



TECNOESTUDIOS

Capacitación a un Clic de Distancia

Diplomado de Social Media Management (DSMM)



UNIVERSIDAD DE MEDELLIN

DIVISIÓN DE
EDUCACIÓN CONTINUADA

Tecno-Soluciones

Su Solución de Negocios en Internet

www.TecnoEstudios.com



Acerca de TecnoEstudios

TecnoEstudios es la División de Formación Profesional Especializada de **TecnoSoluciones.com**, una organización innovadora, que nace con la finalidad de proveer soluciones integrales de educación y capacitación profesional en línea.

Nuestras soluciones están orientadas a ofrecer tecnología de vanguardia y herramientas de capacitación que rompen con los esquemas de enseñanza tradicional y permiten el aprendizaje más allá de espacios geográficos y horarios establecidos.

Nuestro equipo está conformado por un grupo de profesionales de alto nivel en especialidades gerenciales, tecnológicas y docentes; altamente motivados al cumplimiento de objetivos y a lograr la satisfacción del cliente; ofreciendo confiabilidad, responsabilidad, eficiencia y conocimientos.

En el marco de nuestras soluciones, diseñamos e impartimos cursos y/o diplomados de capacitación en línea para el mejoramiento y desarrollo profesional en las áreas relacionadas con los Negocios En Internet y la Tecnología Web, que le permiten a nuestros participantes ampliar sus conocimientos con la finalidad de impulsar el crecimiento y la productividad de sus empresas o negocios.

Nuestros cursos y/o diplomados son diseñados y estructurados para facilitar el aprendizaje intuitivo e interactivo. Nuestra metodología le permite disponer de su tiempo y aprender a su ritmo, contando con material didáctico de alta calidad y tutorías en línea con facilitadores y consultores especializados.

Las múltiples herramientas de nuestro Campus Virtual le permiten avanzar en sus lecciones y aprender por medio de prácticas y casos de negocios reales para afianzar sus conocimientos. Las salas de foros e interacción con otros participantes permiten compartir experiencias y ampliar horizontes de su visión.

Estamos orientados a que su proceso de aprendizaje sea dinámico, innovador, flexible, portátil y de invaluable ayuda en sus proyectos profesionales y personales.



Acerca del Diplomado

Este diplomado ha sido especialmente desarrollado para formar al participante como consultor local e internacional de éxito asesorando a las pequeñas, medianas y grandes empresas sobre marketing online y redes sociales. Ha sido creado para formar personas de todas las áreas sin que tengan que ser especialistas en internet o mercadeo.

Objetivo

Conocer las metodologías y herramientas para el manejo de las principales redes sociales de tal forma que el participante pueda trabajar como consultor de mercadeo en medios sociales o administrador de medios sociales en línea.

Contenido Programático

Introducción y Esquema Metodológico

Mensaje de bienvenida al participante. Contenido programático del diplomado. Esquema metodológico para lograr el cumplimiento de objetivos: duración del diplomado, mecanismos de interacción en la comunidad virtual, elementos de evaluación.

TEMA 1: Fundamentos Básicos de la Gestión de Medios Sociales.

Cómo Vender Servicios a Empresas Locales. Cómo Buscar Negocios Locales. Cómo hacer branding personal. Cómo consultar ayuda sobre el tema de las redes sociales. Cómo captar nuevos clientes.

