

Desarrollo  
profesional y personal

20 créditos

Curso académico 2023-2024

Community Manager: Tecnología y Práctica Aplicadas a la  
Social Media

del 4 de diciembre de 2023 al 15 de junio de 2024

**DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL**

Características: material impreso, material multimedia, actividades presenciales optativas, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

*Ingeniería Eléctrica, Electrónica, Control, Telemática y Química Aplicada a la Ingeniería*  
E.t.s. de Ingenieros Industriales

**XII Curso de Experto Profesional en COMMUNITY MANAGER:  
Tecnología y Práctica Aplicadas a la Social Media**



## Convocatoria actual

Existe una convocatoria de este curso en el último curso académico publicitado.

Periodo de matriculación:

Del 5 de septiembre de 2024 al 15 de enero de 2025.

Periodo de docencia:

Del 4 de diciembre de 2024 al 16 de junio de 2025.

Puede acceder a ella a través de este [enlace](#).

## PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL Curso 2023/2024

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada

curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto/a Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

## Destinatarios

El curso tiene un enfoque práctico y está dirigido a todas aquellas personas que desean formarse como Community Managers y orientar su carrera profesional hacia el sector de los Social Media. También es perfecto para cualquier profesional que quiera potenciar su currículum y adquirir conocimientos en el campo del Community Management, las Redes Sociales y el Marketing Digital, en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo, con lo que puede complementar muy bien distintos perfiles profesionales.

Junto con la explosión que en los últimos tiempos han sufrido las Redes Sociales, así como diversos canales de comunicación online, ha surgido la necesidad de formar profesionales que sean capaces de desempeñar el papel de responsables de una comunidad. El Community Manager es un profesional en alza cada vez más demandado a nivel empresarial, puesto que las nuevas estrategias empresariales destacan la importancia de mantener una buena imagen corporativa en los distintos canales de comunicación que ofrece Internet. La reputación online cada día es más importante para las organizaciones; disponer de profesionales que sean capaces de gestionarla adecuadamente y proporcionar mayor visibilidad al negocio es fundamental en un entorno cada vez más competitivo.

Para lograr un mejor aprovechamiento del curso se recomienda poseer unos conocimientos mínimos de informática a nivel de usuario. La titulación inicial exigida es una titulación universitaria de grado o equivalente, pero no obstante, por tratarse de un curso de Experto Profesional, aquellas personas relacionadas con la Comunicación Audiovisual, el Marketing Digital, el uso de las Redes Sociales o las Tecnologías de la Información en general, que estén trabajando, o bien deseen hacerlo en este sector en expansión, **también pueden realizar el curso aunque no estén en posesión de un título universitario.**

Los conocimientos teórico-prácticos aportados constituyen un valor añadido, tanto para emprendedores, como para todo tipo de profesionales en general; especialmente, a la hora de enfrentarse a nuevos retos y diseñar procesos de expansión que permitan la captación de nuevos clientes y aumentar el nivel de fidelización de los que ya lo son, pilar fundamental en el desarrollo no sólo de las grandes empresas, sino también de las Pymes y todo tipo de organizaciones en general.

## 1. Presentación y objetivos

El curso ofrece la formación necesaria para convertirse en un buen Community Manager capaz de crear, gestionar y dinamizar adecuadamente una comunidad de usuarios en Internet de cara a impulsar la reputación online de una determinada empresa u organización. Para ello se analizan diversos canales de comunicación on-line, así como las funciones y habilidades necesarias a la hora de desarrollar y mantener un Proyecto Social Media. En este sentido, se analizan a fondo las herramientas más actuales de trabajo necesarias para desempeñar el papel de Community Manager, tanto a la hora de diseñar y desarrollar acciones, como a la de medir el impacto que dichas acciones tienen dentro de una determinada estrategia empresarial.

En el curso se estudia cómo crear contenidos digitales de forma eficiente y cómo promocionar dichos contenidos con técnicas SEO, SEM y SMO para lograr que una determinada organización alcance mayor visibilidad en Internet. También se hace especial hincapié en las buenas y malas prácticas en el desempeño profesional.

## Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Página web](#)

[Guía didáctica](#)

[Más Información](#)

## 2. Contenidos

### MÓDULO 1: COMUNIDADES VIRTUALES

#### 1. Comunidades Virtuales: Descripción y Claves de su Éxito

- Introducción a las Comunidades Virtuales: La nueva realidad digital. Caracterización de las Redes Sociales de mayor relevancia. El papel del Community Manager y las claves del éxito de una Comunidad Virtual: Funciones y Responsabilidades.

#### 2. Un nuevo modelo de Atención al Cliente: Gestión de Comunidades Virtuales y Elementos del Marketing Digital

- Un nuevo modelo de Atención al Cliente. Gestión de Comunidades Virtuales. Cómo sacar partido de las oportunidades que ofrecen los Medios Sociales. Elementos del Marketing Digital y visión del mercado.

#### 3. Diseño de un Plan de Marketing Digital personalizado: la Estrategia y las Plataformas de Soporte. Herramientas de trabajo en el día a día de las Comunidades Virtuales

- Elementos a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo el diseño de un Plan de Marketing Digital. La Estrategia asociada al Social Media Plan. Las Plataformas de Soporte. Herramientas de Trabajo en el día a día de las Comunidades Virtuales. Labores de gestión. *Trabajo Práctico: WordPress para un Community Manager, Desarrollo de webs y blogs.*

#### 4. Trabajando con distintas Redes Sociales para potenciar la marca de una Empresa u Organización

- Aumentar y atraer público utilizando distintas Redes Sociales. Creación y optimización de campañas. Obtención de información y datos sobre audiencias y campañas. Trabajando con Facebook, Twitter, YouTube, Instagram, LinkedIn, Pinterest, WhatsApp Business, TikTok, Twitch y otras Plataformas Sociales.

### MÓDULO 2: PLATAFORMAS DE CONTENIDO

#### 5. Producción de los contenidos: Contenidos aportados por el Community Manager y contenidos aportados por los Usuarios.

##### Marco Legislativo

- Contenidos Aportados por el Community Manager. Plan de contenidos, curación de contenidos, conceptos básicos a la hora de comunicar. Contenidos aportados por los Usuarios. Marco Legislativo: propiedad intelectual y

protección de datos.

#### 6. Promoción de los contenidos I: Técnicas de Posicionamiento Natural (SEO) y Técnicas de Posicionamiento Local (SEO Local)

- Fundamentos y objetivos del SEO. Búsqueda y optimización de Palabras Clave o Keywords. Elaboración de un Plan de Contenidos para SEO. Optimización de la clasificación de la búsqueda orgánica. Medición de rendimiento del SEO: fuentes de tráfico. Cómo trabajar y sacar partido del SEO Local.

#### 7. Promoción de los contenidos II: Técnicas de Posicionamiento (SEM), Técnicas de Posicionamiento Social (SMO), Publicidad mediante Redes Sociales (Social Ads) y otras Técnicas de Promoción

- Fundamentos y objetivos del SEM. Creación de una campaña de búsqueda de pago con Google Ads. Gestión y métrica de una campaña de búsqueda de pago. Publicidad mediante Redes Sociales: Social Advertising. Trabajando con Facebook Ads, Twitter Ads, YouTube Ads, Instagram Ads, LinkedIn Adstorial y otros.

#### 8. Evaluación de Resultados: Análítica y Métrica para monitorizar la reputación de una marca. Herramientas de Análisis de Resultados. Rentabilidad, Éxito y Retorno de la Inversión

- Monitorización de la reputación de una marca en Plataformas Sociales. Herramientas de Análisis de Resultados relacionadas con el Posicionamiento. Rentabilidad, Éxito y Retorno de la Inversión: cálculo de la inversión y los beneficios. *Trabajo Práctico: Análítica Web y local para un Community Manager: Google Analytics y Google My Business.*

#### TRABAJO O PROYECTO FIN DE CURSO

## 3. Metodología y actividades

El curso sigue la metodología propia de la UNED, que combina los valores de la enseñanza a distancia tradicional con las nuevas Tecnologías de la Comunicación, permitiendo aprender cómoda y fácilmente desde el domicilio, lugar de trabajo, o cualquier otro lugar. El proceso de aprendizaje se desarrolla a través de los materiales especialmente diseñados para el estudio del curso y del Campus Virtual de la UNED (agenda de trabajo, plan de actividades, tablón de anuncios, material audiovisual, etc.), manteniendo en todo momento contacto permanente (vía Web, e-mail, foros de debate, atención telefónica e incluso de forma presencial) con el equipo docente.

Esta flexibilidad es posible gracias a la atención y apoyo de tutores y profesores, que le guían de un modo personalizado a través de todo el proceso formativo hacia la consecución de los objetivos, eliminando así el aislamiento con el que suele relacionarse la formación a distancia. Además, el equipo docente del curso preparará una serie de Pruebas de Autoevaluación que permitirán a los estudiantes evaluar por sí mismos la correcta adquisición de conocimientos y competencias asociadas al curso.

