

## 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  
Plazo máximo de realización: 42 días



#### 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

Plazo máximo de realización: 42 días



### 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