Cómo obtener clientes de eventos locales. Casos de Ejemplo de otras personas que ya lo han logrado. Introducción a Video Email y cómo utilizarlo. Cómo utilizar Gudymail. Cómo gestionar tus vídeos de Gudymail. Jing Project – cómo descargarlo y empezar a utilizarlo. Caso de ejemplo –



Análisis de canal de YouTube. Caso de ejemplo – Análisis de los videos de empresa. Propuestas de Video. Cómo hacer planificación de vídeo marketing. Cómo crear buenos vídeos rápidamente. Herramienta de vídeo Marketing. Cómo educar con Videos. Cómo utilizar las fotos en la página de Facebook. Cómo utilizar los vídeos en la página de Facebook. Cómo gestionar Facebook y YouTube semanalmente. Errores a evitar a la hora de gestionar la página de Facebook. Cómo hacer encuestas con las empresas. Cómo Monitorizar la Reputación de la Empresa. Cómo reservar nombres de usuarios para la empresa. Cómo delegar trabajo por 5 USD. Cómo Visitar Clientes. Cómo empezar como Social Media Manager. Cómo colaborar con cámaras de comercio.

TEMA 2: Marketing y Personal Branding

Marketing 2.0 y Personal Branding (Marca Personal)

TEMA 3: Entrevistas con Expertos

Entrevistas en las que se exponen estrategias e ideas sobre cómo obtener éxito en tu trabajo como Social Media Manager. Álvaro Mendoza: Como obtener tráfico, utilizar bien tu tiempo y beneficiarte de los masterminds. Charles Denney: Cómo formar y enseñar a las empresas locales para utilizar los webinars online para aumentar sus ventas. Juan Merodio: Estrategias sobre cómo obtener tus primeros clientes, como gestionar sus trabajos y como establecer una comunicación eficaz con ellos. Alberto Inglés: Alberto es director de un hotel, él nos cuenta como su Hotel "Entremares" ha podido obtener más de 10.000 seguidores en su página de Facebook y como realiza las tareas de gestión de la página de forma diaria. Wilhelm Michael: Cómo ofrecer tus servicios profesionales a través del teléfono y como utilizar el teléfono de forma eficaz en tu trabajo diario como Social Media Manager

TEMA 4: Facebook para Negocios



Cómo optimizar tu perfil. Cómo configurar tu privacidad en Facebook. Cómo gestionar amigos en Facebook. Cómo mandar mensajes en Facebook. Cómo optimizar fotos de perfil en Facebook. Cómo utilizar las aplicaciones en Facebook. Páginas de Facebook – Timeline. Cómo crear una página de Facebook. Análisis de las imágenes de portada – Timeline. Cómo cambiar tu identidad en la página de Facebook. Cómo añadir administradores para tu página. Cómo funciona Edgerank en Facebook. Cómo editar y modificar las aplicaciones – Timeline. Cómo utilizar concursos en Facebook – webinario. Cómo instalar nuevas aplicaciones – Timeline. Cómo cambiar la imagen de los apps de Facebook. Cómo utilizar fotos en Facebook. Cómo editar imágenes para Facebook – Picmonkey. Cómo hacer foto collage con PhotoVisi. Cómo generar tráfico con el botón de Me Gusta. Cómo ver estadísticas de las páginas de Facebook. Cómo analizar las estadísticas de Facebook. Cómo programar mensajes de la página de Facebook. Cómo utilizar publicaciones promocionadas. Cómo utilizar ofertas de Facebook. Dónde encontrar fotos gratuitas en Internet. Publicidad de Facebook

TEMA 5: Twitter para Negocios

Cómo encontrar clientes de social media utilizando Twitter. Cómo utilizar hootsuite para gestionar y sistematizar el uso de Twitter y Facebook. Casos de éxito en Twitter – ejemplos de empresas que utilizan Twitter de forma correcta para promocionar su negocio. Diccionario de Twitter para que entiendas los términos más comunes.

