

INBOUND MARKETING & ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

Dirigido a:

Directores comerciales, gerentes de mercadeo, supervisores de ventas y empresarios que deseen incrementar sus resultados comerciales.

Objetivo

Comprender la relación entre los componentes del sistema que permiten atraer, nutrir y convertir a prospectos en clientes haciendo uso de las herramientas digitales modernas.

Contenido temático:

1. Metodología del Inbound Marketing
2. Auditoría de los componentes de la identidad digital de la empresa
3. El ciclo de madurez de los prospectos
4. Estrategias de Inbound Marketing
5. Importancia y técnicas para el desarrollo del contenido de marketing