No existen actividades presenciales obligatorias. La evaluación de los estudiantes se realizará basándose en la realización de las Tareas y Pruebas de Evaluación Continua (estudio continuado a lo largo del curso), los Trabajos Prácticos por Unidad Didáctica y el Trabajo Final de Curso.

## 4. Material didáctico para el seguimiento del curso

### 4.1 Material obligatorio

#### 4.1.1 Material en Plataforma Virtual

- Material en Formato Electrónico (PDF en color) especialmente desarrollado por el equipo docente para cubrir el Programa del curso en el Campus Virtual de la UNED (Plataforma ALF).

- Otros materiales en Formato Electrónico (imágenes, fotografías, audio, vídeo, reseñas de páginas web y otros ficheros en formato multimedia).

- El resto del Material Didáctico propio del curso que el estudiante necesite (materiales específicos, Pruebas de Autoevaluación, Pruebas de Evaluación Continua, Guías para la realización de las Tareas y Trabajos Prácticos, orientaciones para el estudio, etc.) estará disponible en la Plataforma del curso para que, a modo de una Biblioteca Virtual, el propio estudiante pueda ir cogiéndolo directamente a través de su ordenador según lo vaya necesitando a lo largo del curso. De la misma manera, el Campus Virtual también se utilizará para recibir las consultas, las Tareas, las Pruebas de Evaluación Continua y los Trabajos Prácticos realizadas por los alumnos, así como las correcciones por parte de los profesores (distribución electrónica de material).

Para interactuar con la Plataforma Virtual del curso, el estudiante únicamente deberá disponer de un ordenador personal o dispositivo móvil, así como acceso a Internet y una cuenta de correo electrónico.

#### 4.1.2 Material editado y de venta al público en librerías y Librerías virtuales

##### Curso de Community Manager(D)

**Autores** Rodríguez Fernández, Óscar

**Editorial** Anaya

**Edición** 2018

**Precio aproximado** 27€

**ISBN** 9788441539631

##### Social media. Herramientas y estrategias empresariales

**Autores** Dotras, Alberto

**Editorial** Ra-ma

**Edición** 2016

**Precio aproximado** 24€

**ISBN** 9788499646251

Puede adquirir dichos materiales a través de la [Librería Virtual de la UNED](#).

#### 4.2 Material optativo, de consulta y bibliografía

##### 4.2.1 Material editado y de venta al público

### La guía avanzada del community manager

**Autores** Mejía Llano, Juan Carlos

**Editorial** Anaya

**Edición** 2015

**Precio aproximado** 24€

**ISBN** 9788441536661

### Quiero ser community manager. 10 profesionales y 5 compañías analizan una nueva realidad

**Autores** Martínez-Priego, Chema

**Editorial** Esic Editorial

**Edición** 2012

**Precio aproximado** 17€

**ISBN** 9788473568319

Puede adquirir dichos materiales a través de la [Librería Virtual de la UNED](#).

## 4.2.2 Otros Materiales

### MARKETING EN REDES SOCIALES

*SICILIA, MARÍA; PALAZÓN, MARIOLA; LÓPEZ, INÉS; LOPÉZ, MANUELA*

AÑO DE EDICIÓN: 2021

Nº PÁGINAS: 264

ISBN: 978-8418415319

EDITORIAL: ESIC

VERSIÓN KINDLE: 13 €

PRECIO APROXIMADO: 20 €

### EL GRAN LIBRO DE LOS NEGOCIOS ONLINE: TODO LO QUE NECESITAS SABER Y HACER PARA IDEAR, DESARROLLAR Y COMERCIALIZAR TU NEGOCIO ONLINE

*BAIXAS CALAFELL, MIQUEL*

AÑO DE EDICIÓN: 2020

Nº PÁGINAS: 288

ISBN: 978-8423431274

EDITORIAL: PLANETA

PRECIO APROXIMADO: 22,75 €

#### SEO. CURSO PRÁCTICO

*MARTÍN, DIEGO C.*

AÑO DE EDICIÓN: 2018

N° PÁGINAS: 228

ISBN: 978-84-9964-727-2

EDITORIAL: RA-MA EDITORIAL

ENCUADERNACIÓN: Rústica

PRECIO APROXIMADO: 23,65 €

#### VISIBILIDAD ONLINE: INMORTALIZA TU MARCA (SOCIAL MEDIA)

*AYALA, DAVID*

AÑO DE EDICIÓN: 2020

N° PÁGINAS: 296

ISBN: 978-8441542402

VERSIÓN KINDLE: 5,45 €

PRECIO APROXIMADO: 20 €

## 5. Atención al estudiante

La atención al estudiante se realizará a través de la Plataforma Virtual ALF, que es la que utiliza la UNED para la enseñanza de sus estudios reglados. El alumno puede acceder al Campus Virtual de la Universidad a través de Internet; es lo que se denomina Tutoría Telemática.

