Curso

Curso de Marketing de Afiliados: Influencers

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso de Marketing de Afiliados: Influencers

1. Sobre Inesem
2. Curso de Marketing de Afiliados: Influencers

Descripción / Para que te prepara / Salidas Laborales / Resumen / A quién va dirigido / Objetivos

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL

INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***

Curso de Marketing de Afiliados: Influencers

DURACIÓN	150
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INESEM BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

Este curso aporta los conocimientos necesarios para conocer de qué trata el marketing de afiliación, como ha evolucionado a lo largo de los años y saber más del mundo de los influencers, quiénes son, cómo se clasifican, en qué sectores han tenido más éxito, como se suele llevar a cabo el plan de afiliación, donde encontrarlos,... Las principales características de esta formación es que se trata todo de un modo muy directo y claro, con una clara orientación práctica, ya que se tratan diferentes tipos de influencers, así como campañas de éxito realizadas, con lo que se puede comprobar por uno mismo, el efecto que han tenido y como se han realizado. Realizarla con nosotros es una apuesta segura, ya que hemos creado un temario de mucha calidad, donde el alumno se va a sentir muy cómodo, al tiempo que va a estar aprendiendo una estrategia de marketing cada vez más importante, y sobre todo actual.

A quién va dirigido

El Curso de Marketing de Afiliados va dirigido a cualquier interesado que quiera saber más sobre esta estrategia de marketing y el papel de los influencers ya que va a continuar desarrollándose en los próximos años. Asimismo, va dirigido a profesionales con negocio propio que hayan valorado aplicar una estrategia de marketing de afiliación con su propia marca.

Objetivos

Con el Curso **Curso de Marketing de Afiliados: Influencers** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Saber qué es elmarketing de afiliación.
- Tener los conocimientos para llevar a cabo laestrategiade marketing de afiliación.
- Conocer eléxitode los influencers.
- Aprender cómo funciona lacolaboraciónmarca – influencer.
- Diferenciar a lostipos de influencer y saber cuál tiene el público objetivo específico para tu marca.
- Conocer cuál será elfuturoen el sector de los influencers.

¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso de Marketing de Afiliados te capacita con los conocimientos exhaustivos del funcionamiento de las marcas con los influencers y sus diferentes tipos. Además, te permite conocer qué es el marketing de afiliación y cómo colaborar con los influencers de diferentes índoles, para lograr los objetivos de branding y el aumento de ventas de productos y/o servicios adaptándote al target gracias a los miles de followers que estos presentan.

Salidas Laborales

Con el Curso de Marketing de Afiliados puedes enfocar tu carrera profesional a un sector muy especializado, el del marketing de afiliación. Podrás trabajar en agencias dedicadas exclusivamente al trato entre influencer y marca, por lo que es muy interesante realizar una formación enfocada en el perfil de marketing de influencia ya que, cada son más los negocios; incluso los pequeños, los que apuestan por este tipo de estrategia.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.

Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras

05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.

$

Módulo 1. **Marketing de afiliación**

Módulo 2. **Influencers**

Módulo 1.
Marketing de afiliación

Unidad didáctica 1.
¿qué es el marketing de afiliación?

1. Introducción al marketing de afiliación
2. Ecosistema y funcionamiento del marketing de afiliación
3. Principales modelos y plataformas de afiliación
4. Ventajas y desventajas del marketing de afiliación
5. Principios del marketing de afiliación
6. Recomendaciones para el marketing de afiliación

Unidad didáctica 2.
Historia del marketing de afiliación

1. Antecedentes del marketing de afiliación
2. Origen del marketing de afiliación
3. Conceptualización a lo largo del tiempo
4. Evolución del marketing de afiliación

Unidad didáctica 3.
Protagonismo del marketing de afiliación y sectores donde más se utiliza

1. Protagonismo del marketing de afiliación en la actualidad
2. Sectores donde más se aplica el marketing de afiliación
3. Tendencias futuras en marketing de afiliados

Unidad didáctica 4.
Marketing de contenidos (content marketing)

1. 1.¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing Viral
4. Video Marketing
5. Reputación Online

Unidad didáctica 5.
Marketing de afiliación paso a paso aplicado como afiliado

1. Elige el nicho adecuado evaluando la competencia
2. Conviértete en afiliado eligiendo el método
3. Decide como monetizar tus resultados
4. Elige tus plataformas de difusión y genera contenidos
5. Atrae tráfico a tus canales
6. Convence a tu audiencia y genera ventas