TEMA 6: LinkedIn

Módulo 1: Introducción, Cómo optimizar tu perfil en LinkedIn " parte I, Cómo optimizar tu perfil en LinkedIn " parte II, Cómo desactivar tus publicaciones en LinkedIn, Cómo utilizar las recomendaciones de LinkedIn, Cómo funcionan las actualizaciones de LinkedIn, Cómo utilizar la sección de aptitudes y conocimientos. Módulo 2 " LinkedIn grupos y respuestas, Grupos de LinkedIn " Introducción, Cómo crear un grupo en LinkedIn, Cómo compartir contenido en los grupos de LinkedIn, Cómo utilizar las respuestas de LinkedIn; Módulo 3 " LinkedIn páginas de empresa, Páginas de empresa en LinkedIn, Cómo añadir el botón de LinkedIn en tu página, Cómo actualizar LinkedIn desde Hootsuite.com



TEMA 8: Instagram Marketing

Introducción al Marketing con Instagram, Herramientas recomendadas para Instagram, Mejores aplicaciones para Instagram, Cómo utilizar videos en Instagram, Casos de éxito de empresas que usan Instagram para Marketing y Análisis de perfil de Lasse en Instagram.

TEMA 9: Creación de Videos

Módulo 1 - Cámara Reflex, Ventajas de utilizar una Cámara Reflex de Canon, Experiencia utilizando la Cámara Reflex Canon – parte II, Cómo configurar los ajustes de la cámara reflex Canon, Cómo configurar los ajustes de la cámara Reflex Canon – parte II; Módulo 2. Cómo grabar videos con PowerPoint, Cómo grabar videos con PowerPoint, Cómo editar tu presentación y fotos con PowerPoint, Ejemplo de Guión para Utilizar con PowerPoint, Jing Project – Cómo descargarlo y empezar a utilizarlo, Módulo 3. VideoLean, Qué son los “videos explicativos” y qué es Video Lean, Cómo empezar a utilizar VideoLean, Cómo utilizar las plantillas en VideoLean, Cómo añadir los beneficios en VideoLean, Cómo elegir música en Video Lean, Cómo producir tu video con Video; Módulo 4. Animoto: Qué es Animoto y cómo funciona?, Los precios de Animoto, Cómo hacer videos con Animoto – parte I, Cómo hacer videos con Animoto – parte II, Animoto resumen y conclusión, Módulo 5. Hangout: Cómo descargar el complemento de Google Hangout, Analisis de otros Google Hangouts, 4 Recomendaciones Para Hacer Hangouts Con Éxito, Cómo iniciar Google Hangout, Cómo presentar tu nombre en Google Hangout, Módulo 6. Hangout II: Cómo iniciar Google Hangouts en directo, Cómo insertar Google Hangouts en tu página web, Cómo presentar PowerPoint en tu Google Hangout, Cómo Utilizar Google Hangout Para Reuniones Privadas, Cómo guardar y editar grabaciones de Hangouts; Módulo 7. Hangout III: Caso de éxito – Cómo hacer un “show” con Google Hangout, Caso de éxito – Cómo preparo para entrevistas en Google Hangout, Caso de éxito – Qué hacer cuando algo va mal durante de la transmisión.

