



Curso de Google Ads (AdWords), Microsoft Advertising (Bing Ads) y Certificaciones Oficiales

Aprende las claves del nuevo Marketing

PRESENTACIÓN

¿Estás pensando en desarrollar tu carrera profesional en el ámbito del marketing online y conseguir las certificaciones de Google y Microsoft?

Te lo ponemos fácil a través de cuatro premisas.



Metodología

100% online
con clases en directo.



Mejor Relación

Calidad/Precio

(este curso posee descuentos y bonificaciones).



Duración

4 meses.
500 horas de formación certificadas.



Garantía

La Fundación UNED es un organismo de gran prestigio, en España y América Latina, gracias a su buena labor y tradición en la formación online y a distancia.

[VISITA LA WEB DEL CURSO](#)

[MATRÍCULA ONLINE](#)





En la Fundación UNED, queremos recoger las tendencias de formación más potentes y de mayores posibilidades presentes y futuras, en este caso dentro del marketing digital. Por ello presentamos este curso de cuatro meses sobre **Google Ads y Microsoft Advertising**, dos de las grandes plataformas publicitarias para promocionar una empresa en Internet. Además, trabajaremos con la **nueva interfaz de Ads**, que lleva muy poco tiempo funcionando y es una gran novedad.

Decir que el marketing tradicional se ha visto superado y completado por el marketing digital hoy día es una obviedad. Hecho que supone para los profesionales del sector, empresarios o profesionales del entorno web una oportunidad de mejorar sus habilidades profesionales, al tiempo que una obligación de conocer las herramientas con las que se trabaja en la actualidad.

Conocer sus posibilidades, guiados en todo momento por profesionales del sector, se ofrece como una gran oportunidad para adentrarnos y profundizar dentro de algunas de las formas más habituales de anunciarse en internet: las campañas a través de buscadores, de display en portales, de vídeo, de Google Shopping...

Con este curso el alumno podrá conocer todas las claves a la hora de diseñar, implementar, supervisar y mejorar diferentes tipos de campañas online, de acuerdo con una serie de objetivos definidos previamente.

Pero, además, este curso preparará específicamente al alumno para obtener las certificaciones oficiales de Google Ads y Microsoft Advertising, sin duda, un valor añadido para cualquier profesional del sector.

El marketing digital ha venido para quedarse, en nuestra mano está saber aprovechar sus recursos, bien para combinarlos con el mundo online y/o bien para optimizar todas sus posibilidades.

Integra estas competencias en tu perfil profesional, comprende cómo funcionan las campañas en internet y no dejes escapar todas las posibilidades del marketing en su formato de campañas web. Tus clientes te están esperando.



A quién va dirigido

- Profesionales, responsables y directivos de marketing y publicidad.
- Propietarios de negocios con presencia online o que se plantean dar el salto a internet.
- Community managers.
- Webmasters (propietarios y administradores de sitios web).
- Comerciales y publicistas.
- En general, estudiantes, autónomos, diseñadores web y profesionales de internet que quieran crear sus propias campañas online, que tengan pensado que les lleve su publicidad una agencia, o que deseen incorporarse al mercado laboral con una buena base de conocimiento en el sector del marketing en buscadores, display, shopping o en general plataformas de pago por clic.

Objetivos

1

Conocer las tecnologías, plataformas y herramientas disponibles en el entorno SEM con la finalidad de aplicarlas a objetivos concretos y Adentrarse de forma sólida en las posibilidades que nos ofrece el marketing en buscadores.

Dominar la forma correcta de desarrollar contenidos propios del SEM, ampliando las posibilidades de conseguir mejores resultados y clientes.

2

3

Saber posicionar a una marca de forma estratégica dentro de los buscadores y formar al alumno para que aprenda a crear campañas de marketing online rentables con dos de las principales plataformas publicitarias en internet.

Que el alumno obtenga las certificaciones oficiales de Google Ads y Microsoft Bing Ads como especialista en el desarrollo de campañas con ambas plataformas.

4



METODOLOGÍA

100% Online y clases en directo: flexibilidad y cercanía.



Campus Online



Tutor Personal



Clases en Directo



App Móvil

Recibirás las claves de acceso al Campus Online del curso. Desde ese momento podrás acceder cuando quieras (24 horas al día), en función de tu disponibilidad horaria, y desde donde quieras. Solo necesitas una conexión a internet.

Además de que la flexibilidad horaria y geográfica es total, el modelo pedagógico del curso está diseñado para ser conciliado con tus responsabilidades laborales y personales.



¿Qué me voy a encontrar?

Una vez dentro del campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, asistir a clases en directo, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a los profesores o a tu tutor, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.

