

24

HORAS



CLASES E-LEARNING
SÍNCRONO

CURSO

Aplicación de Estrategias de Marketing Digital para Ventas

PÚBLICO OBJETIVO

El curso va dirigido a emprendedores, profesionales de ventas, responsables de marketing, community managers y cualquier persona interesada en potenciar sus ventas mediante estrategias digitales.

REQUISITOS DE INGRESO

Conocimientos básicos de internet y redes sociales. Se recomienda experiencia previa en ventas o marketing, aunque no es un requisito excluyente.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos del Marketing Digital

- Definición y evolución del marketing digital.
- Comportamiento del consumidor digital.
- Tendencias en marketing y comercio electrónico.
- Embudo de ventas y customer journey en digital.

Competencias a desarrollar: Comprender los principios básicos del marketing digital y su impacto en las ventas, identificando oportunidades en entornos digitales.

Módulo 2: Estrategias de Captación de Clientes

- SEO y SEM: optimización y publicidad en buscadores.
- Redes sociales como canal de atracción de clientes.
- Marketing de contenido y estrategias de inbound marketing.
- Publicidad digital: Facebook Ads, Google Ads y LinkedIn Ads.

Competencias a desarrollar: Implementar estrategias para atraer clientes potenciales mediante técnicas de visibilidad digital, posicionamiento y publicidad online.

Módulo 3: Conversión y Ventas en Canales Digitales

- Psicología del consumidor digital y persuasión online.
- Creación de landing pages efectivas.
- Automatización del marketing y email marketing.
- Chatbots y asistencia virtual en ventas.

Competencias a desarrollar: Diseñar y optimizar procesos de conversión digital para aumentar las ventas, aplicando herramientas de automatización y contacto efectivo.

Módulo 4: Estrategias de Fidelización y Retención de Clientes

- CRM y gestión de relaciones con clientes en digital.
- Estrategias de remarketing y retargeting.
- Programas de fidelización y estrategias de recompra.
- Análítica y métricas clave para la fidelización.

Competencias a desarrollar: Implementar estrategias digitales para retener y fidelizar clientes, midiendo su impacto en el negocio.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 5: Análisis de Datos y Optimización de Resultados

- Google Analytics y herramientas de medición.
- KPI's esenciales para medir el éxito de las campañas.
- Optimización de estrategias a partir del análisis de datos.
- Casos de éxito y tendencias futuras en marketing digital.

Competencias a desarrollar: Analizar e interpretar datos para optimizar las estrategias de marketing digital, tomando decisiones basadas en métricas de rendimiento.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios. Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Participación mínima
75% (Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima
4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL
C.A.I
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

