

Curs de capacitació **International eTrade**

20 de setembre – 13 de desembre 2022

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: 20 de setembre 2022
- Horari: de 16:00h a 18:00h
- Places disponibles: 25

A qui va dirigit

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

- Directors i equips de Màrqueting
- Directors i equips de Comunicació
- Directors i equips d'Exportació
- Direcció General

Objectius del programa

- Capacitar a l'alumne per crear el pla estratègic de comunicació on-line a escala internacional per la seva empresa.
- Conèixer els criteris per desenvolupar un web correctament enfocat al públic objectiu, amb una bona usabilitat i un bon posicionament a Google (SEO).
- Conèixer les diferents possibilitats del comerç electrònic per vendre directament als clients finals.
- Conèixer el funcionament de les xarxes socials i els canals on-line per tenir un millor impacte de marca internacional.
- Desenvolupar la venda on-line 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 àmplia, 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 a 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.

L'objectiu del curs és l'adquisició de coneixements per tal que l'alumne aprengui a mesura que crea el seu pla de màrqueting on-line.

Contingut i programació (I)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
1. Anàlisi de la situació	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.	20/09/2022
	2	Anàlisi de competidors i Benchmark	Anàlisi Online de competidors i referents, en el mercat en el qual desitgem entrar.	22/09/2022
2. Fixació d'objectius	3	Fixació d'Objectius	Creació d'un embut de vendes, fixació d'uns objectius realistes. Anàlisi de les dades que tenim actualment.	27/09/2022
3. Estratègies	4	Definició d'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.	29/09/2022

Contingut i programació (II)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
4. Tàctiques	5	Inbound Marketing	El Màrqueting d'Atracció per enfocar la comunicació de la nostra marca al Públic Objectiu desitjat.	04/10/2022
	6	Creació del Buyer Persona	El Buyer Persona per poder empatitzar amb el públic que desitgem a través de la creació de Continguts.	05/10/2022
	7	Content Marketing	Creació de continguts. Formats, eines i plataformes.	06/10/2022
	8	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.	18/10/2022
	9	El Comerç electrònic	Vendre online a través del lloc web o a través de mercats digitals. B2B i B2C.	20/10/2022

Contingut i programació (III)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5. Accions	10	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?	25/10/2022
	11	SEO - L'Algoritme de Google	Com sortir a les primeres posicions de Google (o del cercador que sigui), sense pagar.	27/10/2022
	12	SEM i Publicitat	Publicitat a Internet. Creació de campanyes a Google i a les xarxes socials. Creació d'un sistema publicitari positiu.	02/11/2022
	13	Marketplaces Internacionals	Cada país té els seus mercats especialitzats. En aquesta sessió veurem com saber quins són i com operar-hi.	03/11/2022

Contingut i programació (IV)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5. Accions	14	Xarxes Socials B2C - Instagram	Instagram. La xarxa en constant evolució per comunicar de la forma més visual.	08/11/2022
	15	Xarxes Socials B2C - Facebook i Twitter	Facebook, la xarxa per excel·lència en alguns països i generacions. Twitter i les seves fluctuacions però constància	10/11/2022
	16	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.	15/11/2022
	17	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	17/11/2022

Contingut i programació (V)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5. Accions	18	Xarxes Socials B2B - LinkedIn	La Xarxa Professional per excel·lència per descobrir i contactar clients arreu del món.	22/11/2022
	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.	24/11/2022
	20	Com crear esdeveniments on-line	Com crear esdeveniments per arribar a públic internacional, arribant a públic final i a nous distribuïdors.	29/11/2022
6. Control i creació del pla	21	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.	01/12/2022
	22	Creant el pla	En aquesta sessió crearem el pla a partir de les diapositives creades durant tots els exercicis del curs.	13/12/22

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

