



Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

POSICIONAMIENTO EN LA WEB PARA EL EMPRENDIMIENTO

Versión 1

Agosto 2025

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	POSICIONAMIENTO EN LA WEB PARA EL EMPRENDIMIENTO
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área Profesional:	MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Código:	COMM0108
Nivel de cualificación profesional:	2

Objetivo general

Aplicar técnicas de posicionamiento de páginas web a la hora de emprender un negocio, y que este se sitúe entre los primeros puestos en los resultados de búsquedas de las personas usuarias.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Bases del posicionamiento de páginas web (SEO)	20 horas
Módulo 2	Análisis de datos y medición web	25 horas
Módulo 3	Elaboración de webs para el emprendimiento	25 horas
Módulo 4	Usos del Marketing Digital en emprendimiento	20 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Teleformación

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición 90 horas

Teleformación Duración total de las tutorías presenciales: 0 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: -Certificado de profesionalidad de nivel 1 -Título Profesional Básico (FP Básica) -Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (ESO) o equivalente -Título de Técnico (FP Grado medio) o equivalente -Certificado de profesionalidad de nivel 2 -Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Medio -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad
Experiencia profesional	No se requiere

Modalidad de teleformación	Además de lo indicado anteriormente, los participantes han de tener las destrezas suficientes para ser usuarios de la plataforma virtual en la que se apoya la acción formativa.
-----------------------------------	--

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: - Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente, en el ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo, publicidad y relaciones públicas. - Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente, en el ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo, publicidad y relaciones públicas. - Técnico Superior, preferiblemente de la familia profesional de Comercio y marketing. - Certificados de profesionalidad de nivel 3, preferiblemente de la familia profesional de Comercio y marketing.
Experiencia profesional mínima requerida	Se requiere 1 año en el ámbito de Marketing y Relaciones Públicas, en caso de disponer de formación. Se requieren 3 años en el ámbito de Marketing y Relaciones Públicas, en caso de no disponer de formación.
Competencia docente	Se requiere cumplir como mínimo con alguno de los siguientes requisitos: - Experiencia docente acreditable de, al menos, 150 horas, en los últimos 2 años, relacionada con la Familia Profesional de Comercio y Marketing. - Seis meses de experiencia docente en el sector o en su defecto, aportar una de las siguientes titulaciones: Máster del profesorado, Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP), Certificado Profesional de Docencia de la Formación Profesional para el Empleo SSCE0110. - Titulaciones universitarias de Psicología/Pedagogía o Psicopedagogía, Máster universitario de Formación de formadores u otras acreditaciones oficiales equivalentes.
Modalidad de teleformación	Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m ² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula de gestión	45.0 m ²	2.4 m ² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula de gestión	- Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador - PCs instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los participantes - Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa. - Herramienta SEO y SEM- Redes sociales (X, Twitch, Instagram...)- Aplicaciones para la gestión de las redes sociales (Social Media Planning Tool, Brandwatch o Hootsuite,...)- Aplicaciones de e-mail marketing (mailchimp,...)- Herramientas para la métrica de los KPI's - Herramientas de analítica web (Google Analytics, Google Optimizer y Adobe Analytics)- Aplicaciones de Microsoft Office (Word, Excel, Power Bi,...)

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Aula virtual

Características

- La impartición de la formación mediante aula virtual se ha de estructurar y organizar de forma que se garantice en todo momento que exista conectividad sincronizada entre las personas formadoras y el alumnado participante así como bidireccionalidad en las comunicaciones.
- Se deberá contar con un registro de conexiones generado por la aplicación del aula virtual en que se identifique, para cada acción formativa desarrollada a través de este medio, las personas participantes en el aula, así como sus fechas y tiempos de conexión.

Para impartir la formación en **modalidad de teleformación**, se ha de disponer del siguiente equipamiento.

Plataforma de teleformación

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los siguientes requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios:

• Infraestructura:

Tener un rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:

- a) Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas de formación profesional para el empleo que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando que el número máximo de alumnos por tutor es de 80 y un número de usuarios concurrentes del 40% de ese alumnado.
- b) Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 300 Mbs, suficiente en bajada y subida.

Estar en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.

• Software:

- Compatibilidad con el estándar SCORM y paquetes de contenidos IMS.
- Niveles de accesibilidad e interactividad de los contenidos disponibles mediante tecnologías web que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.
- El servidor de la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimiento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 40 a 43 de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, así como, en lo que resulte de aplicación, en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas respecto del tratamiento de datos personales y la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.

- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Disponibilidad del servicio web de seguimiento (operativo y en funcionamiento) de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo V de la Orden/TMS/369/2019, de 28 de marzo.

• **Servicios y soporte:**

- Sustentar el material virtual de aprendizaje de la especialidad formativa que a través de ella se imparta.
- Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que de soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. Las formas de establecer contacto con este servicio, que serán mediante teléfono y mensajería electrónica, tienen que estar disponibles para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, manteniendo un horario de funcionamiento de mañana y de tarde y un tiempo de demora en la respuesta no superior a 48 horas laborables.
- Personalización con la imagen institucional de la administración laboral correspondiente, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

Con el objeto de gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, la plataforma de teleformación integrará las herramientas y recursos necesarios a tal fin, disponiendo, específicamente, de herramientas de:

- Comunicación, que permitan que cada alumno pueda interaccionar a través del navegador con el tutor-formador, el sistema y con los demás alumnos. Esta comunicación electrónica ha de llevarse a cabo mediante herramientas de comunicación síncronas (aula virtual, chat, pizarra electrónica) y asíncronas (correo electrónico, foro, calendario, tablón de anuncios, avisos). Será obligatorio que cada acción formativa en modalidad de teleformación disponga, como mínimo, de un servicio de mensajería, un foro y un chat.
- Colaboración, que permitan tanto el trabajo cooperativo entre los miembros de un grupo, como la gestión de grupos. Mediante tales herramientas ha de ser posible realizar operaciones de alta, modificación o borrado de grupos de alumnos, así como creación de «escenarios virtuales» para el trabajo cooperativo de los miembros de un grupo (directorios o «carpetas» para el intercambio de archivos, herramientas para la publicación de los contenidos, y foros o chats privados para los miembros de cada grupo).
- Administración, que permitan la gestión de usuarios (altas, modificaciones, borrado, gestión de la lista de clase, definición, asignación y gestión de permisos, perfiles y roles, autenticación y asignación de niveles de seguridad) y la gestión de acciones formativas.
- Gestión de contenidos, que posibiliten el almacenamiento y la gestión de archivos (visualizar archivos, organizarlos en carpetas –directorios- y subcarpetas, copiar, pegar, eliminar, comprimir, descargar o cargar archivos), la publicación organizada y selectiva de los contenidos de dichos archivos, y la creación de contenidos.

- Evaluación y control del progreso del alumnado, que permitan la creación, edición y realización de pruebas de evaluación y autoevaluación y de actividades y trabajos evaluables, su autocorrección o su corrección (con retroalimentación), su calificación, la asignación de puntuaciones y la ponderación de las mismas, el registro personalizado y la publicación de calificaciones, la visualización de información estadística sobre los resultados y el progreso de cada alumno y la obtención de informes de seguimiento.

Material virtual de aprendizaje:

El material virtual de aprendizaje para el alumnado mediante el que se imparta la formación se concretará en el curso completo en formato multimedia (que mantenga una estructura y funcionalidad homogénea), debiendo ajustarse a todos los elementos de la programación (objetivos y resultados de aprendizaje) de este programa formativo que figura en el Catálogo de Especialidades Formativas y cuyo contenido cumpla estos requisitos:

- Como mínimo, ser el establecido en el citado programa formativo del Catálogo de Especialidades Formativas.
- Estar referido tanto a los objetivos como a los conocimientos/ capacidades cognitivas y prácticas, y habilidades de gestión, personales y sociales, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciarse pedagógicamente de tal manera que permiten su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la adquisición de competencias, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante y a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 26511030 TÉCNICOS EN ESTUDIOS DE MERCADO Y OPINIÓN PÚBLICA(MARKETING)

- 26511049 TÉCNICOS EN PUBLICIDAD Y/O RELACIONES PÚBLICAS
- 26511067 TÉCNICOS MEDIOS EN PUBLICIDAD Y/O RELACIONES PÚBLICAS
- 26511085 GESTORES DE REDES SOCIALES
- 27131015 DISEÑADORES DE PÁGINAS WEB

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

Centro Móvil

Es posible impartir esta especialidad en centro móvil.

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: Bases del posicionamiento de páginas web (SEO)

OBJETIVO

Conocer las herramientas clave del marketing digital, como SEO, SEM, email marketing y redes sociales, para optimizar la visibilidad en buscadores y generar estrategias eficaces en un entorno publicitario digital.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

20 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de las bases del marketing y la investigación de mercados
 - Definición de nuevas personas consumidoras
 - Identificación de preferencias hacia marcas sostenibles
 - Detección de tendencias
 - Precisión del Search Engine Optimization: SEO
 - Indicación del Search Engine Marketing: SEM
 - Transformación del SEO y SEM a partir de las tendencias y preferencias en sostenibilidad
 - Estrategias SEO verdes
 - Buscadores y directorios
 - Relevancia de los resultados
 - Nuevo escenario publicitario
- Enumeración de herramientas de marketing digital
 - Email Marketing
 - Redes sociales
 - Comunidades virtuales
 - Keyword Research
 - Búsqueda y análisis de palabras clave

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Rigor en la utilización de las aplicabilidades de las estrategias SEO y SEM.
- Asimilación de habilidades para analizar y utilizar palabras clave en la mejora del posicionamiento online y la creación de campañas dirigidas.

