



TÉCNICAS DE MARKETING DIGITAL **PARA 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 estrategias y herramientas de marketing digital orientadas a la promoción de productos y servicios, captación de clientes, generación de oportunidades comerciales y aumento de las ventas.



Objetivos específicos

- Identificar los principales conceptos, canales y estrategias de marketing digital aplicables a los procesos comerciales.
- Aplicar herramientas de creación de contenidos, redes sociales y publicidad digital para atraer y convertir potenciales clientes.
- Implementar estrategias de seguimiento, medición y optimización de campañas digitales para mejorar los resultados de 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 Aplicación Comercial

Contenidos:

Conceptos fundamentales del marketing digital y su evolución.

Importancia del marketing digital en los procesos de venta.

Comportamiento y necesidades del consumidor digital.

Identificación del público objetivo y segmentación de clientes.

Embudo de ventas y recorrido del cliente.

Actividad Práctica: Elaborar el perfil de un cliente objetivo y diseñar su recorrido dentro de un embudo de ventas.

Módulo 2

Estrategias de Contenidos para la Generación de Ventas

Contenidos:

Conceptos y objetivos del marketing de contenidos.

Tipos de contenidos digitales y sus características.

Creación de contenidos orientados a la conversión.

Redacción de mensajes comerciales para medios digitales.

Calendario y planificación de contenidos.

Actividad Práctica: Diseñar un calendario de contenidos comerciales para una empresa o producto determinado.

Módulo 3

Redes Sociales Aplicadas a las Ventas

Contenidos:

Principales redes sociales y sus características comerciales.

Creación y optimización de perfiles empresariales.

Estrategias de publicación y engagement. Generación de prospectos mediante redes sociales.

Atención y comunicación con clientes a través de canales digitales.

Actividad Práctica: Crear una estrategia de publicaciones en redes sociales orientada a captar y convertir potenciales clientes.

Módulo 4

Publicidad Digital y Campañas de Captación

Contenidos:

Fundamentos de la publicidad digital.

Tipos de campañas y formatos publicitarios.

Segmentación de audiencias y definición de públicos.

Diseño de anuncios orientados a la conversión.

Presupuesto, objetivos y planificación de campañas digitales.

Actividad Práctica: Diseñar una campaña publicitaria digital para promocionar un producto o servicio, definiendo público, objetivo, mensaje y presupuesto.

Módulo 5

Estrategias de Conversión y Fidelización de Clientes

Contenidos:

Técnicas para convertir prospectos en clientes.

Landing pages y llamados a la acción.

Comunicación comercial mediante canales digitales.

Seguimiento de prospectos y automatización básica.

Estrategias de fidelización y remarketing.

Actividad Práctica: Diseñar un flujo de seguimiento digital para convertir un prospecto en cliente y generar una acción de fidelización.

y mucho más...

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