

# Màrqueting i Comunicació Digital Internacional

Curs de formació **International eTrade**

20 de setembre – 2 de desembre 2021



Entitat coorganitzadora:



Amb el suport de:



Fem avui l'**empresa** del demà  
[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)

# Fitxa tècnica del programa

- Programa estructurat en 16 mòduls
- Impartit en 20 sessions de 3 hores de duració. **60 hores en total.**
- Format on-line en aula virtual.
- Idioma: català
- Inici: 20 de setembre 2021
- Horari: de 16:00h a 19:00h
- Places disponibles: 25

# 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.

- 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 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.
- 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 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.

# 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 amplia, 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

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
20/09 i 23/09	<b>Anàlisi de situació i Benchmark</b>	6h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Com saber on som ara</li><li>• Quines variables hem d'analitzar per conèixer la nostra posició online</li><li>• Anàlisi dels competidors online al mercat en el que desitgem entrar</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>
27/09	<b>Fixació d'Objectius</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creació d'un embut de vendes, fixació d'uns objectius realistes</li><li>• Anàlisi de les dades que tenim actualment</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>

# Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
30/09	<b>Definició d'estratègies per cada mercat</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estratègia de client</li><li>• Estratègia de preu</li><li>• Canals de comercialització</li><li>• Comunicació i gestió de marca</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>
04/10 i 07/10	<b>Inbound màrqueting i Comunicació online</b>	6h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Màrqueting d'atracció</li><li>• Notes de premsa</li><li>• Influencers</li><li>• Comunicació segons el públic objectiu</li></ul>	<b>Helena Casas</b>
14/10	<b>Content Màrqueting</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creació de continguts al web i a les xarxes socials per atraure trànsit com a primer pas de l'embut de vendes al mercat objectiu</li></ul>	<b>Helena Casas</b>



# Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
18/10	<b>Com ha de ser un web i com triar proveïdor</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Com ha de ser un web</li><li>• Com triar proveïdor</li></ul>	<b>Helena Casas</b>
21/10	<b>Comerç electrònic</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vendre online a través del lloc web</li><li>• Vendre online a través de mercats digitals</li><li>• B2B i B2C</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>
25/10	<b>SEO</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Posicionament natural internacional als cercadors</li><li>• Com saber quins cercadors es fan servir a cada país</li><li>• Com sortir a les primeres posicions dels cercadors sense pagar</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>

# Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
28/10 i 08/11	<b>SEM i Publicitat</b>	6h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Publicitat a Internet</li><li>• Creació de campanyes de Google</li><li>• Creació de campanyes a xarxes socials</li><li>• Creació d'un sistema publicitari positiu:<ul style="list-style-type: none"><li>- Creació de campanyes</li><li>- Optimització de campanyes: revisar els resultats i millorar-los</li></ul></li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>
04/11 i 11/11	<b>Xarxes socials B2C: Facebook, Instagram i Twitter</b>	6h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Com descobrir quines xarxes socials fan servir els nostres clients al mercat objectiu</li><li>• Com gestionar els nostres comptes i donar a conèixer els nostres serveis i productes</li></ul>	<b>Helena Casas</b>

# Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dedició	CONTINGUT	FORMADOR
15/11	<b>Marca personal a les empreses</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marca personal a les empreses</li></ul>	<b>Helena Casas</b>
18/11	<b>E-mail i WhatsApp Màrqueting</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Email Màrqueting</li><li>• WhatsApp Màrqueting</li></ul>	<b>Alba Espejo</b>
22/11	<b>Xarxes socials B2B: LinkedIn</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Com trobar nous distribuïdors i nous clients</li><li>• Què és el Social Selling i com podem començar a practicar-lo a la xarxa professional internacional més important</li></ul>	<b>Helena Casas</b>

# Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
25/11	<b>Gestió i Fidelització de clients online (CRM)</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Com definir una metodologia o sistema de treball que ens permeti millorar la gestió dels nostres clients i treure partit de l'Inbound Màrqueting</li><li>• Què és un CRM.</li><li>• Com ens pot ajudar un CRM a millorar la relació amb els nostres clients i fidelitzar-los</li></ul>	<b>Alba Espejo</b>
29/11	<b>Com crear esdeveniments on-line</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Com crear esdeveniments on-line fent actes on-line per arribar a públic internacional, arribant a públic final i a nous distribuïdors</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>
02/12	<b>Analítica web i Business Intelligence</b>	3h	<ul style="list-style-type: none"><li>• Google Analytics: les mètriques bàsiques per fer seguiment del nostre lloc web</li><li>• Com crear un quadre de comandaments per la nostra empresa</li></ul>	<b>Montserrat Peñarroya</b>

**Servei d'Orientació  
Empresarial**

934 767 206  
info.accio@gencat.cat



@accio\_cat

**Alt Penedès, Garraf i Maresme**

Tel. 934 767 251  
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

**Catalunya Central**

Tel. 936 930 209  
manresa.accio@gencat.cat

**Lleida**

Tel. 973 243 355  
lleida.accio@gencat.cat

**Terres de l'Ebre**

Tel. 977 495 400  
terresebre.accio@gencat.cat

**Alt Pirineu i Aran**

Tel. 973 355 552  
altpirineuaran.accio@gencat.cat

**Girona**

Tel. 872 975 991  
girona.accio@gencat.cat

**Tarragona**

Tel. 977 251 717  
tarragona.accio@gencat.cat

**ACCIÓ al Món**

Accra / Amsterdam / Austin / Berlín / Bogotà / Bombai / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen /  
Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York /  
Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio /  
Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb