Cambra de Terrassa

C/ Blasco de Garay, 29-49
Tel. 93 733 98 32
Fax. 93 789 11 65
www.cambraterrassa.org

Formació

# COM FER UN PLA ESTRATÈGIC A INTERNET

**27 de febrer i 5 de març de 2020**
**Dijous de 9:00 a 14:00 hores**

## INTRODUCCIÓ:

Programa establert per a definir la comunicació en línia per una PIME. En aquest programa l'objectiu serà conèixer la metodologia SOSTAC per a fer una anàlisi de la situació de l'empresa i el sector en el qual es troba.
D'aquesta manera podrem conèixer el 100% del valor diferencial que l'empresa pot aportar en el consumidor a més de definir un missatge i estil de comunicació.
Tractarem la gestió de la reputació i el control dels resultats de l'estratègia un cop aplicada, amb l'objectiu de poder seguir millorant i continuar la implantació de l'estratègia definida d'una forma segura, coherent i SMART.

## OBJECTIUS:

- Conèixer la metodologia SOSTAC per ser aplicada en una PIME.
- Establir un pla d'acció coherent amb la realitat de la nostra empresa.
- Coneixement sobre la gestió i procediments a seguir per a la resolució de conflictes en xarxes socials.
- Definir i establir una estratègia de control per a definir resultats objectius per a l'empresa.
- Capacitat de definició d'estratègies per a les xarxes socials com a canal de comunicació per a l'obtenció de clients potencials.
- Conèixer el potencial de Google analytics per definir i fer seguiment de la nostra estratègia online.
- Capacitar l'alumne per gestionar campanyes publicitàries i per poder optimitzar-les, tant a Google com a Facebook.

## DESTINATARIS:

Destinat a directors de màrqueting i professionals d'aquest àmbit.
També és adequat per a directors comercials d'empreses en procés de digitalització, així com per a qualsevol emprenedor.
La visió de màrqueting sobre les dades i la relació amb els clients també pot ser d'interès per a perfils tècnics que desitgen comprendre millor als clients.

## TEMARI:

1. **Introducció a la metodologia SOSTAC.**
   - Com es du a terme una anàlisi de situació?
   - Com es realitza una anàlisi de competidors a Internet?
   - Com es fixen objectius?
   - Com es determinen les estratègies de màrqueting a Internet?

2. **Creació del pla d'acció en línia.**
   - Creació del pla d'acció en línia.
   - Com hauria de ser el nostre lloc web?
   - Com portar trànsit des de Google sense cost.
   - La publicitat a Internet.

## METODOLOGIA:

Aquest seminari presencial es complementa amb una webinar inclosa en el preu.

## PROFESSORAT:

**Sra. Montserrat Peñarroya.**

Especialista en Digitalització d'Empreses i en innovació en Models de Negocis. Graduada en Turisme, amb un Postgrau en Comerç Exterior i Màrqueting Internacional, i un Màster en Societat de la Informació. Directora de Quadrant Alfa, S.L. i 3iSIC de l'Institut d'Investigació, especialitzada en formació i investigació en el camp del Màrqueting Digital, on participa en diversos programes de consultoria i formació per a empreses privades, així com en Consells Comarcals, Generalitat, Diputació de Barcelona, Barcelona Activa, Cambres de Comerç... També és professora de la UNWTO Accademy, institució que pertany a les Nacions Unides i que desenvolupa territoris a través del Turisme Sostenible.

## DURADA, CALENDARI I HORARI:

10 hores.
27 de febrer i 5 de març de 2020 de 9:00 a 14:00 hores.

## DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 195 euros.
Preu venda públic: 225 euros.

*+info: www.exitempresa.com
LA CAMBRA NO GESTIONA LA BONIFICACIÓ DELS CURSOS.

## LLOC DE CELEBRACIÓ:

**Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa**
C/ Blasco de Garay, 29-49
08224 Terrassa