Módulo 2.
Influencers

Unidad didáctica 1.
Introducción a los influencers y el marketing de influencia

1. Origen del marketing de influencia
2. ¿Quiénes son y como han logrado el éxito?
3. Importancia del feedback
4. Tipos de influencers
5. ¿Cómo monetizan los influencers?
6. Redes de afiliados y plataformas de influencers

Unidad didáctica 2.
Introducción a la marca personal

1. Definir la marca personal y el estilo
2. Identificar a la audiencia objetivo
3. Idear tu propia página web
4. Creación de lista de contactos
5. Utilización del social media
6. Diseño y ejecución de un plan de comunicación
7. Herramientas y recursos

Unidad didáctica 3.
Redes sociales

1. La integración de las redes sociales en la estrategia corporativa de la empresa
2. Tipos de redes sociales
3. Ventajas y desventajas de las redes sociales
4. Beneficios de las redes sociales desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista del consumidor
5. Importancia y repercusión de las redes sociales
6. Las redes sociales como intercambio constante de información
7. Video tutorial: Redes sociales

Unidad didáctica 4.
Social media marketing (smm)

1. Marketing en Redes Sociales, el SMM
2. Nuevos consumidores: prosumer y crossumer
3. Escuchar a tus seguidores
4. Animar a participar
5. Cómo mejorar la experiencia de compra del consumidor
6. Seguimiento de audiencias
7. Publicidad en social media
8. El poder del efecto viral
9. Video: Social Media Marketing

Unidad didáctica 5.
Estrategias en redes sociales

1. Visibilidad e imagen de la empresa en la red
2. Reputación online
3. Identidad digital
4. Reputación dañada, como gestionar este tipo de crisis
5. Principales herramientas e indicadores
6. Video tutorial: Gestión de reputación online de una marca

Unidad didáctica 6.
Influencers y redes sociales

1. Introducción a las principales redes sociales de influencia
2. Facebook
3. Instagram
4. YouTube
5. Twitter
6. Twitch
7. TikTok
8. Linkedin

Unidad didáctica 7.
Copywriting aplicado

1. Introducción
2. Conectar con la audiencia
3. Call to action
4. Principales técnicas
5. Apartado "Sobre mi"
6. Consejos SEO

Unidad didáctica 8.
Analítica web y métricas en redes sociales

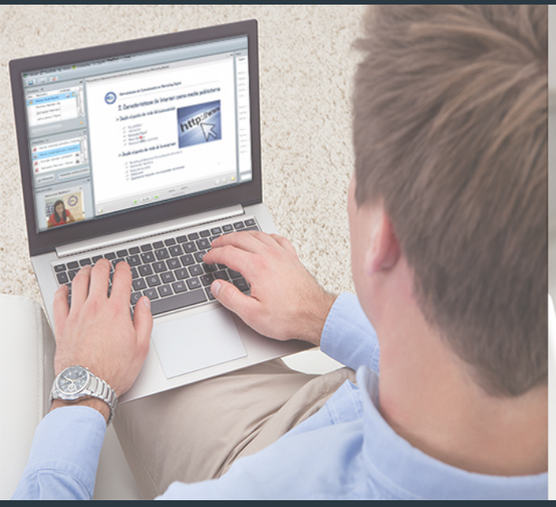
1. Análisis del tráfico en redes sociales
2. Fijar objetivos en redes sociales
3. Facebook
4. Twitter
5. Youtube
6. 6.Twitch
7. Instagram
8. 8.TikTok
9. Blogs
10. Reputación online
11. Vídeo tutorial: Posicionamiento web

Unidad didáctica 9.
Influencers, marcas y campañas

1. Panorama actual del marketing de influencia
2. Beneficios del marketing de influencia para la empresa anunciante
3. Influencers y marcas, ¿Cuál es el tuyo?
4. Casos de éxito
5. Perspectivas de futuro
6. Perspectivas de futuro

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colabradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Comunidad

Espacio de encuentro que pemite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerecias y experiencias de miles de usuarios.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.

Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Curso

Curso de Marketing de Afiliados: Influencers

Impulsamos tu carrera profesional

INESEM

BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es

958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.