



Curso

Curso de Publicidad Programática



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso de Publicidad Programática

1. Sobre Inesem
2. Curso de Publicidad Programática

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso de Publicidad Programática



DURACIÓN	150
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

El curso en publicidad programática que ofrecemos contiene un temario muy actualizado, el cual está primeramente enfocado a conocer todos los detalles de la compra programática desde lo más básico hasta lo más tedioso, para acabar con la parte de la creación de campañas programáticas. Gracias al estudio de las principales plataformas, el alumno al finalizar será capaz de desenvolverse en la compra y venta programática. Las principales características es que se trata de una formación muy específica, por lo que no se va a perder el tiempo contenidos que nada tienen que ver con el temario. Gracias al tipo de formación que ofrece INESEM, podrás formarte de manera cómoda desde casa y a tu ritmo, ya que el tiempo de estudio lo marcas tú mismo.

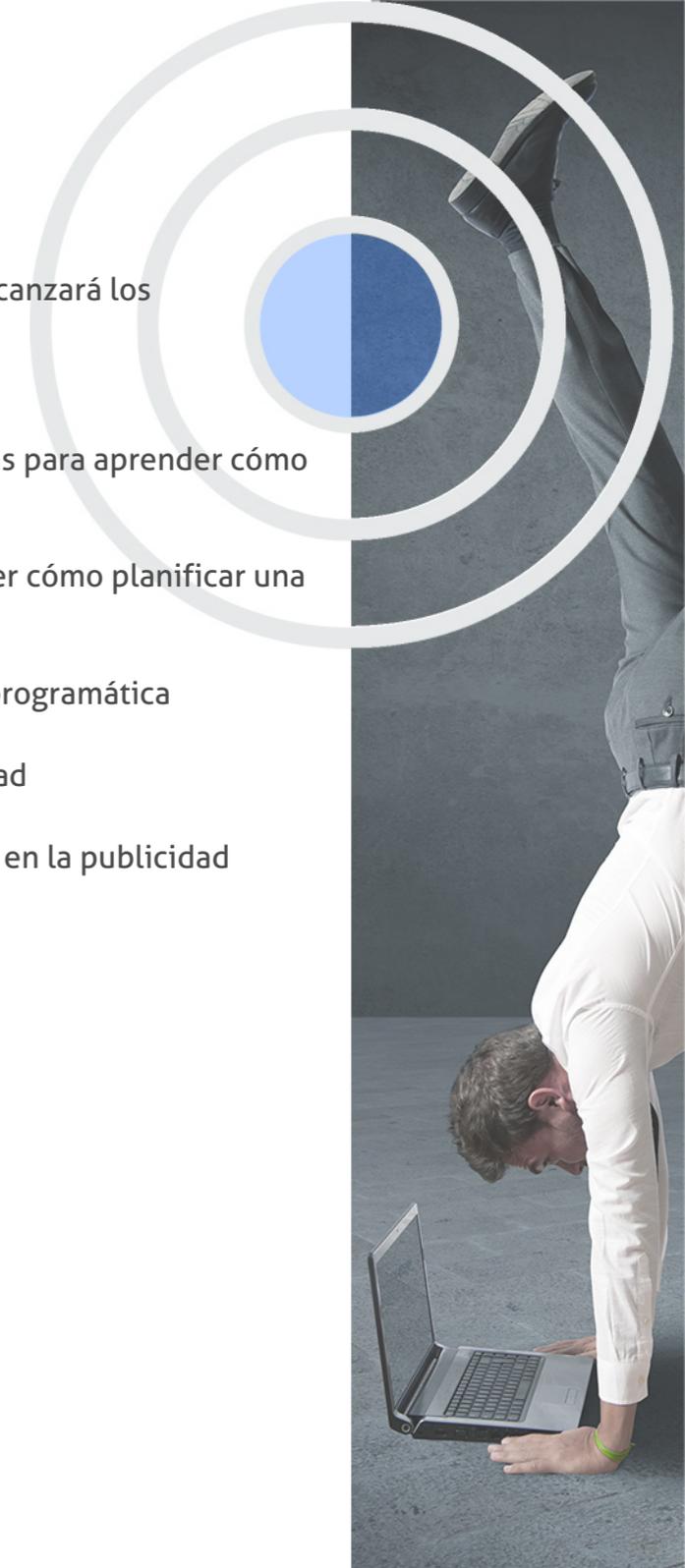
A quién va dirigido

El Curso de Publicidad Programática está enfocado por un lado a estudiantes de marketing en las últimas etapas de su aprendizaje o incluso a trabajadores del marketing que necesitan una formación específica. Por otro lado, a trabajadores que desean iniciar a trabajar en este sector profesional, o bien que sean propietarios de su propia empresa online.

