



## COMM24. Inbound & Outbound Marketing.

**Sku:** PS\_COMM24

**Horas:** 30

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial, tanto generando dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.

### CONTENIDOS

- **1. Inbound & Outbound Marketing**

- **Objetivo**

- Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial, tanto generando dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.

- **CONOCIMIENTO / CAPACIDADES COGNITIVAS Y PRÁCTICAS**

- Análisis de inbound marketing.
  - ¿En qué consiste el inbound marketing? Análisis.
  - Clasificación de las Etapas de inbound marketing.
  - Conocimiento de Buyer persona y customer journey.
  - Análisis de Posicionamiento web.
  - Análisis de Marketing de contenidos.
  - Análisis de Email marketing.
  - Desarrollo de Herramientas de inbound marketing.
  - Análisis de Marketing de permiso.
  - Conocimiento de los Aspectos legales. RGPD.
  - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.

- Análisis de outbound marketing.
  - Análisis del embudo de ventas.
  - Encontrar el cliente ideal.
  - Prospección de clientes.
  - Cualificación de clientes.
  - Desarrollo de habilidades para hablar con la persona adecuada.
  - Obtención de leads.
  - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Outbound Marketing.
- Desarrollo de competencias digitales.
  - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
  - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.
- **Habilidades de gestión, personales y sociales**
  - Habilidades para el desarrollo de estrategias de Inbound Marketing y Outbound Marketing.
  - Mejora de la comunicación con los clientes.
  - Pensamiento crítico para el análisis de resultados del plan de Inbound y Outbound Marketing.