

Experto Universitario

Copywriting para Anuncios,
Lanzamientos y Atención al Cliente



Experto Universitario

Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de las Ciencias Sociales, la Comunicación, Administrativas y Empresariales**

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-copywriting-anuncios-lanzamientos-atencion-cliente

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estructura y contenido

pág. 20

06

Metodología

pág. 28

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 36

08

Dirección del curso

pág. 40

09

Impacto para tu carrera

pág. 44

10

Beneficios para tu empresa

pág. 48

11

Titulación

pág. 52

01 Bienvenida

La lucha por la diferenciación en entornos digitales es fundamental para las empresas que buscan obtener grandes picos de facturación mediante sus productos, infoproductos o servicios. Un escenario donde el *Copywriting* se ha convertido en clave para transmitir valor de marca, crear estrategias de lanzamiento eficaces y obtener un retorno económico positivo. Por eso, TECH ha creado este programa que ofrece a los profesionales la información más relevante sobre la creación de embudos de ventas, la preparación de anuncios en las principales redes sociales y la gestión de la atención al cliente. Todo en un formato 100% online al que podrá acceder las 24 horas del día, los 7 días de la semana, desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a internet.



Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente
TECH Universidad Tecnológica



“

Realizarás lanzamientos realmente rentables siguiendo las diferentes estrategias que te aporta este Experto Universitario”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico”

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

El objetivo de este Experto Universitario es facilitar a los profesionales la información más actual y relevante para poder poner en marcha estrategias de venta efectivas en el ámbito digital. Para lograrlo, TECH pone a disposición a un excelente equipo de profesionales con una amplia experiencia en lanzamientos, creación de anuncios en diversos canales y todo, además, con herramientas pedagógicas de primer nivel.



“

Lograrás emplear correctamente el lenguaje emocional para persuadir y aumentar las ventas de tu negocio”

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos.
Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente capacitará al alumno para:

01

Aprender por qué son importantes las técnicas de persuasión en *Copywriting*

04

Conocer ejemplos reales de los lenguajes de la persuasión

02

Conocer qué es y cómo se utiliza el lenguaje de la emoción

03

Profundizar en cómo se utiliza el lenguaje del beneficio



05

Descubrir cómo aplicar el *Copywriting* en atención al cliente

06

Saber gestionar la comunicación en situaciones complicadas

07

Reconocer la importancia de la comunicación interna

08

Aprender cómo enfocar una presentación B2B



09

Conocer qué es un CRM y cómo aplicar el *Copywriting* en su ámbito

12

Comprender cómo aplicar el *Copywriting* en cada fase de lanzamiento

10

Entender qué es y para qué sirve un lanzamiento

13

Saber todas las piezas de *Copywriting* que intervienen en un lanzamiento

11

Conocer todas las etapas en un lanzamiento

14

Gestionar los resultados a tiempo real de las distintas fases del lanzamiento y actuar en consecuencia

15

Conocer las herramientas que ayudan a gestionar con éxito un lanzamiento

18

Conocer qué tiene que ver la figura del *copywriter* con la publicidad

16

Saber qué hacer en la etapa de poslanzamiento

19

Conocer el paso a paso antes de escribir para los anuncios

17

Reflexionar sobre los cambios entre la publicidad clásica y la nueva

20

Aprender a crear los textos de los anuncios para Youtube Ads, Facebook Ads, TikTok ads, Twitter Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads, Amazon Ads, Google Ads y publicidad en stories

05

Estructura y contenido

Este Experto Universitario está conformado por un temario avanzado y actual sobre Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente. De esta forma, el alumnado obtendrá en tan solo 6 meses la información precisa para poder aplicar estrategias de venta realmente eficaces en entornos digitales. Una opción académica que le aportará, además, casos de éxito que le servirán para llevarlos directamente a la práctica en sus negocios.



“

Serás capaz de gestionar adecuadamente la atención al cliente ante las situaciones más difíciles. Mejora tus habilidades con TECH”

Plan de estudios

El alumnado de esta titulación universitaria accederá a un programa intensivo que recopila el temario más avanzado sobre las técnicas de Copywriting empleadas en lanzamientos, anuncios y en la atención al cliente.

