

CURSO

# COMMUNITY MANAGER

## (DEL 4 AL 12 DE FEBRERO, 2019)

**CONTENIDOS:**

1. CUALIDADES DE UN PERFIL COMMUNITY MANAGER: Empatía y asertividad son dos de las características principales de un buen gestor de contenidos. Revisamos las cualidades de un buen CM y descubrimos lo cerca que estamos de adquirirlas.
2. GESTIÓN DE LA REPUTACIÓN ON LINE: Si nuestra labor profesional se desarrolla principalmente en un espacio público, debemos de gestionar y atender dos tipos de reputación: la reputación personal y la reputación de la empresa que representamos.
3. USO DE LAS REDES SOCIALES: Que hacen las PYMES en los espacios sociales más habituales y cuáles son los principales usos de estos.
4. ESCUCHA ACTIVA A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES: ¿Sabemos que hacen nuestros clientes y potenciales clientes en sus espacios online? Nuestro contenido debe estar alineado con los intereses de nuestros clientes y seguidores.
5. ESTRATEGIA DE MARKETING: Tener un buen plan y una estrategia consensuada, garantiza parte del éxito. Si además, nos rodeamos de las herramientas adecuadas, podremos controlar nuestro trabajo y estrategia.
6. GESTIÓN DE COMUNICAD ON LINE: Pasamos a la acción desarrollando una estrategia a través de los canales más habituales, Microblogging con Twitter, creación de una página de seguidores en Facebook, creación y gestión de tableros en Pinterest, operativa en Instagram, etc.
7. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN: Reportar resultados de la estrategia y controlar su avance o retroceso conlleva el conocimiento de las herramientas de análisis que los distintos espacios nos facilitan.

**OBJETIVOS:** Conocer las herramientas que permiten realizar una campaña de marketing online, adaptándose a distintos ámbitos profesionales, adquirir habilidades para interactuar en los distintos espacios sociales de mayor uso. Capacitarse para crear un contenido digital adaptado al público destinatario. Saber cómo gestionar la presencia de nuestra empresa en los medios sociales.

**ORIENTADO PREFERENTEMENTE A:** Empresarios, directivos y otras personas de empresas que deseen conocer la influencia de las redes sociales en las ventas. Interesados en general.

**METODOLOGÍA:** acompañamiento con casos prácticos y apoyo de medios audiovisuales. Uso de ordenadores.

---

**PLAZAS LIMITADAS (14) - DIPLOMA ACREDITATIVO**

---

<b>FECHA Y HORA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: 31 DE ENERO, 13:00 HORAS</b>
---

**HORARIO Y DURACIÓN:** 17:30 a 21:00 horas (Lunes a Jueves) y 17:30 a 20:30 horas (11 y 12/02), 20 horas.

**MATRÍCULA:** 185,00 €. 140,00 € para empresarios y personal de empresas socias de la Cámara.

**IMPORTE:** D. Carlos Parada Gandos (INPREGA).

**INFORMACIÓN Y MATRÍCULA:** Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de A Coruña. C/Alameda, 30, 1º. A Coruña. [formacion@camaracoruna.com](mailto:formacion@camaracoruna.com). Tel: 981 918 135 / 981 216 072.

**LUGAR DE IMPARTICIÓN:** Centro de Formación de la Cámara. C/Mendaña de Neyra, 3 (lateral al Recinto Ferial de EXPOCORUÑA).

El pago se realizará antes del comienzo del Curso.