



Máster en **Marketing Digital para Eventos**



ESCUELA INTERNACIONAL
DE PROTOCOLO Y EVENTOS

**MÁSTER EN
MARKETING DIGITAL
PARA EVENTOS: un programa
pensado para dotar al alumno
del conocimiento necesario
para desenvolverse
profesionalmente en
uno de los entornos
más demandados
actualmente.**

El presente máster está diseñado para dotar a los alumnos de los conocimientos, herramientas y estrategias que le permitan dominar el Marketing Digital enfocado a la difusión y comunicación de eventos.

Un programa a través del cual adquirirán la capacidad de desenvolverse en uno de los entornos profesionales más demandados en la actualidad.

Se trata de una formación transversal que enseña nuevas habilidades para desarrollar las competencias necesarias que le convertirán en un experto profesional del sector.

Un estudio completo y combinado de las disciplinas del marketing y la comunicación digital y los eventos.



Máster en Marketing Digital para Eventos

CRÉDITOS: 60 ECTS



Inicio del curso: **octubre**
Horario: lunes a jueves de 16:00 h a 19:30 h



Modalidad: 100% presencial
Campus: Madrid.



- Conocer la importancia de la Marca Personal para lograr más impactos en los Eventos.
- Introducirse en el entorno del Social Media para la generación de acciones y contenido relevantes alcanzando objetivos empresariales.
- Profundizar en el concepto de Inbound Marketing como estrategia no intrusiva.
- Dominar el Email Marketing para la realización de campañas selectivas.
- Manejar diferentes “tools” del Marketing aplicado a los Eventos.
- Conocer la importancia y posibilidades de uso del Vídeo - Marketing.
- Gestionar campañas de publicidad y trabajar el posicionamiento SEO/SEM.
- Conocer qué puede hacer el Big Data por el Marketing del Evento.
- Trabajar en las especialidades del Marketing: deportivo, político y turístico.
- Planificar, realizar y gestionar un Plan de Marketing Digital real.



Salidas profesionales

"El marketing de un evento no finaliza cuando este se clausura, lo hace cuando ya no tenemos información de valor que aportar"

Rayko Lorenzo
Director del máster



- Técnico de marketing digital.
- Responsable de marketing y comunicación digital en eventos.
- Planner y responsable de compra en medios digitales.
- Social media marketing.
- Content manager.
- Project Manager en agencias de comunicación, marketing o publicidad.
- Consultor de marketing digital.
- Especialista en estrategia de marketing digital.
- Técnico de comunicación digital para eventos.
- Técnico en organización de eventos digitales.
- Profesional independiente de organización de actos y eventos.
- Agencias de publicidad, de marketing, de comunicación o de eventos.
- Ejecutivo de cuentas en agencias de comunicación y organización de eventos.

Metodología.

Cómo hacemos las cosas.



Certificados digitales en:

**GOOGLE ADS,
GOOGLE ANALYTICS,
LINKEDIN SALES
NAVIGATOR y
HUBSPOT**





Programa académico



1. MARCA PERSONAL

- ¿Qué es la marca personal?
- Redes Sociales, comunidades y marca personal.
- Elementos claves de la marca personal: Storytelling.
- El perfil profesional como eje de la marca personal.
- Cómo medir la influencia en la red.
- Cómo mejorar la marca personal en las redes sociales.
- LinkedIn, la plataforma clave para la marca personal.
- Analítica básica de la marca personal.

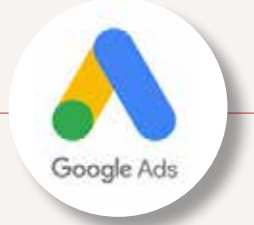


2. SOCIAL MEDIA

- ¿Por qué es importante una estrategia en las redes sociales?
- El uso de las plataformas de social media para eventos.
- Uso de las redes sociales: uso, tipos y mensajes.
- Creación de perfiles profesionales, fan pages, páginas de eventos y grupos.
- Dinamización de los perfiles.
- Real Time Content.
- Atención al cliente.
- Plataformas de social media: blog, foros y grupos.
- La importancia del contenido: el contenido es el rey.
- Storytelling.
- Marketing de influencers.
- Analítica en redes sociales.