OBJETIVO

Aplicar las habilidades, conocimientos de interpretación y análisis de datos provenientes de diferentes plataformas digitales, con el fin de optimizar la estrategia de marketing digital de una empresa.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

25 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Situación de los datos y KPIs
 - Conceptos fundamentales sobre datos
 - Análisis de rentabilidad (ROI) en campañas de marketing
 - Desarrollo de indicadores del alcance y efectividad de campañas con enfoque sostenible
 - Evaluación de métricas y resultados en publicidad digital
 - Evaluación del impacto ambiental en las campañas publicitarias tradicionales y digitales
- Localización de herramientas de Analítica Web
 - Usos de Google Analytics
 - Usos de Microsoft Power BI
 - Diferencias en interfaces y usos de las herramientas
 - Reporting y análisis de datos
- Implementación en la web
 - Uso de Google Tag Manager y Pixel para medición y optimización
 - Posicionamiento web (SEO y SEM) y en redes sociales (SMO)
 - Etiquetado de páginas para mejorar el análisis
- Análisis de experiencia de persona usuaria (UX) y conversión
 - Mejora de la experiencia de persona usuaria en plataformas web
 - Generación y calificación de leads
 - Creación de tiendas online: E-commerce
 - Estrategias de email marketing

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Responsabilidad en la optimización de la estrategia de marketing digital de una empresa.
- Compromiso en la medición de rendimiento de campañas para mejorar la experiencia de las personas usuarias.

OBJETIVO

Analizar la usabilidad, el mantenimiento y la creación de contenido como elementos esenciales para emprendedores/as que buscan establecer una presencia online sólida para su negocio.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

25 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Identificación de pasos previos al diseño web
 - Definición de HTML
 - Dominio URL
 - Registro de dominio y selección de hosting
 - Beneficios del hosting ecológico
 - Certificados SSL y aspectos legales básicos
 - Contratación de certificados con entidades proveedoras sostenibles
 - Definición de objetivos del sitio web
- Gestionar proveedores y aplicaciones de software para el diseño web
 - Diferencias entre plataformas y servicios
 - Criterios de selección
 - Principales CMS (WordPress, Wix, Squarespace)
 - Herramientas visuales y constructores de páginas
 - Pluggins esenciales para e-commerce y marketing
- Optimización de la velocidad de carga web
 - Herramientas y técnicas para mejorar tiempos de respuesta
 - Optimización de imágenes, scripts y multimedia
- Uso y diseño responsive
 - Mejores prácticas de diseño adaptativo: mobile-first
 - Testeo y análisis de la experiencia de personas usuarias: UX
- Actualización y mantenimiento continuo de la web
 - Planes de mantenimiento y seguridad
 - Copias de seguridad automáticas
 - Mejora continua en SEO

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Valoración de los pasos previos al diseño web de un negocio.
- Rigor en la aplicabilidad de los planes de mantenimiento y seguridad de la web.
- Sentido crítico en el análisis de la experiencia de personas usuarias y su impacto en el éxito del negocio.

OBJETIVO

Potenciar el uso del marketing digital como una herramienta clave en la creación y crecimiento de un negocio a partir del uso de estrategias accesibles y de bajo costo que maximizan la presencia digital y el retorno de la inversión.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

20 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Identificación de herramientas de Marketing Digital para el emprendimiento
 - Creación de contenido digital
 - El auge de la promoción a través de redes sociales
 - Diseño de estrategias digitales con visión sostenible de los productos o servicios
 - Uso de plataformas responsables en el ámbito socioambiental
 - Redes sociales más utilizadas
 - Estrategias de creación de contenido para atraer la clientela potencial
 - Rol de la persona Community Manager
- Redes sociales para el emprendimiento
 - Uso de plataformas clave: Facebook, Instagram, LinkedIn
 - Estrategias de crecimiento orgánico y pagado
- Precisión de estrategias de publicidad digital en emprendimiento
 - Publicidad en redes sociales (Social Ads)
 - Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads
 - Segmentación de audiencias y presupuesto
 - Análisis y ajuste de campañas
 - Publicidad display y remarketing
 - Plataformas de publicidad display (Google Display Network)
- Planificación y ejecución de una estrategia de Marketing Digital
 - Elaboración de un Plan de Marketing Digital
 - Definición de objetivos SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time-bound)
 - Planificación de contenido, presupuesto y herramientas
 - Monitorización del Plan de Marketing Digital

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Curiosidad por las estrategias de creación de contenido y las redes sociales más utilizadas para ello.
- Autocrítica sobre los usos de la publicidad digital en emprendimiento y su impacto en las personas usuarias.
- Rigor en la elaboración de un Plan de Marketing Digital.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicita, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.