

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Conocer el inbound marketing y las ventajas que ofrece.
- Adquirir conocimientos sobre el funcionamiento del inbound marketing.
- Identificar las fases del proceso de compra por las que pasa el comprador
- Saber en qué consiste el marketing de contenidos: tipos y beneficios.
- Conocer cómo funciona este marketing en las redes sociales así como las ventajas que aportan estas.
- Tener claro el concepto de fidelización así como las 3R y cómo conseguirla. Saber proporcionar un buen servicio post-venta online y las consecuencias de no hacerlo.
- Conocer herramientas de comunicación con el cliente y las ventajas que aporta cada una. Saber cómo hacer un contenido viral.
- Conocer el funcionamiento de SEO y SEM

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 50 h / Duración Recomendada: 6 semanas



Titulación Otorgada

Atención y fidelización de clientes



Título emitido por


International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 50 h / Duración
Recomendada: 6 semanas



Titulación Otorgada

Atención y fidelización de clientes



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por


Intedya[®]
International Dynamic Advisors

TEMARIO

Tema 1. Cómo atraer y hacer clientes

- Introducción
- Inbound Marketing. Concepto
- Historia del Inbound Marketing
- Pilares del Inbound Marketing
 - Atracción del tráfico de posibles clientes a nuestra web
 - La conversión
 - La conversión
 - Fidelización de clientes
 - Análisis para mejorar
- Conclusión
- Casos de éxito del inbound marketing
 - Caso en Reino Unido
 - La agencia española de marketing Incenta implementa el inbound marketing y triplica la generación de oportunidades de venta

Tema 2. Técnicas para atraer tráfico a nuestra web Introducción

- Marketing de contenido
 - SEO
 - SEM
 - Tipos de medios del marketing de contenidos
 - Beneficios del marketing de contenidos
- Redes Sociales.
 - Clasificación de las redes sociales
 - Construyendo comunidad en las redes sociales.
 - El éxito cuantitativo de una campaña de social media
 - El rol de influencer en redes sociales.
 - Fidelización en redes sociales.

Tema 3. Fidelización de clientes

- Introducción
- Concepto de fidelización
 - Las 3R de la fidelización
- Servicio post-venta
 - Cómo proporcionar un buen servicio
 - Consecuencias de un mal servicio post venta
- Twitter, el perfecto canal de atención al cliente
- Concepto
 - Características del blog
 - Anatomía de un blog
 - Tipos de blogs
- Prescriptores de la marca
 - Marketing viral
 - ¿Cómo conseguir que un contenido se haga viral?
 - Ejemplos de campañas virales
- Email marketing
- SEO y SEM
 - SEO
 - SEM