Las consultas a través del correo electrónico se pueden dirigir tanto a los profesores del curso, como a la directora. Además, para casos en los que no sea posible la comunicación a través del correo electrónico, o bien así lo prefiera el estudiante, existe la posibilidad de contactar telefónicamente con los profesores (913 987 746), preferiblemente los martes de 15 a 19 h o los miércoles de 10 a 14h. También con la secretaria administrativa en horario de mañana (913 986 494). Estos números cuentan con buzón de voz todo el día, lo que permite atender cualquier tema urgente que le surja al alumno.

Por otro lado, la Uned proporciona un Soporte Informático a los estudiantes para resolver cualquier duda o consulta relacionada con el servicio de Campus Virtual de la Universidad. El servicio se presta en horario de lunes a viernes de 9:00 a 20:00h (excepto festivos nacionales) en el teléfono 913 988 801, o bien a través de la dirección de correo electrónico [buzonestudiantes@csi.uned.es](mailto:buzonestudiantes@csi.uned.es).

El equipo docente del curso puede proponer la realización de actividades presenciales totalmente voluntarias como charlas o videoconferencias de expertos en la materia del curso con formato de seminario y foro de discusión abierto. También se habilitará la asistencia online a las mismas.

Correo electrónico del curso:

profesor-cm@ieec.uned.es

clarapm@ieec.uned.es

## 6. Criterios de evaluación y calificación

Teniendo en cuenta la metodología propuesta para el curso y el número de estudiantes por profesor, la evaluación será continua atendiendo y ponderando en cada caso el trabajo del alumno según la siguiente distribución:

- Tareas, Pruebas de Evaluación Continua y Trabajos Prácticos (existen dos a lo largo del curso, uno de cada por Unidad Didáctica): representan aproximadamente un 66% de la nota final.
- Trabajo Fin de Curso (se fijará de forma individualizada entre el estudiante y uno de los profesores del curso): representa aproximadamente un 33% de la nota final.
- Las consultas y participación en la Tutoría Telemática también podrán ser tenidas en cuenta para mejorar la nota final.

## 7. Duración y dedicación

Para sacar adelante el curso, se recomienda una dedicación semanal media del estudiante comprendida entre las 15 y 20 horas de estudio, con algún esfuerzo adicional en la época de realización de las Pruebas de Evaluación Continua, los Trabajos Prácticos y el Trabajo Final.

## 8. Equipo docente

### Director/a

Director - UNED

*PEREZ MOLINA, CLARA MARIA*

### Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

*MARTIN GUTIERREZ, SERGIO*

### Colaboradores externos

Colaborador - Externo



*LOSADA DE DIOS, PABLO*

Colaborador - Externo

*MAQUEDA LLUVA, SERGIO*

Colaborador - Externo

*SEDANO FLORES, CARLOS ENRIQUE*

## 9. Precio del curso

Precio de matrícula: 860,00 €.

Precio del material: 390,00 €.

## 10. Descuentos

### 10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: [descuentos@fundacion.uned.es](mailto:descuentos@fundacion.uned.es).

### 10.2 Incentivos

Son Ayudas que se concederán a propuesta voluntaria de los directores de los cursos, que son los que más conocen a su alumnado, y se detraerán del crédito disponible para el curso.

Su concesión no anula el porcentaje de los ingresos de matrícula que se destina a ayudas al estudio en esta actividad.

En todo caso, el porcentaje que se va a incentivar será exclusivamente el que corresponda al precio de matrícula (en ningún caso al precio del material necesario para el seguimiento del curso).

Los incentivos a la matrícula aprobados para este curso académico son los siguientes:

- Antiguos alumnos de la UNED vinculados con el Programa o Área de Conocimiento: Ciencias, Ingeniería y Arquitectura. Derecho, Economía y Gestión Empresarial. Psicología y humanidades.

**Descuento aplicado: 10%.**

## 11. Matriculación

Del 7 de septiembre de 2023 al 15 de enero de 2024.

### Información de matrícula:

Fundación UNED

C/ Guzmán el Bueno, 133 - Edificio Germania, 1ª planta

28003 - Madrid

Teléfonos: +34 913867275 / 1592

Correo electrónico: [predondo@fundacion.uned.es](mailto:predondo@fundacion.uned.es)

<http://www.fundacion.uned.es>

## 12. Responsable administrativo

Negociado de Títulos Propios.