

Curs de capacitació **International eTrade**

19 de setembre – 14 de desembre 2023

# Màrqueting i Comunicació Digital Internacional



# Fitxa tècnica del programa

- Programa estructurat en 6 mòduls
- Impartit en 22 sessions de 2 hores de duració. **44 hores en total.**
- Format on-line en aula virtual.
- Idioma: català
- Inici: 19 de setembre 2023
- Horari: de 16:00h a 18:00h
- Places disponibles: 25

# A qui va dirigit

Aquest curs està especialment dissenyat per professionals del Màrqueting que vulguin conèixer amb més profunditat les avantatges del màrqueting digital internacional. També és adequat per a persones que treballin en departaments comercials o departaments d'exportació.

- Direcció General
- Directors i equips d'Exportació
- Directors i equips de Màrqueting i Comunicació que gestionin mercats estrangers.

# Objectius del programa

- Capacitar a l'alumne per crear el pla estratègic de comunicació on-line a nivell internacional per la seva empresa.
- Conèixer els criteris per desenvolupar una web correctament enfocada a públic objectiu, amb una bona usabilitat i un bon posicionament a Google (SEO).
- Conèixer les diferents possibilitats per la creació d'un comerç electrònic que permeti la venda directa als clients finals internacionalment.
- Conèixer el funcionament de les Xarxes Socials i els canals on-line per un tenir un millor impacte de marca a nivell internacional.
- Aconseguir desenvolupar la venda on-line internacionalment a través de LinkedIn (B2B) i altres canals.
- Definir una metodologia de treball que permeti millorar la gestió de les relacions i comunicacions amb els clients internacionals (CRM internacional).

# Professorat

## Montserrat Peñarroya



Directora i professora del programa. Consultora en digitalització d'empreses i models de negoci on-line. Experta en Màrqueting Digital Internacional amb més de 20 anys d'experiència. Directora de programa del Grau en Emprenedoria Digital de La Salle - Universitat Ramon Llull.

LinkedIn: [@montserratpenarroya](#)

## Helena Casas



Subdirectora de Quadrant Alfa, amb 10 anys d'experiència com a consultora i formadora en Màrqueting Digital i Personal Branding per empreses públiques i privades. Directora i Docent del Màster en Màrqueting Digital i Xarxes Socials de la Universitat de Vic -Universitat Central de Catalunya.

LinkedIn: [@helenacasas](#)

## Alba Espejo



Consultora de Quadrant Alfa i formadora en Màrqueting Digital, gestió i fidelització de clients i màrqueting per noves generacions en diferents programes i universitats. Coordinadora i docent del Màster on-line en Màrqueting Digital i xarxes socials de la Universitat de Vic. Graduada en Turisme per la UAB i Màster en gestió cultural, especialització Turisme Cultural per la UOC.

LinkedIn: [@albaespejo](#)

# Per què aquest programa

És un programa amb una visió ampla, que aborda tots els temes centrals per desenvolupar les funcions de Direcció en Màrqueting Digital amb l'**especialització d'Internacionalització**. Ho fa des d'una perspectiva aplicada i pràctica però introduint a la vegada el rigor acadèmic i el grau de profunditat necessari per la presa de decisions.

El programa està dissenyat per anar avançant en coneixements i, a la vegada, en la creació de documentació útil per l'empresa. L'objectiu final és que l'alumne acabi el curs amb el seu **Pla de màrqueting i comunicació internacional on-line** creat i amb un **Pla d'acció on-line** concret que permeti no haver d'improvisar al llarg del temps.

La metodologia utilitzada és la d'adquisició de coneixement en comptes de la classe magistral. L'alumne va aprenent a mesura que crea el seu pla de màrqueting on-line.

