

SOCIAL MEDIA MARKETING EN COMERCIO



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	100 Horas (teleformación)	Sin horarios

OBJETIVOS

Adquirir conocimientos sobre web 2.0, Community Manager, posicionamiento natural SEO, marketing digital y herramientas de comunicación y publicidad 2.0.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN A LA WEB 2.0.
2. GESTOR DE COMUNIDAD O COMMUNITY MANAGER.
3. REDES SOCIALES: TIPOS Y USOS (I).
4. REDES SOCIALES: TIPOS Y USOS (II).
5. GENERACIÓN DE CONTENIDOS. CREACIÓN DE BLOGS.
6. HERRAMIENTA PARA LA MEDICIÓN DE LAS REDES SOCIALES.
7. ESTRATEGIA PARA ACTUAR CON ÉXITO EN SOCIAL MEDIA.
8. ANALÍTICA: MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.
9. ¿QUÉ ES SEO?
10. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL.
11. ELEMENTOS DEL MARKETING DIGITAL.
12. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DEL MARKETING DIGITAL.
13. LA PERSONALIZACIÓN Y EL MARKETING DIGITAL.
14. CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN ON LINE.
15. LA PUBLICIDAD ON LINE Y SU EFICACIA.

HERRAMIENTAS EN INTERNET: COMERCIO ELECTRÓNICO



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	80 Horas (teleformación)	Sin horarios

OBJETIVOS

Dominar las principales herramientas existentes en Internet, adquirir los conocimientos en relación a las técnicas de marketing en la red y ser capaz de publicitar, vender y adquirir productos de modo seguro y eficiente a través de ella.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS GENERALES.
2. COMERCIO ELECTRÓNICO.
3. MARKETING E INTERNET.
4. LA WEB.

GESTIÓN Y METODOLOGÍA PRÁCTICA DEL E-LEARNING EN MOODLE



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	90 Horas (teleformación)	Sin horarios

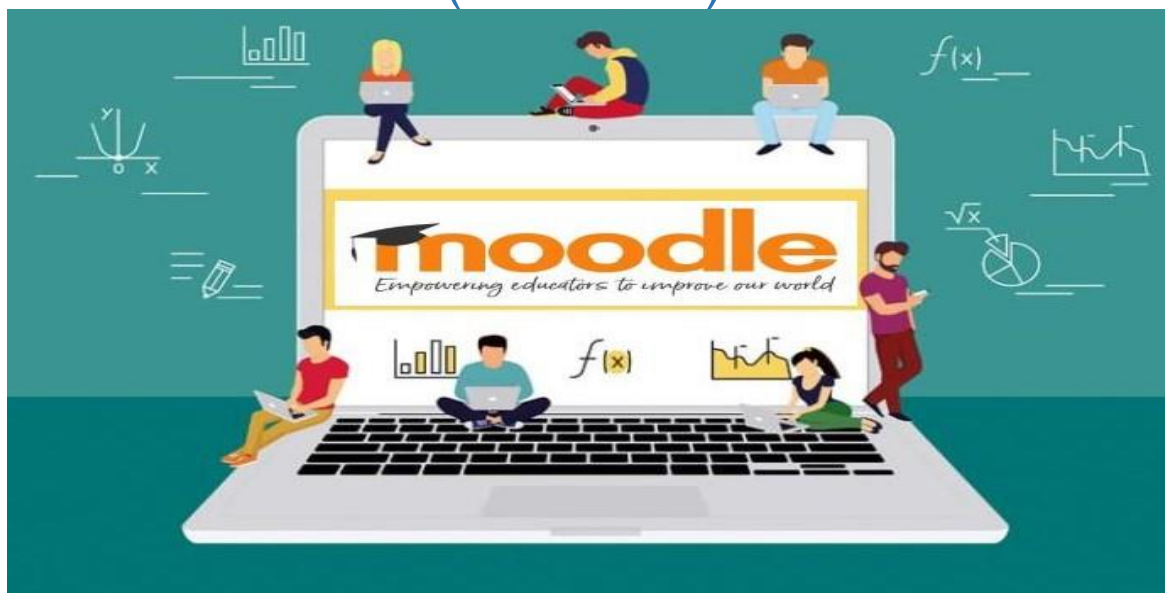
OBJETIVOS

Estar cualificado para desarrollar acciones en modalidad e-Learning (teleformación) y su integración en la plataforma Moodle, así como para la gestión de esta formación.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. METODOLOGÍA Y ASPECTOS PEDAGÓGICOS DEL E-LEARNING BASADO EN PLATAFORMA MOODLE.
2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE UN SISTEMA DE E-LEARNING.
3. EL TUTOR Y LA TUTORIZACIÓN EN LA TELEFORMACIÓN.
4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE A TRAVÉS DEL E-LEARNING.
5. ESTABLECIMIENTO DE CONTENIDOS EN FORMATO DIGITAL: HTML Y PDF.
6. GESTIÓN DE UN CURSO DE E-LEARNING BASADO EN MOODLE.