Tres áreas que serán desgranadas a lo largo de las 450 horas lectivas, donde el egresado adquirirá un aprendizaje esencial sobre las fórmulas utilizadas por todo *copywriter*, cómo se lleva a cabo un buen *storytelling* o qué técnicas son más efectivas para lograr la persuasión del cliente.

En este mundo de negocios online tiene especial interés las estrategias de lanzamiento y la creación de Ads. Por eso, esta instrucción dedica dos de sus módulos a profundizar en las diferentes fases existentes para generar un buen retorno de ventas o cómo diseñar un correcto plan de redes sociales. Todo, complementado con numerosos recursos didácticos, entre los que se encuentran casos de éxito y ejemplos que darán una visión mucho más real al egresado.

TECH ofrece de esta manera una excelente oportunidad de poder progresar en el sector empresarial mediante un Experto Universitario flexible y cómodo.

Y es que tan solo se necesita de un dispositivo electrónico con conexión a internet, para poder visualizar, en cualquier momento del día, el contenido alojado en la plataforma virtual. Una opción académica idónea para compaginar las responsabilidades diarias con una enseñanza de calidad.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 3 módulos:

Módulo 1

Venta, atención al cliente y *Copywriting*

Módulo 2

Copywriting para lanzamientos

Módulo 3

Copywriting para anuncios

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente de manera totalmente online. Durante las 6 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.



Módulo 1. Venta, atención al cliente y Copywriting

<p>1.1. La persuasión en el Copywriting para aumentar las ventas</p> <p>1.1.1. Por qué es importante utilizar la persuasión en el Copywriting</p> <p>1.1.2. Principios básicos de la persuasión y cómo se aplica en Copywriting</p> <p>1.1.3. Diferencia entre persuadir, influir y manipular</p> <p>1.1.4. Análisis de un autor de referencia</p>	<p>1.2. Las necesidades y deseos del cliente en la persuasión</p> <p>1.2.1. Técnicas de la persuasión, el lenguaje emocional y el del beneficio</p> <p>1.2.2. Sus aplicaciones</p> <p>1.2.3. Por qué es importante utilizar las necesidades y deseos del cliente en el Copywriting</p> <p>1.2.4. Identificando los deseos del cliente</p>	<p>1.3. El papel del lenguaje del beneficio en el Copywriting en la persuasión</p> <p>1.3.1. Por qué es importante utilizar el lenguaje del beneficio en el Copywriting</p> <p>1.3.2. Identificando los beneficios del producto o servicio</p> <p>1.3.3. Utilizando el lenguaje del beneficio en el Copywriting y aumentar las ventas</p> <p>1.3.4. Cómo utilizar testimonios de clientes aumentar la confianza</p>	<p>1.4. El papel del lenguaje emocional en el Copywriting</p> <p>1.4.1. Por qué es importantes el lenguaje emocional en el Copywriting</p> <p>1.4.2. Identificando las emociones del cliente</p> <p>1.4.3. Cómo utilizar el lenguaje emocional para persuadir y aumentar las ventas</p> <p>1.4.4. Las emociones que más se utilizan en el Copywriting para ventas</p>
<p>1.5. Copywriting para aumentar las ventas: autoridad y confianza</p> <p>1.5.1. Cómo utilizar el Copywriting para construir autoridad en tus ventas</p> <p>1.5.2. Construyendo la autoridad en el Copywriting, con demostración y experiencia</p> <p>1.5.3. Construyendo la confianza en el Copywriting, con transparencia y la honestidad</p> <p>1.5.4. Razones por las que es importante la confianza en el Copywriting</p>	<p>1.6. Cómo mejorar tu atención al cliente con Copywriting</p> <p>1.6.1. Cómo y porqué dar la bienvenida al cliente utilizando Copywriting</p> <p>1.6.2. Comunicación de incidencias que afectan al cliente</p> <p>1.6.3. Tratamiento de reclamaciones de pago y otras cuestiones administrativas</p> <p>1.6.4. Estructura de las comunicaciones con el cliente aplicando Copywriting</p>	<p>1.7. Estructuras básicas para responder rápido a situaciones complicadas</p> <p>1.7.1. Cuando tenemos que decir que NO a un cliente</p> <p>1.7.2. Cuando tenemos que pedirle disculpas</p> <p>1.7.3. Cuando tenemos que dar malas noticias</p> <p>1.7.4. Un caso real</p>	<p>1.8. El copy en la comunicación interna</p> <p>1.8.1. La importancia de la comunicación interna: la atención a los públicos internos</p> <p>1.8.2. Las comunicaciones por email</p> <p>1.8.3. Las comunicaciones en un tablón visual</p> <p>1.8.4. Las comunicaciones formales: firma de contrato o fin de contrato</p>
<p>1.9. Las presentaciones de empresa B2B o a inversores</p> <p>1.9.1. Qué es el elevator pitch</p> <p>1.9.2. Cómo elaborarlo</p> <p>1.9.3. Preparar una presentación de empresa</p> <p>1.9.4. Crear un vídeo corporativo o de presentación de empresa</p>	<p>1.10. CRM y casos de éxito bien implantados</p> <p>1.10.1. Qué es el CRM</p> <p>1.10.2. El caso de Apple</p> <p>1.10.3. El caso de Amazon</p> <p>1.10.4. El caso de Zara</p> <p>1.10.5. El caso de British Airways</p>		

