



TÉCNICAS DE MARKETING DIGITAL **ORIENTADO A LAS VENTAS**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias para aplicar técnicas de marketing digital orientadas a la captación de clientes, promoción de productos y servicios, generación de oportunidades comerciales y aumento de las ventas.



Objetivos específicos

- Identificar estrategias y herramientas de marketing digital aplicables a procesos comerciales.
- Aplicar técnicas de creación de contenido y comunicación digital para atraer y fidelizar clientes.
- Utilizar estrategias de conversión y seguimiento para transformar oportunidades digitales en ventas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos del Marketing Digital y su Orientación Comercial

Contenidos:

Conceptos y características del marketing digital.

Evolución del comportamiento del consumidor digital.

Identificación del público objetivo y buyer persona.

Embudo de ventas y etapas del proceso de conversión.

Propuesta de valor y posicionamiento digital.

Actividad Práctica: Elaboración de un buyer persona y diseño de un embudo de ventas básico.

Módulo 2

Estrategias de Contenidos para la Generación de Ventas

Contenidos:

Tipos de contenidos y objetivos comerciales. Creación de contenido atractivo para clientes potenciales.

Redacción de mensajes orientados a la conversión.

Llamados a la acción y técnicas de persuasión.

Planificación de contenidos para canales digitales.

Actividad Práctica: Creación de una propuesta de contenido comercial para promocionar un producto o servicio.

Módulo 3

Redes Sociales y Herramientas Digitales para Vender

Contenidos:

Uso comercial de Facebook, Instagram, LinkedIn y WhatsApp Business.

Estrategias de publicación y engagement.

Publicidad digital y segmentación de audiencias.

Generación y gestión de leads mediante canales digitales.

Comunicación y atención de clientes en redes sociales.

Actividad Práctica: Diseño de una publicación comercial y estrategia de captación de clientes mediante redes sociales.

Módulo 4

Técnicas de Conversión, Fidelización y Medición de Resultados

Contenidos:

Técnicas para convertir prospectos en clientes.

Seguimiento digital de oportunidades comerciales.

Estrategias de remarketing y fidelización.

Indicadores de marketing y ventas digitales.

Análisis de resultados y optimización de campañas.

Actividad Práctica: Análisis de una campaña digital y elaboración de propuestas para mejorar su conversión en ventas.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl