



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE COMMUNITY MANAGER

---

MARKETING Y VENTAS



**INVERSIÓN**  
\$2,200.00 + IVA

**DURACIÓN**  
50 HRS.

**MODALIDAD**  
En Linea

# CURSO DE COMMUNITY MANAGER

---



## MARKETING Y VENTAS

### OBJETIVO

Los objetivos de este curso de Community Manager son:

- Obtener una visión general sobre marketing on line
- Profundizar en los medios sociales como herramienta de marketing
- Aprender cómo funciona una red social y adquirir conocimientos para implementar el marketing y la venta dentro de una red social.
- Conocer cómo es la figura de los diferentes profesionales de la web 2.0.
- Aprender a proteger una marca y mejorar su reputación.
- Conocer las distintas herramientas de posicionamiento para mejorar la optimización en buscadores.

### TEMARIO

#### I. Marketing Digital.

- Introducción. El Marketing digital desde el punto de vista del marketing tradicional.
- Elementos de Marketing Digital: públicos objetivos y valor de la marca.
- Ocho maneras esenciales de promoción en internet.
- La comunicación 360°.
- La regla de las 4 F.

#### II. Gestor de comunidades.

- El Community Manager.
- Posicionamiento en buscadores.
- Técnicas SEM.
- Reputación on line.

#### III. Social Media.

- Gestor de Comunidad o Community Manager.
- ¿Qué es SEO?.
- Redes Sociales: Tipos y usos (I).

# CURSO DE COMMUNITY MANAGER

---



IMECAF®

## MARKETING Y VENTAS

- Redes Sociales: Tipos y usos (II).
- Generación de contenidos. Creación de blogs.
- Herramientas para la medición de las Redes Sociales.
- Analítica: Medición e interpretación de resultados.

# CURSO DE COMMUNITY MANAGER

---



MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



**IMECAF®**

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE COMMUNITY MANAGER

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