Módulo 2. Copywriting para lanzamientos

2.1. Entender qué es y para qué sirve un lanzamiento

- 2.1.1. Qué es un lanzamiento
- 2.1.2. Los elementos de un lanzamiento
- 2.1.3. Diferenciación
- 2.1.4. Oferta
- 2.1.5. Los niveles de consciencia
- 2.1.6. Una relación de entusiasmo

2.2. Tipos de lanzamientos

- 2.2.1. Cuál elegir y por qué
- 2.2.2. Lanzamiento semilla
- 2.2.3. Lanzamiento R2X
- 2.2.4. Lanzamiento meteórico
- 2.2.5. *Product Launch Formula* (PLF)
- 2.2.6. *Webinars*, talleres o masterclass
- 2.2.7. Retos
- 2.2.8. Lanzamientos temáticos
- 2.2.9. *High ticket*

2.3. Las fases de un lanzamiento

- 2.3.1. El prelanzamiento
- 2.3.2. La preventa
- 2.3.3. La captación
- 2.3.4. La seducción o adoctrinamiento
- 2.3.5. La venta
- 2.3.6. El cierre
- 2.3.7. El postlanzamiento

2.4. Cómo aplicar el Copywriting en cada fase del lanzamiento

- 2.4.1. Cómo aplicar el *copy* en la fase de captación
- 2.4.2. Técnicas en la fase de seducción
- 2.4.3. Técnicas en la preventa y en la venta
- 2.4.4. Ejemplos de casos de éxito

2.5. La idea creativa como piedra angular del lanzamiento

- 2.5.1. Qué es el concepto creativo
- 2.5.2. Fórmulas para crear el concepto creativo
- 2.5.3. El método para romper en el mercado con la idea creativa
- 2.5.4. Ejemplos de ideas creativas que han funcionado

2.6. Cómo orquestar un lanzamiento

- 2.6.1. Los elementos fundamentales para orquestar con éxito un lanzamiento
- 2.6.2. Contar con un cuadro de mandos
- 2.6.3. La comunicación interna
- 2.6.4. Seguimiento del lanzamiento y del cuadro de mandos

2.7. Las piezas de marketing que intervienen en un lanzamiento y su función

- 2.7.1. Piezas de *copy* en la fase de captación
- 2.7.2. Piezas de *copy* en la fase de prelanzamiento
- 2.7.3. Piezas de *copy* en la fase de lanzamiento
- 2.7.4. Piezas de *copy* en la fase de venta

2.8. Medir un lanzamiento en tiempo real

- 2.8.1. Las métricas y KPI
- 2.8.2. Las herramientas de medición
- 2.8.3. El seguimiento de los resultados
- 2.8.4. El análisis después del lanzamiento

