



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.