



Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

MARKETING DIGITAL: DISEÑO WEB, HERRAMIENTAS, ESTRATEGIAS Y GESTIÓN

Versión 1

Agosto 2025

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	MARKETING DIGITAL: DISEÑO WEB, HERRAMIENTAS, ESTRATEGIAS Y GESTIÓN
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área Profesional:	MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Código:	COMM0122
Nivel de cualificación profesional:	2

Objetivo general

Desarrollar estrategias de marketing digital mediante el análisis de funciones, herramientas y tendencias clave, a través de la optimización de los sitios web para el comercio electrónico. Así como a gestionar de forma eficaz a la clientela y las campañas, integrando un enfoque sostenible en estas.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Caracterización del marketing en un contexto de transición digital	12 horas
Módulo 2	Diseño y optimización de sitios web comerciales	13 horas
Módulo 3	Herramientas y estrategias de publicidad online	10 horas
Módulo 4	Comercio electrónico y gestión de transacciones	10 horas
Módulo 5	Gestión de clientes y medición de resultados en medios digitales	10 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Teleformación

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición 55 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
--------------------------------------	--

Acreditaciones / titulaciones	
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 y turismo. - 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 y turismo. - 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 m² 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. - Softwares de diseño y optimización de sitios web comerciales (Adobe XD, Sketch, Figma, Webflow...)

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 permitan 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

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:	Caracterización del marketing en un contexto de transición digital
-------------------------------	---

OBJETIVO

Analizar las funciones del marketing, su evolución en el contexto digital, y los elementos necesarios para la creación de un plan de marketing.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

12 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Introducción al Marketing y análisis de su evolución
 - Definición y evolución del concepto de marketing
 - Variables del marketing: producto, precio, promoción y distribución
 - Diferencias entre el marketing tradicional y el digital
 - Marketing mix en internet
 - Historia y beneficios de Internet en marketing
 - Marketing digital en un contexto de transición ecológica
- Análisis de la transición digital en marketing
 - Concepto de e-marketing y surgimiento del marketing electrónico
 - Internet como medio de comunicación: usos, ventajas y limitaciones
 - Análisis de comportamiento del público consumidor en línea
 - Personalización y valor añadido en estrategias digitales
- Identificación de la planificación estratégica en marketing
 - Estructura de un e-Marketing Plan (EMP) y sus fases
 - Aplicación de un plan de marketing
 - Análisis situacional (interno y del entorno)
 - Comportamientos y psicología de la clientela en el entorno digital
 - Variables independientes y características personales de las personas a la hora de comprar
 - Herramientas para la elaboración de un DAFO
 - Modelo AIDA: las variables del e-marketing mix
 - Plan de marketing sostenible: prácticas ecológicas y responsables

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Interés por la evolución del marketing y la influencia de la digitalización sobre este.
- Rigor en la formulación de un plan de marketing en los entornos digitales.

OBJETIVO

Diseñar y optimizar sitios web efectivos enfocados en la clientela, aplicando a la vez prácticas sostenibles y herramientas SEO (Search Engine Optimization).

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

13 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Confección del diseño web comercial y formulación de páginas web
 - Proceso de construcción de un sitio web y herramientas útiles para el trabajo
 - Front-office y back-office
 - Elección de hospedaje y registro de dominios
 - Importancia del diseño en la experiencia de usuario: efectividad, usabilidad y consistencia
 - Estructuras en un sitio web (jerárquicas y no jerárquicas)
 - Página de bienvenida
 - Mapas del sitio web
 - Contenidos
 - Herramientas de búsqueda y ayudas
 - Consistencia
 - Rendimiento
 - Calidad
- Identificación de herramientas de optimización de contenidos
 - Importancia del contenido en el diseño
 - Herramientas de búsqueda y personalización con cookies
 - Análisis del comportamiento del/la cliente/a y personalización de contenido
- Descripción del SEO y posicionamiento en buscadores
 - Técnicas SEO básicas: titles, meta keywords, meta descriptions, estructura HTML
 - Optimización de páginas para rendimiento y experiencia del usuario
 - Herramientas SEO y aplicaciones
 - Posicionamientos en buscadores
 - Posicionamiento verde

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Implicación en la implementación de técnicas SEO, optimizando el contenido para un mejor posicionamiento.
- Rigor en el diseño y construcción de sitios web para asegurar una navegación fluida y consistente.
- Coordinación en la creación de mapas del sitio y contenidos.

OBJETIVO

Analizar las diferentes herramientas de publicidad digital y su implementación en campañas efectivas.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

10 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Análisis de la publicidad online y herramientas promocionales
 - Del producto al cliente: transformación de mercados, productos, medios y tecnologías
 - Estrategias de campañas publicitarias online y uso de banners
 - E-mail marketing: creación de campañas efectivas.
 - Programas de afiliación y herramientas de autogestión en publicidad
 - Publicidad en redes sociales: análisis de opciones 2.0 (blogs, portales colaborativos)
- Definición de estrategias en redes sociales
 - Hacia una comunidad de clientes: internet como medio de comunicación
 - Creación de contenido adaptado para redes sociales
 - Gestión de redes y branding en social media
 - Medición de efectividad en redes: KPIs específicos para social media
- Construcción de una publicidad ecológica y responsable
 - Alternativas de publicidad menos invasivas y más sostenibles
 - Estrategias para reducir el impacto ambiental en campañas online
 - Herramientas para medir la huella de carbono en campañas digitales

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Responsabilidad en la creación de contenido para redes sociales adaptado a las expectativas de la comunidad.
- Atención a la medición de KPIs en campañas de social media.
- Coordinación en la implementación de estrategias para reducir el impacto ambiental de las campañas digitales.

OBJETIVO

Analizar y caracterizar el comercio electrónico, su infraestructura y las mejores prácticas para transacciones seguras y sostenibles.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

10 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Caracterización del comercio electrónico
 - Actores y actividades clave del e-commerce
 - Conocimiento de medios de comercio virtual: características y ejemplos
 - Adaptación de la estrategia de producto, precio y distribución al entorno digital
- Descripción de medios de pago digitales y seguridad en transacciones
 - Tipologías de pago: bancarios, no bancarios, y nuevas tecnologías en pagos digitales
 - Medios de pago diseñados para e-commerce: seguridad y protección de datos
 - Recomendaciones de seguridad y aplicación de la normativa vigente
- Resumen del e-commerce sostenible
 - Prácticas sostenibles en logística y distribución en e-commerce
 - Optimización de packaging y métodos de entrega ecológicos

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Responsabilidad en la aplicación de medios de pago y de seguridad en el entorno digital.
- Interés por las prácticas sostenibles en la logística e-commerce.

OBJETIVO

Llevar la gestión de clientes online y en la medición efectiva del impacto de las campañas digitales, con énfasis en la fidelización.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

10 horas

Teleformación:

Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Gestión de la relación con clientes (CRM)
 - Introducción al CRM y sus beneficios en marketing digital
 - Clasificación y segmentación de clientes
 - Personalización y estrategias de fidelización de clientes en línea
 - Diseño de una estrategia de CRM
- Medición de impacto y análisis de resultados
 - KPIs específicos para campañas digitales y social media
 - Herramientas de análisis de datos: Google Analytics, herramientas de CRM
 - Evaluación de la sostenibilidad en la relación con clientes y optimización de recurso
- Escucha activa y feedback en social media
 - Técnicas de evaluación del feedback en social media
 - Gestión de crisis y estrategias para mejorar la imagen corporativa
- Optimización de recursos y reducción de impacto
 - Implementación de recursos sostenibles en la gestión de datos
 - Análisis de la huella digital en CRM y redes sociales

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Interés por las herramientas digitales de gestión de la clientela y seguimiento de los resultados.
- Coordinación para gestionar las crisis y obtener elementos de mejora en las organizaciones.

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.