2.9. La etapa de postlanzamiento

- 2.9.1. Analizar y actuar después de la venta
- 2.9.2. Estrategias para mantener al cliente feliz después de la venta
- 2.9.3. Estrategias para aumentar el tique medio
- 2.9.4. Estrategias para fidelizar clientes

2.10. Herramientas para gestionar con eficacia un lanzamiento

- 2.10.1. De comunicación interna
- 2.10.2. De gestión y organización de proyectos
- 2.10.3. De optimización de la productividad

- 2.10.4. Para alojar los productos digitales
- 2.10.5. Para optimizar el SEO
- 2.10.6. Para emisiones en directo
- 2.10.7. Para los canales de contenido
- 2.10.8. Otras

Módulo 3. Copywriting para anuncios

3.1. La clásica y la nueva publicidad

- 3.1.1. Un poco de historia de la publicidad
- 3.1.2. La nueva publicidad
- 3.1.3. Las tecnologías del momento y la oportunidad para la publicidad
- 3.1.4. Las tendencias actuales en publicidad online

3.2. El copywriter en publicidad y el plan social media

- 3.2.1. Las funciones de un copywriter en una agencia
- 3.2.2. Los tipos de copywriter
- 3.2.3. La estrategia social media
- 3.2.4. Ejemplos geniales de campañas social media

3.3. La fase de investigación antes de escribir

- 3.3.1. El cliente ideal o buyer persona
- 3.3.2. Por qué compra
- 3.3.3. Investigando a la competencia
- 3.3.4. Cómo ofrecer lo que el cliente busca

3.4. Las técnicas psicológicas para escribir

- 3.4.1. Cómo lanzar el mensaje
- 3.4.2. Cómo comunicar el precio
- 3.4.3. Utilizar los principios de persuasión de R. Cialdini
- 3.4.4. Otras técnicas que funcionan en publicidad
- 3.4.5. Consejos varios para escribir anuncios

3.5. Youtube Ads

- 3.5.1. Por qué anunciarse en Youtube
- 3.5.2. Características de la publicidad en Youtube
- 3.5.3. Los formatos y tipos de anuncios
- 3.5.4. Guion para crear los anuncios en Youtube

3.6. Instagram Ads y Tik Tok Ads

- 3.6.1. Generando conversión con el copy en Instagram Ads
- 3.6.2. Ejemplos reales de campañas en Instagram
- 3.6.3. Generando conversión con el copy en Tik Tok Ads
- 3.6.4. Ejemplos reales de campañas en Tik Tok

3.7. LinkedIn Ads y Twitter Ads

- 3.7.1. Consigue anuncios más efectivos en LinkedIn Ads
- 3.7.2. Ejemplos con los que aprender
- 3.7.3. Consigue anuncios más efectivos en Twitter Ads
- 3.7.4. Ejemplos con los que aprender

3.8. Facebook Ads

- 3.8.1. Cómo crear un anuncio en Facebook
- 3.8.2. Consejos por las particularidades de esta red social
- 3.8.3. Cómo ayuda el copy en los anuncios de Facebook
- 3.8.4. Ejemplos reales de campañas

3.9. Google Ads y publicidad en stories

- 3.9.1. Consideraciones para crear anuncios en Google
- 3.9.2. Ejemplos de anuncios con copy que vende en Google
- 3.9.3. Consideraciones para crear anuncios en stories
- 3.9.4. Ejemplos de stories con copy que vende

3.10. Amazon Ads

- 3.10.1. Por qué hacer publicidad en Amazon
- 3.10.2. Tipos de anuncios en Amazon
- 3.10.3. Cómo optimizar los anuncios de Amazon con copy
- 3.10.4. Ejemplos reales de anuncios en Amazon



“

¿Tienes una estrategia de venta, pero no sabes cómo crear un CTA efectivo? Descúbrelo en este Experto Universitario”

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

Perfil de nuestros alumnos

Las personas que estén Graduadas, Diplomadas y Licenciadas universitarias que hayan realizado previamente cualquiera de las siguientes titulaciones en el campo de las Ciencias Sociales, la Comunicación y Jurídicas, Administrativas y Empresariales, podrán realizar este Experto Universitario.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

Además, también lo podrán cursar los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral en el campo del Marketing Online.





