



# Curso de Inbound Marketing

# Presentación

Este curso está orientado para iniciarse en esta nueva forma de entender el Marketing. En este curso aprenderás todo lo necesario para poner en práctica esta metodología y serás capaz de establecer una estrategia de inbound, identificar ciclos de compra, objetivos y KPIs, entender el comportamiento del usuario online y aplicar métodos de captación, de atención al cliente y conversión haciendo uso de las buenas prácticas de la metodología inbound.



## Dirigido a

Este programa está dirigido a cualquier persona que esté implicado en departamentos de Marketing, Ventas y tecnología web cualquiera de los diferentes roles y responsabilidades implicados.

También se dirige el programa a cualquier profesional que quiera adquirir conocimientos básicos o afianzarlos.

Resulta de interés para cualquiera que desarrolle su labor en un entorno laboral que sea gestionado en marketing o ventas.

## Objetivos del curso

En este curso aprenderás todo lo necesario para entender cómo son tus buyer personas y qué tienes que ofrecerles en cada momento para acabar convirtiendo un visitante en un nuevo lead.

Además, veremos ejemplos prácticos de todo el proceso de Inbound Marketing que servirán para entender en qué consiste y cómo aplicarlo.

El alumno obtendrá los tips necesarios para ayudarle a mejorar su estrategia de Marketing, mejorando su contenido tras haber comprendido qué necesitan realmente sus usuarios y cómo atraerles.



# Metodología

El curso se imparte en modalidad presencial en nuestras dependencias del Parque Científico de la Universidad de Valencia en Paterna.

# Profesorado

Jorge Sánchez. Ingeniero Informático en posesión del CAP, experto en tecnología y marketing digital. Certificado en Inbound Marketing por HubSpot. También dispone de certificaciones en Google Adwords, Linux, Oracle, Cisco y Alcatel-Lucent



# Programa del Curso

## **Bloque 1. ASPECTOS BÁSICOS INBOUND**

Aspectos fundamentales de una estrategia Inbound efectiva

## **Bloque 2. ATRAER**

Optimizar tu sitio web para los motores de búsqueda

Crear contenido con un propósito

Los aspectos básicos de la publicación en blog

Cómo amplificar tu contenido con las redes sociales

## **Bloque 3. CONVERTIR**

Clics atractivos con las llamadas a la acción (CTA)

La anatomía de una página de destino

Conducir al siguiente paso con páginas de agradecimiento

## **Bloque 4. CERRAR**

Enviar el e-mail adecuado a la persona adecuada

El poder del Smarketing

Hacer que tu proceso de ventas sea Inbound

## **Bloque 5. COMPLACER**

Cultivar clientes felices



# Duración

El curso tiene una duración de 20 horas. Repartidas en 4 sesiones de 5 horas.

# Material

Los alumnos recibirán como material del curso los siguientes elementos:

- Manual de formación en español

# Condiciones

Para poder seguir este curso no es necesario ningún requisito previo.

