

# PROGRAMA ESPECIALIZADO SOBRE INBOUND MARKETING

Del 23 de mayo al 6 de junio de 2019



Instituto  
de Estudios

Cajasol

BUSINESS SCHOOL

30 AÑOS ENSEÑANDO EL FUTURO

La metodología **Inbound Marketing** nos ayuda a entender fácilmente el nuevo contexto digital, es una gran herramienta para analizar, diagnosticar nuestra situación y diseñar una estrategia sólida de marketing y ventas. Adicionalmente veremos ejemplos y casos que nos ayudarán a entender, planificar y medir mejor los resultados en nuestro negocio.

El programa se realizará con abundante contenido práctico, ejemplos y un ambiente de continuas preguntas y resolución de casos, donde aprenderemos y reflexionaremos sobre la aplicación real a nuestro día a día de todo lo aprendido. ■

## DESARROLLO

El Curso tiene una duración de 12 horas presenciales y tendrá lugar los días 23 y 30 de mayo y 6 de junio de 2019, en horario de tarde (de 16.30 a 20.30h.).

MAYO

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4 5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

JUNIO

L	M	X	J	V	S	D
						1 2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

## PROGRAMA

### MÓDULO 1. METODOLOGÍA INBOUND MARKETING (4 h.)

- DEFINICIÓN DE INBOUND MARKETING
- OUTBOUND MARKETING & INBOUND MARKETING
- FASES DEL INBOUND MARKETING
- OBJETIVOS SMART
- DEFINIR EL BUYER PERSONA
- CICLO DE COMPRA (BUYER JOURNEY)
- CICLO DE VENTAS (PURCHASE FUNNEL)
- INTEGRACIÓN DE LOS CICLOS DE COMPRA - VENTA
- ESTRATEGIA DE CONVERSIÓN
- INTRODUCCIÓN A LA AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING
- EJEMPLOS

### MÓDULO 2. ATRAER CLIENTES E INICIAR LA RELACIÓN (4 h.)

- ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE LEADS
- CÓMO ATRAER USUARIOS
- MARKETING DE CONTENIDOS
- CREAR CONTENIDO DE CALIDAD
- VIRALIDAD
- CREAR CONTENIDO DE MANERA EFICIENTE
- LEADS MAGNETS
- OPTIMIZACIÓN EN BUSCADORES (SEO)
- DIFUSIÓN POR REDES SOCIALES
- PUBLICIDAD DIGITAL
- REMARKETING/RETARGETING
- OTROS MEDIOS DE CAPTACIÓN DE TRÁFICO
- OPTIMIZACIÓN DE LANDING PAGES
- OPTIMIZACIÓN DE FORMULARIOS
- DISEÑO DE PÁGINAS DE AGRADECIMIENTO

---

## PROGRAMA

### MÓDULO 3. CREAR RELACIONES BENEFICIOSAS (4 h.)

- TIPOS DE LEAD
  - CALIDAD DE LEAD
  - CUALIFICAR LEADS
  - EL COSTE DE MANTENER RELACIONES A LARGO PLAZO
  - MEJORAR LAS RELACIONES: PROSPECTOS, CLIENTES Y EMPLEADOS
  - MEJORA DE PROCESOS Y AUTOMATIZACIÓN
  - LEAD NURTURING
  - LEAD SCORING
  - TECNOLOGÍAS PARA AUTOMATIZAR
  - AUTOMATIZAR LA COMUNICACIÓN
    - 3 EJEMPLOS DE AUTOMATIZACIÓN DE COMUNICACIÓN
  - AUTOMATIZAR PROCESO DE VENTAS
    - 3 EJEMPLOS DE AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS
-

**PONENTE**



**FRANCISCO NARANJO MORENO**

Experto en Inbound Marketing, Ecommerce y Automatización de Marketing. Cuenta con 20 años de experiencia asesorando a empresas como: Saint Louis University , Grupo San José, Syrsa Automoción, Grupo Azvi, Acquajet, Grupo Conquero, etc.

Actualmente Francisco es director general en la agencia Comunica-web.com, cofundador en DuoDigito (Agencia especializada en Marketing Jurídico) y asesora a empresas B2B en las áreas de venta, transformación digital y desarrollo de negocio.

PROGRAMA  
ESPECIALIZADO SOBRE  
**INBOUND  
MARKETING**

**PRECIO DEL CURSO**

250 €

- Como todos los programas formativos del Instituto, este Curso está subvencionado en parte por la Fundación Cajasol. Asimismo es **bonificable por Fundae**.
- Consulta sobre **bonificaciones** para desempleados, Colegios Profesionales con convenio vigente, Antiguos Alumnos y Empresas Colaboradoras.

Para más información,  
haz clic aquí:



Para inscribirte al Curso  
haz clic aquí:



Pueden producirse cambios necesarios en el Programa, por ajustes posteriores a la fecha de publicación. Además del profesorado regular, se podrá contar con ponentes invitados de instituciones privadas y públicas.

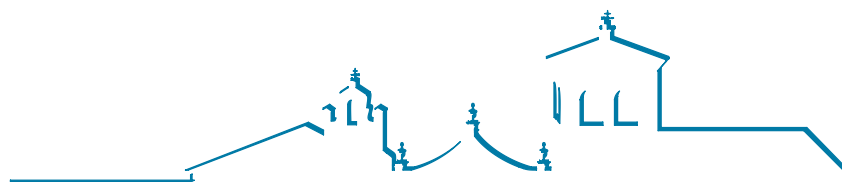
El Instituto de Estudios Cajasol se reserva la posibilidad de cambiar algunos de los profesores relacionados, por otros igualmente cualificados.

Para la celebración del curso es necesario alcanzar un número mínimo de inscritos para la correcta impartición de las materias.



Hacienda Cartuja,  
Av. Aljarafe s/n,  
41940 Tomares (Sevilla)  
Tel. 954 890 300  
info@institutocajasol.es

[www.institutocajasol.es](http://www.institutocajasol.es)



**Instituto  
de Estudios**



**30 AÑOS ENSEÑANDO EL FUTURO**