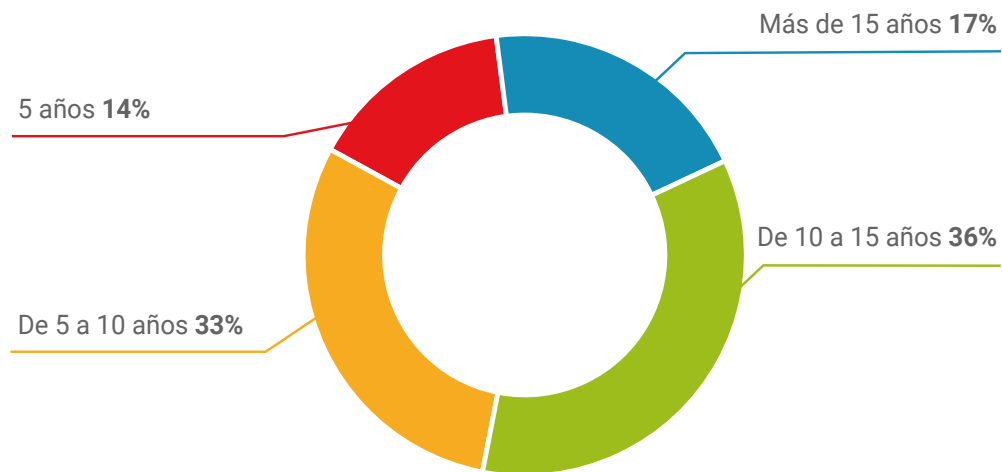
“

Este Experto Universitario te aporta 450 horas lectivas de aprendizaje intensivo sobre los diferentes tipos de lanzamientos”

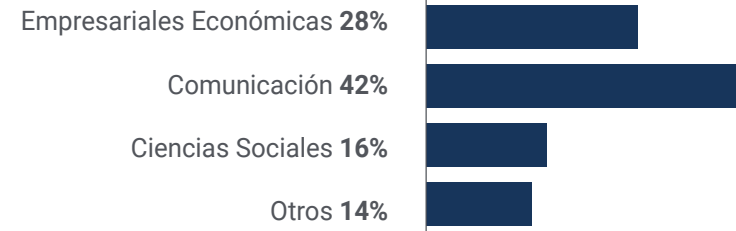
Edad media

Entre **35** y **45** años

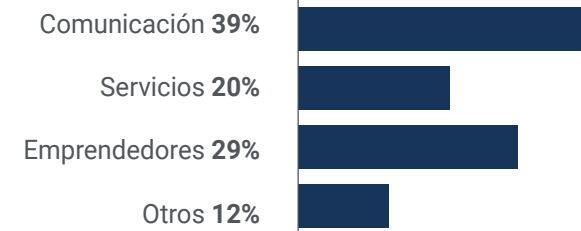
Años de experiencia



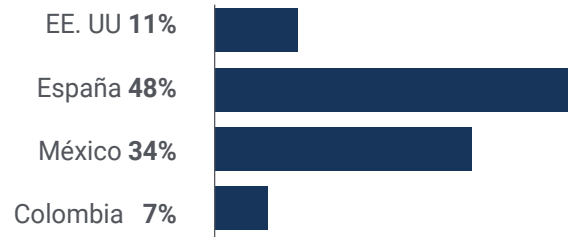
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Pablo Vázquez

Director Copywriting Agency

"Esta titulación me permitió poder escalar posiciones en la agencia de publicidad para la que trabajaba. El aprendizaje adquirido me permitió mejorar el rendimiento de los lanzamientos y generar mayor satisfacción de nuestros clientes. Todo un acierto realizar este programa"

08

Dirección del curso

Sin duda una de las principales bazas de esta titulación universitaria es su claustro.

Un magnífico profesorado que ha sido seleccionado por TECH, atendiendo a su profesionalidad y su experiencia en el mundo de la Comunicación, el Marketing y Copywriting. Todo ello otorga garantías al alumnado de obtener un aprendizaje avanzado de la mano de auténticos expertos en este ámbito.



