

Descripción

Las actividades formativas de la Concejalía de Desarrollo Económico, Emprendimiento, Empleabilidad y Consumo del Ayuntamiento de Majadahonda, son acciones formativas eminentemente prácticas que tienen como objetivo acelerar de manera efectiva y flexible tu formación y tu capacitación profesional.

Las actividades se impartirán en modalidad online, contarás con actividades complementarias y recursos de apoyo en el campus virtual y se van a celebrar en marzo de 2022.

Condiciones

Si quieres participar en estas acciones formativas solo necesitas:

Interés por formarte.

Querer actualizar o reforzar tus competencias para incorporarte al mundo laboral, para emprender desarrollando tu propia idea de negocio o para continuar desarrollando tu actual actividad profesional.

Puedes inscribirte a una o más actividades ya que son independientes entre si.

Todas las actividades formativas se desarrollarán en modalidad online a través del aula virtual, dónde además tendrás a tu disposición contenidos y recursos de apoyo.

Horario y lugar de realización

Las acciones formativas se desarrollarán en modalidad online de lunes a jueves en horario de 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00 y el viernes de 10:00 a 14:00.

Inscripciones

Plazas gratuitas y limitadas. Para asistir es necesario que te inscribas al menos dos días antes del comienzo de la actividad en:

<https://www.majadahonda.org/itinerarios-formativos-inscripcion>



HERRAMIENTAS Y REDES SOCIALES

+ + + + Del 21 de marzo al 25 de marzo de 2022

Funnel de ventas en Marketing Digital

Optimiza tu contenido en redes sociales

Puesta en práctica: optimiza el contenido de tus redes sociales

Herramientas y acciones prácticas para trabajar en tus redes sociales

¡Mesa redonda!
Dudas semana formativa



“APOSTANDO POR EL CAPITAL HUMANO Y LA EMPRESA
DEL SIGLO XXI”



Actividades

Funnel de ventas en Marketing Digital

- Qué es un funnel de ventas en Marketing digital
- Cómo aplicar un funnel de ventas en mi negocio
- Paso a paso por las fases de un Funnel de ventas
- Acciones para cada fase del funnel

Lunes 21 de marzo de 10:00 a 14:00 (online)

Lunes 21 de marzo de 16:00 a 19:00 (online)

Optimiza tu contenido en redes sociales

- Quién es tu audiencia en redes sociales
- Estrategia de contenido diferenciada para público nuevo y público recurrente
- Cómo posicionarme como referente en redes sociales
- Humanizar y trasladar confianza con mi marca

Martes 22 de marzo de 10:00 a 14:00 (online)

Martes 22 de marzo de 16:00 a 19:00 (online)

Puesta en práctica: optimiza el contenido de tus redes sociales

- ¿Qué sabe sobre ti tu audiencia?
- Práctica: creación de contenidos siguiendo las técnicas aprendidas
- Generar contenido que humanice mi marca
- Storytelling: técnicas para tus canales digitales

Miércoles 23 de marzo 10:00 a 14:00 (online)

Miércoles 23 de marzo de 16:00 a 19:00 (online)

Actividades

Herramientas y acciones prácticas para trabajar en tus redes sociales

- Facebook Business Suite: cómo funciona
- Técnicas para potenciar la interacción con tu comunidad
- Trabaja tu marca en redes sociales
- Vender (sin vender) con tu contenido

Jueves 24 de marzo de 10:00 a 14:00 (online)

Jueves 24 de marzo de 16:00 a 19:00 (online)

¡Mesa redonda! Dudas semana formativa

- ¿Has definido tu funnel de ventas? ¿Cómo lo aplicarás?
- ¿Cómo vas a visibilizar tu marca a tu audiencia?
- Técnicas de storytelling, ¡lo ponemos en práctica!
- Interacción con tu comunidad: ¿qué acciones vas a implementar?

Viernes 25 de marzo de 10:00 a 14:00 (online)