TEMA 10: Youtube



Análisis de Video, Analisis de video publicidad, Análisis de Alvaro Bonilla de youtube.com/user/maestronaxos, Análisis del canal de Xetai – tienda web de muebles, Análisis del canal de Guillermo Donis – Multinivel & Branding personal; Módulo 1: Introducción, Cómo crear una cuenta de gmail, Cómo crear una cuenta de YouTube, Cómo funcionan las suscripciones en YouTube, Cómo las empresas utilizan YouTube, Cómo las empresas utilizan YouTube – parte II, Cómo educar con Videos, Analisis de vídeos virales, Cómo utilizar YouTube para mejorar la marca personal; Módulo 2. Optimización: Cómo subir y optimizar tu video en YouTube, Cómo subir y optimizar tu video – parte II, 4 factores adicionales que influyen en el posicionamiento, Cómo posicionar videos de YouTube en Google, Cómo utilizar el gestor de videos de YouTube, Cómo crear listas de reproducción, Cómo gestionar los comentarios en YouTube, Cómo gestionar y añadir etiquetas en YouTube; Módulo 3. Canal: Cómo optimizar el nuevo canal de YouTube, Cómo optimizar la sección “más información” en tu canal, Dos ajustes importantes para tu canal de YouTube; Módulo 4. Análisis y Mejoras, Cómo analizar las estadísticas de YouTube, Cómo añadir música en los vídeos de YouTube, Como mejorar la calidad de los vídeos, Cómo hacer un “slideshow” video en YouTube, Cómo producir tu video de “slideshow” en YouTube, Cómo hacer una pantalla negra para tu slideshow video; Módulo 5. Temas Avanzados: Cómo ser partner de YouTube; Cómo poner enlaces externos en YouTube, Cómo poner enlaces externos en YouTube – parte dos, Cómo utilizar la parte “programación in-video”, Cómo poner tu logotipo en tus videos de YouTube; Módulo 6. YouTube Analytics: YouTube Analytics – Cómo analizar fuentes de tráfico, YouTube Analytics – Retención de la audiencia, YouTube Analytics – Me gusta / no me gusta, YouTube Analytics – Dispositivos; Módulo 7. Publicidad: Cómo crear tu campaña de video publicidad, Video publicidad con YouTube – introducción, Caso de éxito parte I – Video publicidad, Caso de éxito part II – video publicidad, Diferentes opciones de video publicidad en YouTube; Módulo 8. Publicidad II: Cómo usar publicidad para posicionar en YouTube – II, Cómo usar publicidad para posicionar en YouTube – III, Cómo terminar la campaña; Módulo 9. Publicidad III: Cómo promocionar videos de YouTube con publicidad de Facebook, Cómo crear un anuncio en Facebook para promocionar tu vídeo, Cómo segmentar tu audiencia para la publicidad de Facebook, Análisis de resultados – publicidad de Facebook, Cómo promocionar un video que está en la página de Facebook,

TEMA 10: Edición de Videos



Módulo 1. iMovie: introducción, Cómo importar videos a iMovie, Cómo añadir textos, Cómo cortar videos utilizando iMovie, Cómo añadir música en tus videos, Cómo hacer "cropping", Cómo poner mapas animados, Cómo añadir efectos de video y sonido, Cómo hacer el efecto de "cámara lento" y "cámara rápido", Cómo hacer el efecto de "picture in picture", Cómo exportar videos; Módulo 2. We Video: Qué es We Video y cómo usarlo?, Cómo empezar a utilizar We Video, Cómo editar con We Video, Cómo importar contenido a We Video, Cómo cortar videos con We Video; Módulo 3. YouTube Editor: Cómo utilizar el "YouTube Editor" para crear videos, Ejemplos de videos creados con el "YouTube Editor", Cómo editar imagenes con el YouTube Editor, Cómo añadir textos a los photos con YouTube editor, Cómo añadir transiciones con YouTube Editor, Cómo añadir música con YouTube Editor; Módulo 4. ScreenFlow: Cómo empezar a editar videos con Screenflow (mac), Cómo aumentar el imagen con Screenflow, Cómo editar el audio con Screeflow, Cómo añadir textos con Screenflow, Cómo realizar ajustes de color con Screenflow, Cómo realizar el efecto fade in/out, Cómo producir los videos con Screenflow, Caso de éxito – cómo usar Screenflow, Módulo 5. Camtasia: Cómo capturar la pantalla con Camtasia 8 (para PC), Cómo editar un vídeo con Camtasia 8 (para PC), Cómo crear un video profesional con Camtasia 8; Módulo 6. Vimeo: Introducción a Vimeo, Introducción a Vimeo Plus, Cómo usar Vimeo Plus – Parte I, Cómo usar Video Plus – Parte II,

