

Curso de Social Media Ads

Información General

Fecha de inicio: 17/07/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

El tiempo de navegación de los usuarios en redes sociales no ha parado de aumentar, al igual que sus interacciones con los contenidos generados por empresas y marcas. Sin embargo, la atención de la audiencia fluye entre las plataformas sociales y es delimitada algorítmicamente, por lo que puede resultar difícil alcanzar al público objetivo de forma orgánica, resultando necesario implementar Social Media Ads. En este curso conocerás las principales herramientas para construir anuncios (en Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn) que puedan ser vistos por los clientes potenciales más relevantes e influir en su decisión de compra. Al finalizar el curso no solo conocerás el uso técnico del administrador de anuncios, también comprenderás cómo implementar estrategias reales que te permitan cristalizar a la perfección los objetivos comerciales y publicitarios de tu emprendimiento, organización y/o negocio.

Objetivos Generales

Gestionar la publicidad en redes sociales de forma eficiente, supervisando en tiempo real los resultados de las campañas, con informes que reflejen el rendimiento alcanzado.

Objetivos Específicos

- Interpretar los datos de tus campañas y elaborar informes de rendimiento.
- Promocionar de forma correcta tus productos y servicios a través de anuncios optimizados en las principales redes sociales.
- Incorporar técnicas y estrategias avanzadas para cerrar ventas tales como el remarketing, la automatización.

Destinatarios

- Emprendedores que quieren aprender a captar los mejores leads para sus proyectos.
- Community Managers y Traffickers Digitales que quieren ayudar a sus clientes a conseguir mejores resultados.
- Agencias de marketing que quieren ofrecer nuevos servicios a sus clientes.
- Medios de comunicaciones que desean aumentar su tráfico web e interacciones.
- Empresas y marcas que quieren conseguir nuevos clientes.
- El curso está abierto al público en general sin conocimientos específicos del tema y que desee adquirir una base sólida sobre publicidad en Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn. A su vez, quienes eligen este curso con mayor frecuencia son: Profesionales independientes que quieren vender sus productos y/o servicios.

Plan de Estudios

Módulo 1: Modulo 1

- Introducción a Social Media Ads
- Publicidad avanzada en Meta Ads
- Tipos de públicos y Nivel Campaña
- Nivel Conjunto de anuncios y Nivel Anuncio

Módulo 2: Modulo 2

- Píxel y retargeting de Meta Ads
- Reporting y optimización en Meta Ads
- Twitter Ads
- LinkedIn Ads
- Evaluación Final Integradora
- Recuperatorio

Bibliografía

- Sean, D. (2020). Social Media Marketing 2019: How to Reach Millions of Customers Without Wasting Your Time and Money - Proven Ways to Grow Your Business on Instagram, YouTube, Twitter, and Facebook. Estados Unidos, Alakai Publishing LLC.
- Keith, A. (2021). Social Media Strategy: Marketing, Advertising, and Public Relations in the Consumer Revolution. Estados Unidos, Rowman & Littlefield.
- Pacheco Pizano, P. (2020). Marketing para Instagram: De cero a máster en un solo libro. España, Independently published.
- Ivars, A. (2021). Publicidad en Facebook e Instagram. Manual para crear anuncios que venden. España, Anaya Multimedia.