

2017

> **EMPRÈN**
dipta.cat

capacitant!

> **Curs “Màrqueting digital per a la gerència”**> **Presentació**

L'estructura de la micro i petita empresa fa difícil incorporar amb èxit un pla de comercialització digital regular i efectiu. La manca de recursos propis fa que les petites empreses perdin l'oportunitat d'intervenir en els entorns digitals d'una forma efectiva i enfocada.

Per contra, les tècniques de màrqueting i comercialització digital han madurat molt i ja existeixen mètodes efectius que faciliten la tasca dels departaments comercials i l'assoliment de vendes.

> **Objectius**

Amb el curs, els participants aconseguiran:

- Identificar les oportunitats de comercialització, venda i de relació amb clients. Què ens pot aportar una estratègia digital d'empresa.
- Saber com crear i implementar un pla de màrqueting digital.
- Conèixer els recursos tecnològics fonamentals per facilitar les accions de comercialització i màrqueting digital.
- Interpretar i valorar els resultats que es poden

esperar en les accions de màrqueting digital.

- Valorar els resultats possibles, el cost i la càrrega de treball d'un pla integral de comercialització digital per a una petita empresa.

> **A qui va dirigit**

Gerents, persones emprenedores, empresaris i empresàries del Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre que volen formar-se per aplicar, en la seva pròpia empresa, un pla de màrqueting digital.

> **PROGRAMA****SESSIÓ 1: DEFINIM EL MARC DE TREBALL**

- Què podem esperar dels entorns digitals? Què busca i què troba el màrqueting digital?
- Bàsics de la interacció client - empresa en els entorns digitals.
- Què és un pla d'estratègia digital, com s'estructura.

SESSIÓ 2: ESTRUCTURACIÓ DELS RECURSOS DIGITALS DE LA MEVA EMPRESA

- El lloc web: estructura de continguts, enfocament comunicatiu i funcionalitats.

- Perfils digitals i participació en la xarxa: enfocament, intenció i efectes que es poden esperar.
- Bàsics de la indexació i posicionament de continguts a la xarxa.
- Tècniques comunicatives per establir vincles professionals a la xarxa: en què cal invertir recursos?
- La segmentació de missatges clau i la dispersió en entorns digitals.

SESSIÓ 3: PASSES PER A LA CREACIÓ D'UN PLA D'ESTRATÈGIA DIGITAL

- Com s'integra un pla d'estratègia digital dins del pla d'estratègia general de l'empresa.
- Informació i indicadors rellevants.
- El quadre de comandaments per al seguiment del pla de màrqueting digital, un exemple.

> **Metodologia**

S'oferiran continguts teòrics que ajudaran a comprendre l'abast de la comercialització digital per a la petita i mitjana empresa i a saber valorar-ne la implementació. Es combinaran amb exercicis pràctics amb els quals es buscarà l'encaix real i pràctic per a cada un dels participants.

És recomanable que cada assistent porti el seu equip de treball: portàtil, tauleta, mòbil, etc.

> **Ubicació i dates**

Aules de Formació de la Diputació de Tarragona.
C. Carles Riba, 6 baixos.
Vall de l'Arrabassada, Tarragona.

Dies: 28 de febrer, 2 i 7 de març de 2017

Horari: de 16 a 20 h.

> **Inscripcions**

Cal que ompli el **full d'inscripció adjunt** i el trameteu, junt amb una fotocòpia del DNI/NIE i del full del DARDO (en el cas que esteu a l'atur), a l'adreça de correu electrònic pao@dipta.cat

Amb el suport del Departament d'Empresa i Coneixement i el cofinançament del FSE:



catalunya
emprèn

