

# Posicionamiento estratégico de redes sociales

Barcelona  
Mayo 2017

Formación



cátedra  
**ICEA-UB**  
de seguros y fondos de pensiones

Universitat de Barcelona

**Modalidad:** Presencial

**Duración:** 10 horas

**Fecha:** 9 y 11 de mayo de 2017

**Horario:** De 09:00 a 14:00 horas.

## Objetivo

Conocer las experiencias sobre marketing y comunicación en el fenómeno de las redes sociales. Presentación de experiencias dentro de este espacio virtual, con las herramientas utilizadas y oportunidades encontradas.

## Programa

- Redes sociales, comunidades virtuales y estrategias de Social Media Marketing
- Gestión de contenidos en redes sociales
- Community Management
- Atención a clientes en redes sociales
- Fidelización de clientes en redes sociales
- Casos prácticos de redes sociales en seguros

## Ponente

**Francisco Javier Arroyo-Cañada**

Profesor del Departamento de Marketing de la Universidad de Barcelona.

## Precio

**Entidades Adheridas:** 310 euros + 21% IVA

**Entidades No Adheridas:** 470 euros + 21% IVA

**Datos bancarios:** La cuota de inscripción puede hacerse efectiva en las oficinas de ICEA, o bien mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Acción formativa bonificarle a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo). Para más información contacte con [marta.collada@icea.es](mailto:marta.collada@icea.es)

## Contenidos

- **Redes sociales y comunidades virtuales**

Introducción a los canales sociales en internet a través de los cuales poder captar e interactuar con los clientes potenciales: redes sociales, blogs, website y Microsite.

- **Estrategias de Social Media Marketing**

Qué se esconde detrás del SEO, SEM, SMO y otras estrategias de marketing en los social media.

- **Gestión de contenidos en redes sociales**

Cómo captar la atención de los clientes potenciales y conseguir una mayor implicación con los productos de la empresa y la marca.

- **Community Management**

Cómo mejorar la vinculación de los usuarios en los canales abiertos por la empresa para relacionarse con los clientes actuales y potenciales.

- **Atención a clientes en redes sociales**

Cómo utilizar Twitter o Facebook para optimizar el servicio de atención al cliente, así como el uso de otros social media para resolver dudas y generar valor añadido para el cliente.

- **Fidelización de clientes en redes sociales**

Cómo conseguir que los clientes se conviertan en los mejores vendedores para la empresa.

- **Casos prácticos de redes sociales en seguros**

Se tratarán diferentes ejemplos reales de cómo integrar el uso de los blogs, redes sociales y emails en la estrategia de marketing para mejorar la captación de clientes, la vinculación y el retorno de la inversión.

## Lugar de impartición



Aulas de la Universidad de Barcelona  
Gran Via de les Corts Catalanes, 582  
08011 Barcelona



La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.  
Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.