TEMA 11: Video Marketing

Introducción: Bienvenidos al diplomado de video marketing, Módulo 1. Grabar Videos: Cómo grabar videos, Cómo elegir un webcam, Como elegir auriculares, Cuál es el mejor micrófono ahora y cómo utilizarlo, Tres sitios para encontrar música para tus videos; Módulo 2. Temas Varios: Ejemplos de video intros en YouTube, Cómo tener luminosidad en tus videos, Cómo situarse en el plano, Cómo hacer investigación en YouTube, Cómo hacer investigación en YouTube – parte II; Módulo 3. Instagram: Introducción a Instagram – qué es y cómo utilizarlo, Cómo utilizar videos en Instagram, Cómo las empresas utilizando videos en Instagram; Módulo 4. Ventas con Videos: Cómo vender con video marketing – embudo de ventas, Embudo de ventas – Cómo entender la métrica, Estructura básica de un video promocional, Cómo crear guión para video promocional – parte 1,



Cómo crear un guión para video promocional – parte 2; Módulo 5. Obtener Clientes, Cómo encontrar clientes.

TEMA 12: Entrevistas con Expertos en el Área de Video Marketing

Alex Kei, Luis Eduardo Barón, Phil Alfaro, Pedro Marin, Marco Taboas, Mathie Lopez.

TEMA 13: Marketing Móvil (Tutoriales WhatsApp)

Tutoriales de WhatsApp para iPhone: Módulo 1: Cómo mandar una o varias fotos por Whatsapp, Cómo mandar mensajes por Whatsapp, Cómo añadir contactos en Whatsapp, Cómo Comunicar con Whatsapp; Módulo 2: Cómo mandar videos por Whatsapp, Cómo compartir tu ubicación en Whatsapp, Cómo mandar mensajes de voz, Cómo optimizar tu estado en Whatsapp; Módulo 3: Cómo configurar los ajustes en Whatsapp, Ajustes de chats en Whatsapp, Ajustes de notificaciones en Whatsapp, Ajustes de privacidad, Módulo 4: Cómo crear lista de difusión, Cómo modificar la lista de difusión, Cómo crear un grupo en Whatsapp, Cómo modificar y gestionar los grupos en Whatsapp. Tutoriales de WhatsApp para Android: Módulo 1: Cómo mandar mensajes básicos por Whatsapp, Cómo mandar una o varias fotos por Whatsapp, Cómo mandar videos por Whatsapp, Cómo compartir tu ubicación por Whatsapp; Módulo 2: Cómo mandar mensajes de voz con Whatsapp, Cómo usar Emoticonos en Whatsapp, Cómo añadir contacto en Whatsapp, Cómo crear un grupo en Whatsapp; Módulo 3: Cómo gestionar el grupo en Whatsapp, Cómo usar listas de difusión en Whatsapp, Ajustes genéricos de Whatsapp, Cómo cambiar ajustes de privacidad en Whatsapp, Módulo 4: Ajustes de chats en Whatsapp, Ajustes de notificaciones en Whatsapp.

TEMA 14: WhatsApp Marketing

Módulo 1. Datos Informativo, Datos sobre el crecimiento de Whatsapp, Competidores de Whatsapp, Uso de Whatsapp en la sociedad, Uso de Whatsapp para las empresas; Módulo 2. El Uso de WhatsApp: Introducción – Usos de Whatsapp para empresas, Comunicación con colaboradores por



Whatsapp, Uso de Whatsapp con clientes actuales, Uso de Whatsapp con nuevos clientes, Uso de Whatsapp – grupos, Uso de Whatsapp – Listas de difusión; Módulo 3. Uso de Whatsapp Específico para clientes, Crear un listado de clientes, Tener un móvil solamente para Whatsapp, Establecer un horario, Definir el tono y estilo de comunicación, Módulo 4. Uso de Whatsapp Específico para Clientes II, Whatsapp para posibles clientes – parte 1, Whatsapp para posibles clientes – parte 2, Frases pre-escritas para usar con tus posibles clientes, Cómo copiar y pegar los textos pre-escritos a tu Whatsapp, Cómo poner tu número en el banner de Whatsapp; Módulo 5. Listas de Difusión, Introducción – listas de difusión Página, Ejemplo práctico del uso de lista de difusión, Ejemplo de primer mensaje – lista de difusión, Nota Legal – Ejemplo Práctico, Cómo hacer consultoría por lista de difusión; Módulo 6. Consultor Whatsapp: Cómo empezar cómo consultor de WhatsAMarketing, Hacer preguntas a tu clientes, Cómo comunicar con un posible cliente, Cómo crear una oferta irresistible, Los 6 Principios de Influencia.