# Contingut i programació (I)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
1. Anàlisi de la situació	1	Com crear un pla - Metodologia SOSTAC i Anàlisi de situació	Introducció a la metodologia que ens permetrà crear el pla a través de les diferents sessions. Iniciarem el pla analitzant la situació actual de l'empresa.	19/09/2023
	2	Anàlisi de competidors i Benchmark	Anàlisi Online de competidors i referents, en el mercat al que desitgem entrar.	21/09/2023
2. Fixació d'objectius	3	Fixació d'Objectius	Creació d'un embut de vendes, fixació d'uns objectius realistes. Anàlisi de les dades que tenim actualment.	26/09/2023
3. Estratègies	4	Definició de estratègies per a cada mercat	Estratègies de creixement (segmentació en el mercat objectiu), preu per a aquell mercat en concret, canals de comercialització en el mercat objectiu, Comunicació i gestió de Marca en el mercat objectiu.	28/09/2023

# Contingut i programació (II)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
4. Tàctiques	5	Inbound Marketing	El Marketing d'Atracció per enfocar la comunicació de la nostra marca al Públic Objectiu desitjat	03/10/2023
	6	Creació del Buyer Persona	El Buyer Persona per poder empatitzar amb el públic que desitgem a través de la creació de continguts	05/10/2023
	7	Marketplaces Internacionals	Cada país té els seus mercats especialitzats. En aquesta sessió veurem com saber quins són i com operar-hi.	10/10/2023
	8	Com ha de ser un web i com triar proveïdor	Els imprescindibles d'un web. Parts rellevants i aspectes a tenir en compte per contractació i manteniment	17/10/2023
	9	El Comerç electrònic	Vendre online a través del lloc web o a través de mercats digitals. B2B i B2C	19/10/2023



# Contingut i programació (III)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5. Accions	10	SEO - L'Algoritme de Google	Com sortir a les primeres posicions de Google (o del cercador que sigui), sense pagar.	24/10/2023
	11	Content Marketing	Creació de continguts. Formats, eines y plataformes.	25/10/2023
	12	SEO Local i SEO Internacional	Què és el SEO local i Internacional. Què hem de fer per aparèixer a les primeres posicions al cercador relacionades amb la ubicació geogràfica?	26/10/2023
	13	Xarxes Socials B2C - Instagram	Instagram. La xarxa en constant evolució per comunicar de la forma més visual.	07/11/2023

# Contingut i programació (IV)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5. Accions	14	Xarxes Socials B2C - Facebook i Twitter	Facebook, la xarxa per excelència en alguns països i generacions. Twitter i les seves fluctuacions però constància	09/11/2023
	15	SEM i Publicitat	Publicitat a Internet. Creació de campanyes a Google i a les xarxes socials. Creació d'un sistema publicitari positiu	14/11/2023
	16	Personal Branding a les empreses	Estratègia de Marca Personal entre els membres de l'equip, començant per CEO i perfils directius, per tenir més impacte humanitzant la Marca Comercial.	16/11/2023
	17	Xarxes Socials B2B - LinkedIn	La Xarxa Professional per excelència per descobrir i contactar clients arreu del món.	21/11/2023

# Contingut i programació (V)

MÒDUL	SESSIÓ	TÍTOL SESSIÓ	CONTINGUT	DATA
5. Accions	17	Gestió i Fidelització de clients online (CRM)	Com definir una metodologia o sistema de treball que ens permet millorar la gestió dels nostres clients i treure partit del Inbound Marketing. Entendre que és un CRM i com ens pot ajudar a millorar la relació amb els nostres clients i fidelitzar-los	23/11/2023
	19	Com crear esdeveniments online	Com crear esdeveniments per arribar a públic internacional, arribant a públic final i a nous distribuïdors	28/11/2023
	21	Email Marketing i WhatsApp Marketing	Com planificar una campanya d'email marketing optimitzada? Avaluació de les campanyes d'email marketing. Com fer ús de WhatsApp Business per vendre i fidelitzar als nostres clients.	30/11/2023
6. Control i creació del pla	20	Analítica Web i Business Intelligence	Google Analytics, les mètriques bàsiques per a fer seguiment del nostre lloc web. Com crear un quadre de Comandaments per la nostra empresa	12/12/2023
	22	Creant el pla	En aquesta sessió crearem el pla a partir de les diapositives creades durant tots els exercicis del curs.	14/12/2023

## Contacta'ns!

934 767 206

[info.accio@gencat.cat](mailto:info.accio@gencat.cat)

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)

[catalonia.com](http://catalonia.com)

**ACCIÓ**  
Catalonia  
Trade & Investment



**Generalitat  
de Catalunya**

## Segueix-nos a les xarxes socials!



accio\_cat  
@Catalonia\_TI



linkedin.com/company/acciocat/  
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/



Apropem Europa a la teva empresa