En función de la parte del curso en la que estemos, cada uno de estos aspectos será el protagonista. El curso está dotado de un ritmo muy interesante, ¡no te vas a aburrir ni un minuto!

Clases en directo

Las clases en directo consisten en explicaciones por parte del equipo docente de aquellos contenidos en los que, por su complejidad o importancia, queremos hacer hincapié trabajándolo directamente contigo. También aprovecharemos algunas de estas sesiones para ayudarte a resolver dudas, queremos que notes cercanía y los profesores van a estar muy pendientes de ti.

Podrás vivir la experiencia de una clase tradicional con profesores y alumnos, pero sin salir de casa. Si no puedes asistir a dichas clases, no te preocupes, la asistencia es voluntaria y todas las sesiones se graban para que puedas verlas cuando quieras.

Tutorías telefónicas

Además de lo anterior, contarás con la posibilidad de contactar con tu tutor a través de tutorías telefónicas. ¡No te vamos a dejar guardarte ni una duda!

MODELO DE EVALUACIÓN

Se trata de una evaluación continua de carácter fundamentalmente práctico



Teórica

A lo largo del curso se aportan amplios conocimientos teóricos que se evalúan fundamentalmente en su aplicación práctica. Por ello, la evaluación puramente teórica constituye una pequeña parte de la evaluación.



Práctica

Se realizarán diversos ejercicios prácticos y se discutirán casos reales. Trabajarás con las plataformas de publicidad Google Ads y Microsoft Bing Ads, y aprenderás a crear los tipos de campaña más populares: campañas de búsqueda, display, vídeo y shopping. Se harán diversas prácticas sobre la materia.

Además, tendrás una preparación específica para que puedas abordar con garantías los diferentes exámenes de certificación oficial de Google y de Microsoft. Te daremos las claves y trucos para el examen y te plantaremos diversos test con preguntas muy similares a las que encontrarás en los exámenes oficiales. Sin duda un valor añadido para cualquier profesional independiente o que trabaje en una empresa. ¡No se te van a escapar!



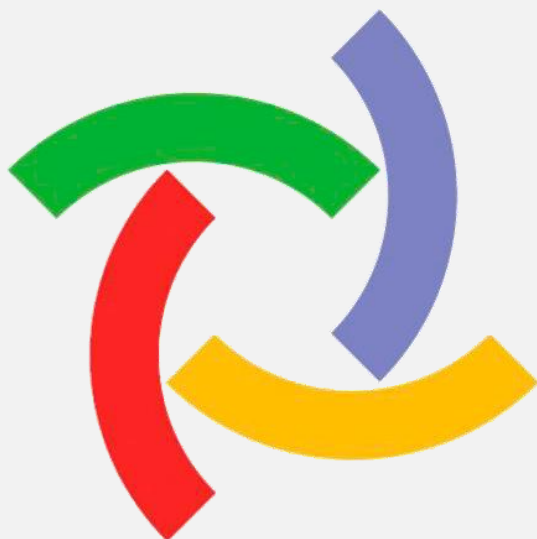
TITULACIÓN

Todos aquellos alumnos que superen el curso con éxito, recibirán el título de “Curso en Google Ads (AdWords), Microsoft Advertising (Bing Ads) y Certificaciones Oficiales de la Fundación UNED” que reconoce 500 horas de formación en la materia.

**Título de la
Fundación UNED**
que refuerza tu currículum



500 HORAS
de formación reconocidas



Qué es la Fundación UNED

La Fundación UNED pertenece a la UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia www.uned.es) y tiene por objeto diseñar, promover y realizar todos aquellos estudios que son necesarios en pro del desarrollo científico, cultural, social, económico, de la investigación y de la formación profesional, tanto de la sociedad española como de aquellos países con los que mantiene relaciones de cooperación.

Para ampliar la información, visitar www.fundacion.uned.es.



PROFESORADO

Enrique Clemente Moneva

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones por la Universidad de Zaragoza.

Director de Operaciones y cofundador de Idento, agencia especializada en Marketing Digital y Diseño Web.

Tras su paso por varias consultoras tecnológicas, lleva desde 2006 trabajando en el mundo del marketing online, desempeñando, entre otras, funciones como consultor en las áreas de SEO, SEM y Analítica Web. Profesor en diferentes cursos de la Fundación UNED desde 2011.

Cuenta con las certificaciones profesionales en Google Ads, Microsoft Advertising, Google Analytics y Mobile Expert by iAi., Vídeo y Mobile), Bing Ads, Google Analytics y Mobile Expert by iAi.



Carlos David López García

Graduado en Empresa y Marketing por la Escuela Superior de Comunicación de Negocios de Andalucía, con especialización en Marketing estratégico, relacional y trend marketing.