Objetivos

Con el Curso **Curso de Publicidad Programática** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer los conocimientos y habilidades necesarias para aprender cómo funciona la publicidad programática.
- Dar al alumno las capacidades necesarias para saber cómo planificar una campaña de publicidad programática
- Reconocer las principales plataformas de compra programática
- Saber los aspectos legales de este tipo de publicidad
- Adquirir el conocimiento de las últimas tendencias en la publicidad programática





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso de Publicidad Programática te prepara para saber más acerca del sector de la publicidad programática, desde lo más introductorio, con una iniciación a los conceptos más básicos, hasta lo más tedioso de la misma, analizando posibles estrategias o incluso como implementar una campaña en las principales plataformas para ello, con lo que la preparación para llevar a cabo dicha publicidad programática será muy satisfactoria.

Salidas Laborales

Este Curso de Publicidad Programática brindará la oportunidad a los alumnos de especializarse en un sector con una demanda de empleo cada más alta, como es el de la publicidad programática, por lo que las salidas profesionales serán todas las vinculadas con la publicidad programática, como agencias de medios, advertisers, publishers,...

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso de Publicidad Programática

Módulo 1. **La publicidad programática**

Módulo 2. **Campaña programática**

Módulo 1. La publicidad programática

Unidad didáctica 1. La publicidad digital

1. La Publicidad Digital
2. Formatos de Publicidad Digital
3. Importancia del Posicionamiento Web en la Publicidad Digital
4. Programas Publicitarios
5. Ventajas de la Publicidad Digital
6. Desventajas de la Publicidad Digital

Unidad didáctica 2. La publicidad programática

1. Publicidad Programática
2. Relación entre la Publicidad Programática y el Real-Time Bidding
3. Funciones de la Publicidad Programática
4. Desafíos de la Publicidad Programática
5. Términos Relacionados con la Publicidad Programática
6. Ventajas de la Publicidad Programática
7. Desventajas de la Publicidad Programática

Unidad didáctica 3. Publishers & advertisers

1. Publishers & Advertisers
2. El papel de los Editores en la Publicidad Programática
3. La Función de los Anunciantes en la Publicidad Programática
4. Novedades para editores y anunciantes

Unidad didáctica 4. Las agencias de medios

1. Las Agencias de Medios
2. Tipos de Agencias de Medios
3. Estructura de las Agencias de Medios y Adaptación Organizativa a los Nuevos Servicios
4. Funciones de las Agencias de Medios
5. Las Principales Agencias de Medios
6. Ventajas de las Agencias de Medios
7. Desventajas de las Agencias de Medios

Unidad didáctica 5. Estrategia de data

1. Definición de la Estrategia de Data
2. Procesos de la Estrategia de Data
3. Pasos para Implementar una Estrategia de Data en la Empresa
4. La Importancia del Big Data y el Linked Open Data en la Publicidad Programática
5. Tipos de Data
6. Ventajas de la Estrategia de Data
7. Inconvenientes de la Estrategia de Data

Unidad didáctica 6. Los ad exchanges

1. Concepto de los Ad Exchanges
2. Funcionamiento de los Ad Exchanges
3. Diferencias entre un Ad Network y un Ad Exchange
4. Ad Exchanges, SSP y DSP
5. Ventajas de los Ad Exchanges
6. Transacciones Realizables con los Ad Exchanges

Unidad didáctica 7.

Brand safety, viewability, fraud

1. Brand Safety
2. Viewability
3. Beneficios de la Viewability
4. Fraud

Unidad didáctica 8.

Los modelos de atribución

1. Concepto de Modelos de Atribución
2. Diferencias entre los Modelos de Atribución en Google Ads y Google Analytics
3. Tipos de Modelos de Atribución
4. Ventajas de los Modelos de Atribución

Unidad didáctica 9.

La estrategia de venta: ssp

1. Concepto de SSP
2. Funcionamiento de las SSP
3. Objetivos de las SSP
4. Maneras de Ofrecer el Inventario con los Soportes SSP
5. Diferencias entre las Plataformas de Monetización y las SSP
6. Ventajas de las SSP
7. Cómo impacta la SSP a la Licitación

Unidad didáctica 10.

La estrategia de compra: dsps

1. Definición de DSPs
2. Los Principales Tipos de DSPs
3. Ventajas de los DSPs
4. Trading Desk
5. Ventajas de los Trading Desk

Módulo 2.

Campaña programática

Unidad didáctica 1.

Prospecting

1. ¿Qué es Prospecting?
2. ¿Cómo puedo determinar mi público objetivo?
3. Implementación de la estrategia prospecting
4. Beneficios del prospecting
5. Qué es el pipeline de ventas
6. Qué es un pipeline review
7. Herramientas donde trabajar el prospecting

Unidad didáctica 2.

Retargeting

1. Qué es el retargeting o remarketing
2. Ventajas y desventajas del retargeting
3. Estrategias y anuncios de retargeting
4. Listas de retargeting o remarketing
5. Retargeting basado en píxeles
6. Search Retargeting o Pretargeting

Unidad didáctica 3.