CREACIÓN DE CONTENIDOS Y RECURSOS DIDÁCTICOS EN INTERNET (MOODLE)



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	90 Horas (teleformación)	Sin horarios

OBJETIVOS

Habilitar para la creación de contenidos en formato SCORM en modalidad e-Learning (teleformación) y su integración en Moodle.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. LA CREACIÓN DE CONTENIDO EN EL E-LEARNING. PRINCIPALES RASGOS CARACTERÍSTICOS.
2. DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE CONTENIDOS EN EL E-LEARNING.
3. LOS ESTÁNDARES EN EL E-LEARNING: ESPECIFICACIONES IMS Y SCORM.
4. EMPAQUETAMIENTO DE CONTENIDOS SCORM E INSERCIÓN DE METADATOS CON RELOAD EDITOR.
5. CREACIÓN DE CONENIDO CON EXE LEARNING Y SU INTEGRACIÓN EN MOODLE.
6. CREACIÓN DE CONTENIDO CON COURSEGENIE (WIMBA CREATE) Y SU INTEGRACIÓN EN MOODLE.
7. CREACIÓN DE EJERCICIOS DE AUTOEVALUACIÓN CON HOTPOTATOES Y SU INTEGRACIÓN EN MOODLE.
8. CREACIÓN DE CUESTIONARIOS EN MOODLE: EJERCICIOS DE AUTOEVALUACIÓN Y EXÁMENES.
9. CREACIÓN DE LECCIONES EN MOODLE.
10. INTEGRACIÓN DE OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS EN MOODLE: GLOSARIOS, TAREAS, TALLERES Y BASES DE DATOS.

CREACIÓN DE CONTENIDOS DIGITALES, MOBILE LEARNING, GAMIFICACIÓN



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	90 Horas (teleformación)	Sin horarios

OBJETIVOS

Utilizar los dispositivos móviles como herramientas de enseñanza, y desarrollar estrategias educativas basadas en el Mobile Learning.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN A LA ENSEÑANZA CON DISPOSITIVOS MÓVILES.
2. EL FUTURO DEL APENDIZAJE MÓVIL. IMPLICACIONES PARA LA PLANIFICACIÓN.
3. EXPERIENCIAS EDUCATIVAS CON MOBILE LEARNING.
4. TECNOLOGÍAS UTILIZADAS EN MOBILE LEARNING.
5. EL THINKING BASED LEARNING TBL, PASO PREVIO A LA CREACIÓN DE CONTENIDOS.
6. LA CREACIÓN DE CONTENIDOS Y EL LENGUAJE MOBILE LEARNING.
7. CREACIÓN DE CONTENIDOS PARA LA METODOLOGÍA FLIPPED CLASSROOM.
8. LA GAMIFICACIÓN COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA.
9. MUNDOS VIRTUALES 3D EN LA EDUCACIÓN.

CONTABILIDAD FINANCIERA



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	100 Horas (teleformación)	Sin horarios

OBJETIVOS

Conocer el marco conceptual de la contabilidad financiera y la legislación actual vigente al respecto y los conceptos básicos de contabilidad y del plan general de contabilidad, así como desarrollar las diferentes operaciones básicas posibles en la contabilidad financiera y los elementos y factores influyentes en la constitución y distribución de las operaciones con los socios de la empresa.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. La contabilidad
2. El patrimonio
3. Las cuentas
4. El plan general de contabilidad
5. Compras y gastos
6. Ventas e ingresos
7. La regularización de existencias y el proceso contable básico
8. Contabilidad del impuesto sobre el valor añadido
9. Los derechos de cobro
10. Impuesto sobre beneficios
11. Constitución de la empresa
12. Distribución de beneficios
13. Las fuentes de financiación
14. Ampliaciones de capital
15. Préstamos recibidos y pólizas de crédito
16. El leasing
17. El inmovilizado
18. Subvenciones, donaciones y legados
19. Activos no corrientes mantenidos para la venta
20. Las inversiones financieras
21. Créditos concedidos
22. Operaciones en moneda extranjera, periodificación y otras cuestiones
23. Confección de las cuentas anuales
24. Gastos e ingresos imputados al patrimonio neto

COMERCIO EN INTERNET. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS.



CONVOCATORIAS DISPONIBLES

Fecha	Modalidad	Duración	Horario
2024	Teleformación	90 Horas (teleformación)	Sin horarios

OBJETIVOS

Analizar en qué forma el uso de internet puede ayudarnos a mejorar los resultados empresariales, aprendiendo a utilizar las herramientas que permitan minimizar costes y aumentar los ingresos y clientes. Utilizar las técnicas básicas de presencia en redes sociales y generar ingresos con el comercio electrónico.

TEMARIO Y CONTENIDOS

1. MINIMIZAR COSTES.
2. AUMENTAR LOS POSIBLES CLIENTES (MARKETING 2.0).
3. PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES.
4. CREAR INGRESOS (COMERCIO ELECTRÓNICO).



Ángel Blat - 621331554
cursos.formacion5@adehon.es