

Inspiring your full potential



SOCIAL MEDIA

HOTEL FOUR POINTS
BY SHERATON | BOGOTÁ
5 Y 6 DICIEMBRE 2016

OPEN
TRAINING

TEMÁTICA

La manera de impactar positivamente a nuestra organización ha transformado el marketing convencional. Las redes sociales, la comunicación y los canales digitales hacen que trabajar desde este ecosistema sea un proceso para llegar a nuevos mercados y negocios.

Conoce herramientas, estrategias y tecnologías de Social Media, que van más allá de Facebook y Twitter, con canales sociales diferentes para tomar ventaja y vincular a toda la compañía en organizaciones más eficientes y estrechamente conectadas.

Este programa brinda a los innovadores de todas las áreas de marketing y estrategia un contexto de cómo impactar a su consumidor de forma efectiva y directa.

CONSULTOR

PABLO DI MEGLIO



CONSULTOR,
CAPACITADOR Y SPEAKER
INTERNACIONAL CON AMPLIA
EXPERIENCIA EN MARKETING
DIGITAL Y NEGOCIOS EN
INTERNET, PLANIFICACIÓN Y
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS
EN CANALES DIGITALES Y
SOCIALES.

Especialista en marketing digital y negocios en Internet con 10 años de experiencia en la planificación y desarrollo de estrategias en canales digitales y sociales.

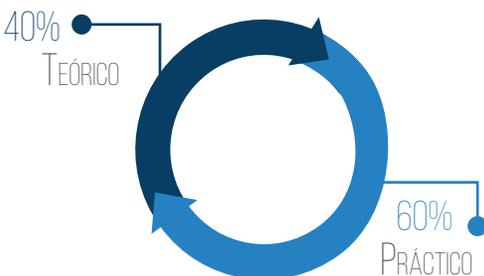
Referente Latinoamericano en temas de Social Business, analítica, CRM y estrategias digitales, speaker internacional y profesor universitario.

Apasionado por crear teorías y metodologías que ayuden a las empresas y profesionales a entender y aplicar las ventajas del ecosistema digital.

Actualmente se desempeña como consultor independiente ayudando a organizaciones, de todo tipo de industria y tamaño, a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales.

METODOLOGÍA

CERTIFICADO



RECIBE CERTIFICADO DE ASISTENCIA



PROGRAMA

DÍA 1

SESIÓN 1

INTRODUCCIÓN AL ECOSISTEMA DE REDES SOCIALES

8:30 A 9:00 REGISTRO

9:00 A 10:30

Cifras y estadísticas.
Desafíos y tendencias empresariales.
Generación de valor y el concepto de utilidad.

SESIÓN 2

ESTUDIO DE PRINCIPALES CANALES SOCIALES

Facebook - Twitter - Instagram - YouTube -
Pinterest - LinkedIn - SnapChat
Otras: SlideShare, Google+, redes de
geolocalización, Vine.

11:00 A 12:30

SESIÓN 3

CONTENIDO, EL REY DE LAS REDES SOCIALES

14:00 A 17:30

Beneficios y alcance del Content Marketing.
Proceso para la creación de contenido.
Equilibrio de contenido.
Curación de contenido.
Desarrollo de acciones e iniciativas.

DÍA 2

SESIÓN 1

PLANEACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE SOCIAL MEDIA MARKETING

8:00 A 8:30 REGISTRO

8:30 A 10:30

Diagnóstico de situación y tipo de objetivos.
Planteamiento de oportunidades: monitoreo, análisis e
"insights".
Plan de acción y ejecución.
Procesos de seguimiento y mantenimiento diario.
Presupuesto y calendario.

SESIÓN 2

MIDIENDO NUESTROS RESULTADOS

11:00 A 12:30

Plan de Medición.
Indicadores de desempeño.
Conceptos clave de analítica digital.
Profundización en herramientas.
Retorno de Inversión.

SESIÓN 3

BLOQUE PRÁCTICO

14:00 A 16:30

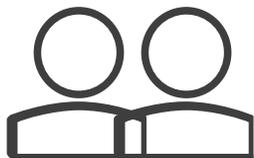
Monitoreo en Redes Sociales.
Estrategia de contenidos.
Panel de Control: objetivos e indicadores de desempeño.

VALORES



INDIVIDUAL

760 USD*



EQUIPOS CORPORATIVOS

DE 4 EJECUTIVOS EN ADELANTE

670 USD*

* Estos precios son en dólares americanos. No incluyen IVA



HIGH PERFORMANCE TEAM

Dirigido a gerencias innovadoras y áreas que desarrollan estrategias de marketing, publicidad, comunicación, canales digitales, community manager y agencias que quieran inspirar a sus clientes a conectarse en la era digital.

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Pagos con tarjeta débito o crédito no aplica descuentos por pase corporativo, ni descuentos adicionales como el pronto pago.

Políticas y condiciones de Pago:

Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminario Desarrollará un curso similar alternativo informando oportunamente.

SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción.

En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cuál debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

PATROCINAN:



¡ Pasión por lo que hacemos !



allá vamos



PARTICIPANTES:

NOMBRE:											EMPRESA:		
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.			SEXO	M		F		DIRECCIÓN:		
CARGO:											CIUDAD:		
PROFESIÓN:											EMAIL:		
TELÉFONO:						CELULAR:							
NOMBRE:											EMPRESA:		
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.			SEXO	M		F		DIRECCIÓN:		
CARGO:											CIUDAD:		
PROFESIÓN:											EMAIL:		
TELÉFONO:						CELULAR:							
NOMBRE:											EMPRESA:		
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.			SEXO	M		F		DIRECCIÓN:		
CARGO:											CIUDAD:		
PROFESIÓN:											EMAIL:		
TELÉFONO:						CELULAR:							
NOMBRE:											EMPRESA:		
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.			SEXO	M		F		DIRECCIÓN:		
CARGO:											CIUDAD:		
PROFESIÓN:											EMAIL:		
TELÉFONO:						CELULAR:							
NOMBRE:											EMPRESA:		
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.			SEXO	M		F		DIRECCIÓN:		
CARGO:											CIUDAD:		
PROFESIÓN:											EMAIL:		
TELÉFONO:						CELULAR:							

DATOS DE CONTACTO EN FACTURACIÓN:

EMPRESA:			CONTACTO:		
DIRECCIÓN:			CARGO:		
CIUDAD:			TELÉFONO:		CELULAR:
			EMAIL:		

DATOS SEMINARIUM:

TRANSFERENCIA:

SEMINARIOS EJECUTIVOS DE COLOMBIA S.A.S.
NIT: 900277874-4

BANCO DE OCCIDENTE
N° CUENTA 223028655
CUENTA CORRIENTE

TARJETA CRÉDITO:

En el caso de realizar el pago con tarjeta de crédito, comuníquese al 57 (1) 6170766 ext 138 y tener a mano la siguiente información para hacer el descargo de la tarjeta. No enviar por correo electrónico.

Franquicia
N° de Tarjeta
Fecha de Vencimiento
N° de Cuotas
Dígitos de Verificación

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales.
Cancelaciones: Sólo se aceptarán cancelaciones de inscripción hasta 10 días antes del evento. Para anulaciones posteriores a esta fecha, Seminarium facturará el valor del cupo.