

# Programa avanzado de marketing en proyectos digitales

**Nivel de cualificación profesional 3**



**¡Aprenderás sobre Customer Experience, Inbound Marketing, estrategias de ventas B2B y liderazgo de equipos comerciales!**

## **PRESENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO**

Con nuestro Programa Avanzado de Marketing en Proyectos Digitales, **aprenderás a gestionar equipos comerciales, diseñar estrategias de ventas y potenciar el Inbound Marketing con una visión 100% práctica.**

El marketing digital ya no es una opción, es una necesidad. Si quieres aprender **cómo captar clientes, mejorar su experiencia y convertir más ventas en entornos digitales**, este programa es para ti. ¿Listo para convertirte en un experto?

Pero... aquí no hablamos solo de teoría, ¿eh? En este programa **desarrollarás habilidades prácticas para aplicar en proyectos reales.**

**150**  
horas

**CÓDIGO CURSO:** COMM30



**kingscorner**

# PLAN DE CONTENIDOS

Los contenidos del curso se corresponden a los establecidos en el programa formativo asociado a la especialidad formativa y responden al nivel de cualificación requerido.

Se organizan a través de epígrafes de fácil discriminación, y están orientados al cumplimiento de los objetivos y dimensionados, según la duración de la acción formativa.

## ESTRUCTURA DE LOS CONTENIDOS:

### MÓDULO 1 –PROGRAMA AVANZADO DE MARKETING COMERCIAL EN PROYECTOS DIGITALES (150 HORAS)

- Desarrollo de estrategias de venta en los nuevos entornos.
  - Estudio del Cliente Digital y los modelos de ventas en la era digital.
  - Diseño de una estrategia de Ventas B2B.
  - Planificación y Operaciones de venta.
  - Capacidad práctica: Elaboración de un plan de ventas dirigida al cliente digital.
- Desarrollo de Inbound Marketing.
  - Análisis de Funnel, objetivos y métricas clave.
  - Diseño de una estrategia Inbound.
  - Elaboración de tu estrategia de contenidos y Posicionamiento.
  - Análisis de Leads Strategy.
  - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.
- Análisis de Customer Experience.
  - Análisis de Customer Experience.
  - Elaboración de Estrategias de On Boarding.
  - Estudio de Customer Success.
  - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de mejora de la experiencia de cliente.
- Gestión del talento y uso de habilidades en la gestión de equipos y liderazgo.
  - Análisis de los Roles del equipo de ventas.
  - Desarrollo de equipos comerciales especializados.
  - Estudio de Modelos de salarios e incentivos.
  - Desarrollo del Liderazgo y gestión de los equipos de ventas.
  - Capacidad práctica: Uso de habilidades de gestión de equipos, liderazgo y gestión del talento.
- Desarrollo de competencias digitales para profesionales
  - Análisis de los Roles del equipo de ventas
  - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
  - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de
  - SDM.

# ¿Qué conseguirás con este curso?

Con este curso avanzado de marketing en proyectos digitales, te vas a convertir en un profesional del marketing digital con habilidades estratégicas y operativas para liderar proyectos en entornos digitales.

- ✓ Diseñarás estrategias de ventas B2B
- ✓ Implementarás Inbound Marketing
- ✓ Mejorarás la experiencia del cliente
- ✓ Liderarás equipos comerciales con éxito



Dominarás las estrategias de venta en entornos digitales, diseñando estrategias de ventas B2B, analizando el comportamiento del cliente digital y optimizando cada etapa del embudo de conversión.



Aprenderás a potenciar el Inbound Marketing, conocerás las claves para atraer, convertir y fidelizar clientes a través de estrategias de contenido, automatización y análisis de datos.



Mejorarás la experiencia del cliente, descubriendo cómo optimizar la interacción, desde la captación hasta la fidelización, aplicando estrategias de Customer Experience y Customer Success.



Desarrollarás habilidades de liderazgo, gestión del talento y motivación para dirigir equipos de ventas en el entorno digital.



**kingscorner**