres canals.
- Definir una metodologia de treball que permeti millorar la gestió de les relacions i comunicacions amb els clients internacionals (CRM internacional).

Professorat

Montserrat Peñarroya



Directora i professora del programa. Consultora en digitalització d'empreses i models de negoci on-line. Experta en Màrqueting Digital Internacional amb més de 20 anys d'experiència. Directora de programa del Grau en Emprenedoria Digital de La Salle - Universitat Ramon Llull.

Linkedin: [@montserratpenarroya](#)

Helena Casas



Subdirectora de Quadrant Alfa, amb 10 anys d'experiència com a consultora i formadora en Màrqueting Digital i Personal Branding per empreses públiques i privades. Directora i Docent del Màster en Màrqueting Digital i Xarxes Socials de la Universitat de Vic -Universitat Central de Catalunya.

Linkedin: [@helenacasas](#)

Alba Espejo



Consultora de Quadrant Alfa i formadora en Màrqueting Digital, gestió i fidelització de clients i màrqueting per noves generacions en diferents programes i universitats. Coordinadora i docent del Màster on-line en Màrqueting Digital i xarxes socials de la Universitat de Vic. Graduada en Turisme per la UAB i Màster en gestió cultural, especialització Turisme Cultural per la UOC.

Linkedin: [@albaespejo](#)

Per què aquest programa

És un programa amb una visió ampla, que aborda tots els temes centrals per desenvolupar les funcions de Direcció en Màrqueting Digital amb l'**especialització d'Internacionalització**. Ho fa des d'una perspectiva aplicada i pràctica però introduint a la vegada el rigor acadèmic i el grau de profunditat necessari per la presa de decisions.

El programa està dissenyat per anar avançant en coneixements i, a la vegada, en la creació de documentació útil per l'empresa. L'objectiu final és que l'alumne acabi el curs amb el seu **Pla de màrqueting i comunicació internacional on-line** creat i amb un **Pla d'acció on-line** concret que permeti no haver d'improvisar al llarg del temps.

La metodologia utilitzada és la d'adquisició de coneixement en comptes de la classe magistral. L'alumne va aprenent a mesura que crea el seu pla de màrqueting on-line.

Contingut i programació (I)

SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
1	Com crear un pla - Metodologia SOSTAC i Anàlisi de situació	Introducció a la metodologia que ens permetrà crear el pla a través de les diferents sessions. Iniciarem el pla analitzant la situació actual de l'empresa.	26/09/2024
2	Fixació d'Objectius	Creació d'un embut de vendes, fixació d'uns objectius realistes. Anàlisi de les dades que tenim actualment.	01/10/2024
3	Anàlisi de competidors i Benchmark	Anàlisi Online de competidors i referents, en el mercat al que desitgem entrar.	03/10/2024
4	Inbound Marketing	El Marketing d'Atracció per enfocar la comunicació de la nostra marca al Públic Objectiu desitjat.	08/10/2024

Contingut i programació (II)

SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5	Creació del Buyer Persona	El Buyer Persona per poder empatitzar amb el públic que desitgem a través de la creació de continguts.	10/10/2024
6	Definició de estratègies per a cada mercat	Estratègies de creixement (segmentació en el mercat objectiu), preu per a aquell mercat en concret, canals de comercialització en el mercat objectiu, Comunicació i gestió de Marca en el mercat objectiu.	15/10/2024
7	Com ha de ser un web i com triar proveïdor	Els imprescindibles d'un web. Parts rellevants i aspectes a tenir en compte per contractació i manteniment.	17/10/2024
8	Gestió i Fidelització de clients online (CRM)	Com definir una metodologia o sistema de treball que ens permet millorar la gestió dels nostres clients i treure partit del Inbound Marketing. Entendre que és un CRM i com ens pot ajudar a millorar la relació amb els nostres clients i fidelitzar-los.	21/10/2024
9	Marketplaces Internacionals	Cada país té els seus mercats especialitzats. En aquesta sessió veurem com saber quins són i com operar-hi.	22/10/2024

Contingut i programació (III)

SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
10	Content Marketing	Creació de continguts. Formats, eines y plataformes.	24/10/2024
11	El Comerç electrònic	Vendre online a través del lloc web o a través de mercats digitals. B2B i B2C.	29/10/2024
12	SEO - L'Algoritme de Google	Com sortir a les primeres posicions de Google (o del cercador que sigui), sense pagar.	05/11/2024
13	SEO Local i SEO Internacional	Què és el SEO local i Internacional. Què hem de fer per aparèixer a les primeres posicions al cercador relacionades amb la ubicació geogràfica?	07/11/2024

Contingut i programació (IV)

SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
14	SEM i Publicitat	Publicitat a Internet. Creació de campanyes a Google i a les xarxes socials. Creació d'un sistema publicitari positiu.	12/11/2024
15	Xarxes Socials B2C - Instagram	Instagram. La xarxa en constant evolució per comunicar de la forma més visual.	14/11/2024
16	Com crear esdeveniments online	Com crear esdeveniments per arribar a públic internacional, arribant a públic final i a nous distribuïdors.	19/11/2024
17	Xarxes Socials B2C - Facebook i Twitter	Facebook, la xarxa per excel·lència en alguns països i generacions. Twitter i les seves fluctuacions però constància.	21/11/2024

Contingut i programació (V)

SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
18	Personal Branding a les empreses	Estratègia de Marca Personal entre els membres de l'equip, començant per CEO i perfils directius, per tenir més impacte humanitzant la Marca Comercial.	26/11/2024
19	Email Marketing i WhatsApp Marketing	Com planificar una campanya d'email marketing optimitzada? Avaluació de les campanyes d'email marketing. Com fer ús de WhatsApp Business per vendre i fidelitzar als nostres clients.	28/11/2024
20	Analítica Web i Business Intelligence	Google Analytics, les mètriques bàsiques per a fer seguiment del nostre lloc web. Com crear un quadre de Comandaments per la nostra empresa.	03/12/2024
21	Xarxes Socials B2B - LinkedIn	La Xarxa Professional per excelència per descobrir i contactar clients arreu del món.	10/12/2024
22	Creant el pla	En aquesta sessió crearem el pla a partir de les diapositives creades durant tots els exercicis del curs.	12/12/2024

Gràcies!

Contacta'ns!

934 767 206

info.accio@gencat.cat

Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona

accio.gencat.cat
catalonia.com

ACCIÓ
Catalonia &
Trade & Investment



**Generalitat
de Catalunya**

Segueix-nos a les xarxes socials!



accio_cat
@Catalonia_TI



linkedin.com/company/acciocat/
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/



Apropem Europa a la teva empresa