La planificación

1. Planificación
2. ¿Qué debemos saber sobre las listas de retargeting?
3. Remarketing con Google Ads
4. Cómo crear una lista de retargeting con Google Ads
5. La protección de datos
6. Cookies

Unidad didáctica 4.

El stack tecnológico

1. Definición de Stack Tecnológico
2. Stacks tecnológicos efectivos para la transformación digital de tu negocio
3. Diferencias entre MERN, MEAN y FULL Stack
4. Marketing Tech Stacks
5. ¿Qué herramientas podemos incluir en el Marketing Technology Stack?
6. Cómo elegir un stack tecnológico
7. Elegir Stack en función del proyecto
8. Conoce la infraestructura tecnológica de las grandes empresas

Unidad didáctica 5.

Las nuevas tendencias en compra programática

1. Servicios Over-The-Top
2. CTV o Televisión Conectada
3. Smartphones y Tablets
4. Campañas Mobile Marketing
5. Programática en formato audio y voz
6. El marketing por voz
7. Soluciones de Publicidad de Audio: Targetspot
8. Inteligencia artificial (IA) en publicidad programática
9. El futuro de la Inteligencia Artificial

Unidad didáctica 6.

Publicidad programática en google

1. Tipos de publicidad en Google Ads
2. Campañas de búsqueda
3. Campañas de shopping
4. Campañas de Display
5. Campañas de vídeo
6. Estrategia de puja inteligente con machine learning
7. Deep Learning
8. Conclusiones

Unidad didáctica 7.

Publicidad programática en xandr

1. ¿Qué es Xandr?
2. ¿Por qué confiar en Xandr?
3. Adstory
4. Campañas
5. ¿Un futuro sin Cookies?

Unidad didáctica 8.

Estudio de campañas de éxito

1. MediaMarkt
2. Mondelez España
3. Nike Phenomenal Shot
4. Campañas de compra programática DOOH
5. Ventajas de la compra programática DOOH
6. Mejores campañas DOOH
7. El futuro del DOOH Marketing

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Revista Digital

Secretaría

5

pilares del método

Webinars

Campus Virtual

Comunidad

Comunidad

Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.

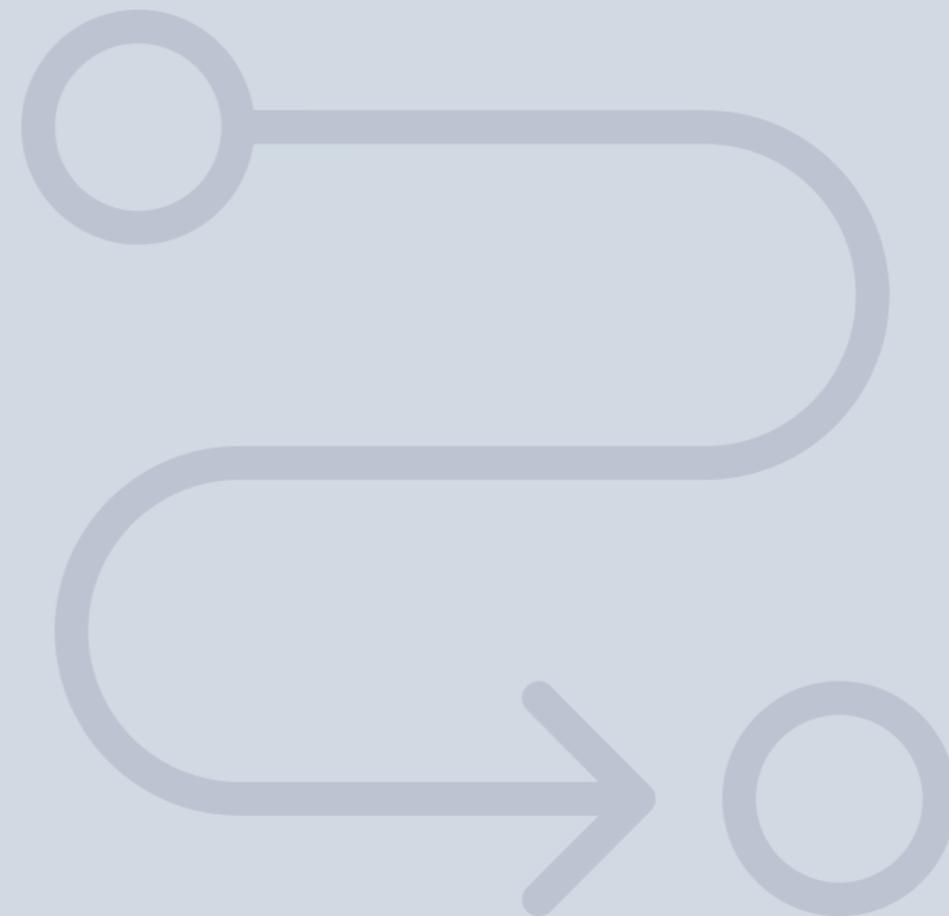
Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.



SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	Beca desempleo	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	Beca emprende	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	Beca alumnos	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso de Publicidad Programática

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.