“

Podrás dar un paso firme en tu carrera profesional gracias al excelente equipo de copywriters que imparte esta titulación”

Dirección



D. Berenguer Falcó, José

- ♦ Redactor jefe en PCcomponentes y copywriter para agencias profesionales y marcas
- ♦ Consultor de Innovación en Barrabés.biz.
- ♦ SocialMedia y Copywriter en Cacahuete Comunicación
- ♦ Redactor Jefe en Diego Coquillat.com
- ♦ Redactor Jefe de 10 Restaurantes. Es
- ♦ Maquetador y redactor en Difussion Media
- ♦ Redactor SEO para diversas agencias de comunicación
- ♦ Director de comunicación en Eco Expansion
- ♦ Jefe de Prensa y Comunicación del Ilustre Colegio de Abogados de Elche
- ♦ Responsable del departamento de Comunicación del Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Elche
- ♦ Licenciado en Periodismo



Profesores

Dña. Mas Valle, Alba

- ◆ Redactora de contenido para agencias de comunicación
- ◆ Docente en el Grupo Sorolla
- ◆ Coordinadora y dinamizadora de actividades multidisciplinares en la Universidad Miguel Hernández
- ◆ Licenciatura Ciencias Sociosanitarias
- ◆ Máster Formación Secundaria
- ◆ Experto universitario en habilidades de dirección de equipos y gestión de talento
- ◆ Ciclo Superior Promoción en Igualdad de género
- ◆ AWAI's Accelerated Program for Six-Figure Copywriting program

Dña. Sycheva, Mila

- ◆ Responsable de diversificación de Distrito Digital Comunidad Valenciana
- ◆ Manager de exportación en TheSize Surfaces
- ◆ Gestión de key accounts de Europa de Stonehegen
- ◆ Docente asociada Universidad Miguel Hernández
- ◆ Licenciada en ADE por la Universidad de Alicante
- ◆ Máster Ejecutivo en Inteligencia Artificial
- ◆ Master MBA por la Universidad Miguel Hernández

09

Impacto para tu carrera

Este programa universitario está destinado a los profesionales que deseen orientar su carrera empresarial o en el mundo del *copywriting* con éxito. Aportar esta garantía solo es posible a través del exquisito profesorado que imparte esta titulación, que guiará al alumnado para que alcance sus metas de manera satisfactoria.

Así, este Experto Universitario generará un impacto realmente positivo en el alumnado y en las entidades donde desempeñen sus funciones.



“

Demostrarás que tienes las competencias precisas para generar campañas con recursos limitados”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera.

El Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito del *Copywriting*. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

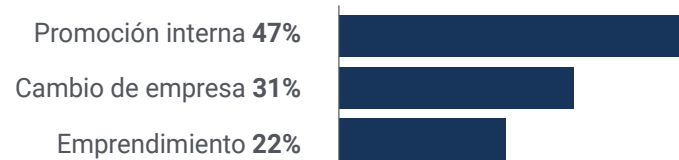
Aportarás un plus a la comunicación interna de tu empresa tras 6 meses de intensivo aprendizaje.

Captarás nuevos clientes aplicando las técnicas psicológicas más actuales para crear mensajes persuasivos.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **23,14%**



10

Beneficios para tu empresa

Las empresas que cuenten en su *staff* con personal superespecializado en *Copywriting* sin duda obtienen ese plus de diferenciación necesario para poder establecer campañas de venta, tomar de manera adecuadas decisiones empresariales o asumir nuevos retos con mayores garantías. Todo esto y muchas más bondades aporta a las entidades, el alumnado que haya cursado este Experto Universitario y forma parte de su plantel.





“

Incrementa la fidelización de clientes de tu empresa gracias a las estrategias que te aporta esta titulación universitaria”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

El Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente**

ECTS: **18**

N.º Horas Oficiales: **450 h.**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Experto Universitario

Copywriting para Anuncios, Lanzamientos y Atención al Cliente

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Experto Universitario

Copywriting para Anuncios,
Lanzamientos y Atención al Cliente