Actualmente es el responsable del Dpto. Marketing Online en Idento. Además, es Google Top Contributor en la Comunidad Oficial de Anunciantes de Google para los productos de Google Ads y Analytics.

Experto en la gestión de campañas SEM y en Analítica Web, con especialización en webs de e-commerce.

Promotor del caso de éxito de Idento finalista en Google Premier Partner Awards Dublín 2016 para la categoría de Search.

Docente en diferentes instituciones como Universidades, Cámaras de Comercio y escuelas privadas de negocios.

Certificado por los programas Google Ads, Bing Ads, Google Analytics, Hootsuite y Mobile Expert by iA).



PROGRAMA

I. Introducción al Marketing Online y al pago por clic (PPC)

- Conceptos generales del marketing en internet.
- SEO, SEM & PPC.
- Principales plataformas de marketing online en España.
 - Google Ads.
 - Microsoft Advertising (Bing Ads)
 - Facebook Ads + Instagram
 - LinkedIn Ads.
 - Twitter Ads
- Metodología de trabajo, planificación y estrategia de una campaña de marketing digital.
- Términos básicos cuando trabajamos con campañas online.
- Modelos de pago y estrategias en una campaña de marketing digital.
- Las Páginas de aterrizaje (“landing pages”).
- Selección de casos prácticos.



PROGRAMA

II. Google Ads. Búsqueda. Certificación

A

PARTE I. FUNDAMENTOS DE GOOGLE ADS. EXAMEN “FUNDAMENTALS”

- Qué es Google Ads
- Fundamentos de Google Ads
 - Estructura
 - Oferta
 - Nivel de calidad
 - Ranking
 - Palabras clave
 - Ubicaciones
- Tipos de campañas en Google Ads
- Metodología de trabajo
- Creación de la cuenta de Google Ads
- La interfaz de Google Ads
- El planificador de palabras clave.
- Creación completa de una campaña de búsqueda.
- Seguimiento de conversiones
- Informes de Google Ads
- El examen de certificación oficial de “fundamentos” de Google Ads.
 - Preparación del examen
 - Resolución de preguntas de ejemplo.
- La certificación a nivel de empresa
 - Convertirse en Agencia Google Partner
 - Convertirse en Agencia Premier Google Partner



PROGRAMA

B

PARTE II. PUBLICIDAD DE BÚSQUEDA EN GOOGLE ADS. CERTIFICACIÓN EN BÚSQUEDA, EXAMEN AVANZADO.

- Estrategias avanzadas para seguimiento y optimización de campañas de búsqueda:
 - Inserción automática de palabras clave en anuncios
 - Personalizadores de anuncio
 - Mejorar la experiencia en la página de destino
 - Redactar anuncios de texto eficaces
 - Sistemas de puja avanzados
 - Optimización de los presupuestos
 - Optimización de las conversiones
- Otros tipos de campañas de búsqueda
 - Campañas de anuncios de solo llamada
 - Campañas de anuncios dinámicos
- Herramientas avanzadas
 - Creación de reglas automatizadas
 - Ediciones masivas
 - Subidas en bloque
 - Tablas dinámicas en Excel
 - Secuencias de comandos
 - El editor de Google Ads
 - La API de Google Ads
- Administración de múltiples cuentas. Cuenta de administrador. “Mi centro de clientes (MCC)”.
- Estudio de casos reales de resultados, consejos y opciones de optimización
- El examen de certificación oficial de búsqueda avanzada:
 - Preparación del examen
 - Resolución de preguntas de ejemplo



PROGRAMA

III. Google Ads. Publicidad de Display y Shopping. Certificación en ambas disciplinas.

A

PARTE I. PUBLICIDAD EN LA RED DE DISPLAY DE GOOGLE. CERTIFICACIÓN.

- ¿Qué es la red de display?
- Objetivos de la publicidad de display
- Alcance
- Tipos de anuncios.
- Herramientas. El planificador de la red de display
- Creación de una campaña de display
- Objetivos, tipos de campaña y configuración
- Orientaciones, anuncios y exclusiones. Galería de anuncios.
- Medición del rendimiento
- Optimización
- Campañas en Gmail
- Campañas de remarketing
 - Remarketing de búsqueda
 - Remarketing de display
 - Remarketing dinámico de display
- Campañas con anuncios de vídeo
- Campañas de búsqueda con selección de display
- Campaña universal de aplicaciones
- Estudio de casos reales de resultados, consejos y opciones de optimización
- El examen de certificación oficial de display. Preparación del examen y resolución de preguntas de ejemplo.