3. TOOLS MARKETING Y PAID MEDIA



- Herramientas clave del marketing digital
- Gestión de contenidos de alto impacto
- Social listening en tiempo real
- Planificación de Paid Media
- Optimización de campañas en Meta Ads
- TikTok Ads y LinkedIn Ads
- Publicidad digital en Search, Display, YouTube, Demand Gen, Pmax y Shopping
- Analítica, medición y mejora de la estrategia
- Publicidad programática y automatización
- Casos prácticos aplicados a eventos con simulaciones en Paid Media

4. POSICIONAMIENTO ORGANICO EN BUSCADORES



- Claves del posicionamiento en buscadores
- Auditoría web
- Investigación y selección de palabras clave
- Funcionamiento de motores de búsqueda y posicionamiento por palabras clave
- Optimización on-page y off-page
- SEO móvil
- Herramientas profesionales: SEMrush, Ahrefs, Google Search Console y otras
- Integración de la analítica en la estrategia SEO
- Conexión del SEO con la estrategia global de marketing digital

5. INBOUND MARKETING

- Fundamentos del Inbound Marketing
- Estrategias para generación de tráfico, leads y ventas orgánicas
- Fidelización y vinculación de clientes
- Definición de público objetivo y Buyer Persona
- Experiencia de cliente (Customer Experience)
- Optimización de puntos de contacto y generación de experiencias
- Omnicanalidad y coherencia del mensaje
- Automatización de contenidos y optimización de campañas
- Marketing orientado a resultados (Performance Marketing)
- Embudos de conversión (AIDA / TOFU, MOFU, BOFU)
- Definición de métricas, KPIs y Marketing Automation



6. VÍDEO MARKETING

- El vídeo como herramienta de comunicación
- Estrategias de vídeo para objetivos de marketing
- Producción audiovisual: fundamentos y flujos de trabajo
- YouTube Studio y herramientas para visibilidad de contenidos
- Medición y optimización de resultados en vídeo
- Contratación de servicios de vídeo marketing: briefing y presupuestos
- Streaming como recurso diferencial
- Aplicación del vídeo al ciclo completo del evento
- Nuevas profesiones y roles digitales: creadores, streamers y profesionales del vídeo marketing
- UGC, Live Shopping y realidad aumentada aplicados a eventos

7. EVENT MARKETING

- Concepto e impacto del Event Marketing
- Objetivos del Event Marketing: visibilidad, engagement y resultados de negocio
- Eventos y patrocinios: diferencias y complementariedades
- Las 3 E del Event Marketing: Entertainment, Excitement y Enterpris
- Marca personal y eventos
- Beneficios del Event Marketing para las marcas
- Análisis de campañas y casos reales de Event Marketing
- Integración del Event Marketing en estrategias globales
- Diseño de acciones memorables y experienciales

8. IA APLICADA AL MARKETING DIGITAL

- Impacto de la inteligencia artificial en marketing
- Segmentación, predicción y personalización de audiencias con IA
- Generación de contenidos con herramientas de IA
- Creación de imágenes y vídeos con IA creativa
- Aplicaciones de IA en SEO
- Experiencia de cliente con chatbots inteligentes
- Automatización de procesos de marketing
- Analítica avanzada, dashboards e insights con IA
- Aplicaciones de IA en marketing de eventos
- Tendencias emergentes en IA y marketing



9. BIG DATA

- Introducción al Big Data en marketing
- Segmentación de audiencias y personalización de mensajes
- Optimización de campañas en tiempo real y mejora del ROI
- Predicción de tendencias y comportamientos
- Marketing basado en datos: interacciones, visitas, clics y compras
- Análisis de sentimiento y percepción de marca en medios digitales
- Precios dinámicos, emails personalizados y recomendaciones automatizadas
- Hipersegmentación de audiencias
- Dashboards y reportes para evaluación y ajuste de campañas
- Identificación de líderes de opinión y comunidades clave
- Experiencias digitales interactivas personalizadas por perfil

10. PLAN DE MARKETING DIGITAL / PROYECTO

- Digital Marketing Plan: por qué es imprescindible.
- Cómo integrar un Social Media Plan en un DMP.
- Elementos clave, fases y planificación.
- Auditoría digital.
- Identificación de metas y definición de objetivos.
- Análisis de la situación de la empresa: DAFO, competencia y reputación digital.
- Identificación y segmentación de audiencias.
- Elección de canales.
- Protocolos de comunicación, gestión y crisis.
- Táctica y operativa del plan.
- Planificación de acciones.
- Calendario (pre, durante y post).
- Cuadros de mando.
- Monitorización, analítica y social insights.

