

Curso de Google Ads

Información General

Fecha de inicio: 24/07/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

¿Sabías que cada segundo hay un usuario abriendo Google para buscar información sobre algo que necesita? ¿O que YouTube tiene más de 2 mil millones de usuarios activos? Google Ads es una herramienta publicitaria con la que podrás atraer a todos esos usuarios y convertirlos en clientes valiosos para tu empresa. Y por si esto fuera poco, tendrás a tu alcance una red compuesta por más de 3 millones de sitios web y aplicaciones para mostrar tus anuncios y llegar así al 90% de las personas que navegan en Internet. En este curso aprenderás sobre Google Display Ads, Google Search Ads y Google Video Ads. Mediante la incorporación de técnicas de segmentación y optimización de anuncios obtendrás los conocimientos necesarios para que tus campañas publicitarias logren convertir sin desperdiciar dinero. Al finalizar el curso lograrás alcanzar muchas personas interesadas en tu producto, servicio o contenido, aumentarás el tráfico de usuarios a tu página web y los convertirás en clientes.

Objetivos Generales

Aprender a publicitar de forma acertada en las búsquedas de Google, ganar presencia en sitios web y apps de AdSense, y ganar visibilidad con anuncios en YouTube.

Objetivos Específicos

- Incorporar técnicas y estrategias avanzadas para cerrar ventas tales como el remarketing, la automatización, etc.
- 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 Google Ads.

Destinatarios

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

- Agencias de marketing que quieren ofrecer nuevos servicios a sus clientes.

Plan de Estudios

Módulo 1: Configuración inicial y formatos de campaña en Google Ads

- Introducción a Google Ads
- Vinculaciones, Ofertas y Extensiones
- Google Display Ads I
- Google Display Ads II

Módulo 2: Estrategias y optimización de campañas en Google Ads

- Google Search Ads
- Remarketing y anuncios dinámicos
- Reporting, planificación y optimización
- Google Video Ads
- Evaluación Final Integradora
- Recuperatorio

Bibliografía

- Estrade Nieto, J. (2022). Marketing Digital. Mobile Marketing, SEO y Analítica Web. España, Anaya Multimedia.
- Celaya, A. (2020). Posicionamiento Web (SEO/SEM). España, ICB Editores.
- Robertson, M. (2021). Google Adwords: la guía de marketing definitiva para principiantes que anuncian en el motor de búsqueda de Google con Ppc utilizando secretos de optimización comprobados. España, Independently published.