PROGRAMA

B

PARTE II. PUBLICIDAD DE GOOGLE SHOPPING. CERTIFICACIÓN

- Qué son las campañas de ficha de producto
- Requisitos: El feed de datos y la cuenta de Google Merchant Center
- Creación de una cuenta de Google Merchant Center
- Creación de un feed de datos de productos
- Creación de una campaña de ficha de producto
- Exclusiones
- Estudio de casos reales de resultados, consejos y opciones de optimización
- El examen de certificación oficial de Shopping. Preparación del examen y resolución de preguntas de ejemplo.



PROGRAMA

IV. Microsoft Advertising (Bing Ads): Publicidad en Microsoft Advertising (Bing Ads). Certificación oficial de Microsoft

- Qué es Microsoft Advertising (Bing Ads)
- Ventajas y limitaciones respecto a Google Ads.
- Metodología de trabajo.
- Creación de la cuenta.
- Importación de campañas desde Google Ads a Microsoft Advertising (Bing Ads)
- Herramienta de investigación de palabras clave.
- Creación y configuración de campaña.
- Creación de grupos de anuncios.
- Anuncios, palabras clave, pujas y extensiones.
- Configuración de objetivos de conversión.
- Facturación y pago.
- Etiquetado automático.
- Seguimiento y optimización de campañas.
- Ejercicio propuesto.
- El examen de certificación oficial. Obtener el sello "Profesional Acreditado de Microsoft Advertising (Bing Ads)". Preparación del examen y resolución de preguntas de ejemplo

V. Casos prácticos

- El alumno hará varios casos prácticos durante todo el curso.
- En base a lo aprendido y practicado durante el curso, y con ayuda del material, consejos y preguntas de test suministradas, el alumno estará plenamente capacitado para abordar los diferentes exámenes de certificación oficiales de Google y Microsoft con garantías. Dichos exámenes se realizarán desde las respectivas plataformas oficiales de Google y Microsoft.



PRECIO

Matrícula de **490 €**, precio final.

Se puede elegir un único pago o fraccionado en dos plazos. El pago fraccionado es compatible con los descuentos.

Descuento adicional de un 10% por matrícula anticipada (consultar fechas en la web) acumulable a otros descuentos.

Colectivos **441 € (10% de Descuento)**

- **Personas en situación de desempleo** (en el proceso de matrícula el alumno deberá adjuntar una copia escaneada del justificante de demanda de empleo en vigor).
- **Profesionales autónomos** (en el proceso de matrícula el alumno deberá adjuntar una copia escaneada del último pago a autónomos).
- **Alumnos y antiguos alumnos de la UNED y Fundación UNED** (en el proceso de matrícula el alumno deberá adjuntar una copia escaneada del título del curso realizado o una copia escaneada del pago de matrícula del curso que está realizando).
- **Personal UNED** (en el proceso de matrícula el alumno deberá adjuntar una copia escaneada del carné de empleado de la UNED).
- **Personas con discapacidad del 33% o superior** (en el proceso de matrícula el alumno deberá adjuntar una copia escaneada del certificado de discapacidad).

Antiguos Alumnos **392 € (20% de Descuento)**

Antiguos alumnos de los cursos de Marketing Online, Inbound Marketing, Usabilidad y Experiencia de Usuario, Publicidad en Redes Sociales, Community Management, Competencias Tecnológicas para Community Managers, E-commerce, Gamificación y Storytelling, Analítica Web y Certificación Google Analytics de la Fundación UNED.

Trabajadores en Activo **490 € (100% Bonificable)**

Curso 100% bonificable a través de la [FUNDAE](#) (antigua F. Tripartita). El curso es abonado por la empresa, para su trabajador, mediante créditos formativos.

Al formalizar la matrícula, puede seleccionar que la Fundación UNED se haga cargo, en nombre de su empresa, de la tramitación de la bonificación en la FUNDAE. Esta gestión supone un incremento de un 10% de la matrícula, importe que también será bonificado como coste del curso.

Más información: gestion.bonificaciones@fundacion.uned.es

MATRÍCULA E INSCRIPCIÓN

Próxima edición:

14/03/2022 – 15/07/2022 (matrícula hasta 07/03/2022)

Inscripción

Podrás formalizar tu matrícula vía telemática en la página web del curso www.cursosmarketingonlinefuned.com o bien en la página oficial de la Fundación UNED www.fundacion.uned.es.

Información Académica (10-14h L-V)

Tel. 91 169 70 97 | mariana.blazquez@cursosmarketingonlinefuned.com
www.cursosmarketingonlinefuned.com

Información Matrícula Fundación UNED

Tel. 91 386 72 76 | www.fundacion.uned.es

[VISITA LA WEB DEL CURSO](#)

[MATRÍCULA ONLINE](#)



Fundación Uned