Metodología

Diplomado 100% en línea dictado a través de nuestra plataforma tecnológica TecnoLearning en Internet. Para cada tema se dispondrá de múltiples videos, mapas mentales, textos, y otros recursos en línea que asegurarán el proceso de enseñanza aprendizaje. Adicionalmente, se realizarán Video Conferencias (Webinars y Hangouts) Online continuamente y se dará acceso a los participantes a un grupo privado en Facebook para compartir entre la comunidad relacionada al Diplomado (facilitadores y estudiantes del Diplomado actual y de los anteriores dictados) de tal forma que con dicha interacción se tenga una mayor sinergia en el proceso de aprendizaje constructivo.

Duración del Diplomado

El Diplomado tiene una duración de más de 120 Horas Académicas con un aproximado de 80 horas de Videos (en continuo crecimiento). Por ser un Diplomado en línea esto se traduce a una duración aproximada de nueve (12) semanas calendario, un tema principal por semana.

Interacción con Facilitadores y Participantes

- Continuamente los participantes serán invitados a participar de una conversación en línea (en tiempo real) con los facilitadores del Diplomado. Esto se realizará a través de un Webinar (Video conferencia online). Los participantes podrán hacer sus preguntas acerca del avance de cada semana.
- El correo electrónico es una herramienta fundamental para comunicarse con los facilitadores o demás participantes.
- A través del grupo de Facebook al cual serán invitados los participantes; éstos podrán interactuar diariamente con los instructores para manifestar inquietudes, compartir experiencias, mostrar el avance, entre otros, lo cual hará que exista una estrecha y constante comunicación.

Dirigido a

Profesionales, empresarios, consultores, emprendedores y estudiantes que deseen conocer las metodologías y herramientas para el manejo de las principales redes sociales de tal forma que el participante pueda trabajar como consultor de mercadeo en medios sociales o administrador de medios sociales en línea.

Certificación

Al finalizar el Diplomado se otorga el Certificado de Aprobación del Diplomado en Línea, avalado por la Universidad de Medellín y TecnoEstudios.com. Se aprueba el Diplomado si cumple con la nota mínima en el proyecto especial establecido por los facilitadores.

Requerimientos

El participante deberá disponer de conexión a Internet para revisar y estudiar el material didáctico, participar en los webinars y foros de discusión planteados, participar en las conversaciones en línea. También deberá contar con una dirección de correo electrónico en la cual pueda recibir información, anuncios y otras comunicaciones referentes al diplomado y debe contar con una cuenta en Facebook para que sea incluido en el grupo creado.



¿Sabe todo lo que le ofrecen
las **Soluciones de Negocios en Internet?**

¡Contáctenos y se sorprenderá!

www.TecnoSoluciones.com

Escanea
nuestros datos
con tu **Móvil**



ventas@tecnosoluciones.com

VEN: (+58) 0243 -232.7296, 232.8569

MÓVIL: (0414) 345.6865, 492.2433

USA: (+1) 305 - 468.4721

Av. Constitución Este, Sector La Barraca,
Centro Profesional Don Pino
Piso 1, Ofic. 1-1 y 1-2
Maracay, Aragua 2012 – Venezuela

Síguenos...



tecnosoluciones



@tecnosoluciones



tecnosoluciones



tecnosoluciones



tecnosolucionescom