TALLER DISEÑO WORDPRESS

- Hosting, dominio y WordPress
- El entorno de desarrollo
- Arquitectura y herramientas básicas
- Uso de Kits para Elementor
- Edición en Elementor
- Integraciones en Elementor
- Responsive en Elementor
- Puesta a punto del sitio web
- Migración y exportación del proyecto





El módulo transversal se compone de:

- **Masterclass**

Durante la impartición del programa, la EIP invita a destacados profesionales del sector a participar como conferenciantes, lo que permite al alumnado no solo escuchar la conferencia, sino también dialogar y compartir ideas y experiencias con profesionales líderes en su sector.

- **Foros tutelados virtuales**

Un “meeting point” de experiencias y dudas en el que todos aprenderán de todos, incluso el docente. Cada foro estará tutelado por un docente experto en la materia o por un perfil profesional de renombre de la misma.

- **Foros experienciales**

Distintos profesionales en ejercicio impartirán foros sobre diferentes áreas de conocimiento que componen el máster en las que se da la oportunidad a los alumnos de debatir los retos profesionales del sector.

- **VISITAS**

Experiencias en donde el alumando conocera varias de las grandes agencias del márketing y la comunicación digital.

Módulo transversal

Dentro del Máster, este módulo tiene como objetivo principal que los alumnos conozcan y se acerquen a la realidad profesional del sector a través del **conocimiento directo tanto de las personas como de los escenarios reales** en los que, en un futuro, desarrollarán su profesión.



Presentación proyecto real Asociación Surestea



Presentación proyecto real Fundación Deporte Alcobendas



Visita al Congreso Marketing Rocks. Palma de Mallorca.



Visita al Museo Legends: The Home of Football.



Visita Agencia Ogilvy



Visita Housell. Marketing inmobiliario.



Conferencia Simone Staccioli. SEO de Iberdrola.



Nuestro departamento de *Career Service* acompaña a cada alumno EIP en sus primeros pasos hacia el mercado laboral y le ayuda a elaborar una **hoja de ruta propia** que le permitirá navegar exitosamente en el mundo profesional.

DESARROLLO PROFESIONAL

ANTES DE LLEGAR A LA EIP

Evaluación del perfil profesional

Recorrido profesional previo
Habilidades técnicas
Idiomas
Preferencias profesionales

DURANTE TUS ESTUDIOS

Taller de éxito profesional

Seguimiento personalizado

Prácticas académicas

DESPUÉS DE GRADUARTE

Bolsa externa de prácticas y empleo

Evaluación del perfil profesional

Estudio personalizado de cada alumno que le ayuda a encaminar el desarrollo de su perfil profesional.

- Identificación de experiencia profesional previa
- Identificación de preferencias profesionales
- Identificación de habilidades técnicas
- Identificación de habilidades personales
- *Pre-match* con categoría de empresa

Taller de éxito profesional

Taller en el que se aprende a navegar en el mundo de la búsqueda de empleo y se desarrolla una primera carta de presentación personal e impecable.

- Carta de presentación
- *Golden Paragraph*
- Curriculum Vitae
- Perfil de LinkedIn
- Microsite personal

Seguimiento personalizado

Servicio de seguimiento que ofrece a cada alumno apoyo en las cuestiones de desarrollo profesional y prácticas en empresas.

Prácticas profesionales

Programa de prácticas de corta duración que desde el inicio de la formación ofrece oportunidades de aprendizaje real en situaciones o eventos puntuales ligados al video marketing y marketing de redes sociales.

Prácticas en empresas

Prácticas de larga duración desarrollándose profesionalmente en empresas del sector del marketing digital lo que incrementa la tasa de inserción laboral y la empleabilidad de los titulados.

Bolsa de empleo externa

Espacio para difundir las ofertas de empleo relacionadas con el sector para facilitar el acceso al mundo laboral.

Píldoras de habilidades

Breves sesiones formativas que aportan al alumno habilidades y herramientas interprofesionales dirigidas a mejorar aún más su perfil profesional.

Datos de la EIP



4

centros en España:
Madrid, Barcelona,
Valencia y Granada



+600

convenios
con empresas



1995

30

años de experiencia.
Pioneros en España



+25.000

alumnos han pasado
por nuestras aulas



ESCUELA INTERNACIONAL
DE PROTOCOLO Y EVENTOS

MADRID

✉ escuela@protocolo.com

📱 91 310 18 03

📞 +34 689 662 804

BARCELONA

✉ escola@protocolo.com

📱 93 451 30 31

📞 +34 689 662 804

VALENCIA

✉ eipvalencia@protocolo.com

📱 96 293 36 73

📞 +34 689 662 804

ONLINE

✉ elearning@protocolo.com

📱 91 310 18 03

📞 +34 689 662 804