



CURSO WHATSAPP BUSINESS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El objetivo general del curso es proporcionar a los participantes un conocimiento profundo sobre el uso de WhatsApp Business como herramienta de marketing y ventas. A través de este curso, se espera que los participantes adquieran habilidades prácticas que les permitan optimizar la comunicación y mejorar la relación con sus clientes.



Objetivos específicos

- Entender las funcionalidades clave de WhatsApp Business.
- Diseñar estrategias de marketing efectivas utilizando WhatsApp.
- Mejorar la interacción y atención al cliente a través de la plataforma.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción A WhatsApp Business

- Historia Y Evolución De WhatsApp
- Diferencias Entre WhatsApp Y WhatsApp Business
- Ventajas Del Uso De WhatsApp Business
- Configuración Inicial De La App
- Casos De Éxito En El Uso De WhatsApp Business

Módulo 2: Funcionalidades Clave De WhatsApp Business

- Creación De Un Perfil De Empresa
- Uso De Etiquetas Para Organización
- Automatización Con Mensajes Predeterminados
- Catálogo De Productos Y Servicios
- Estadísticas Y Análisis De Actividad

Módulo 3: Estrategias De Marketing En WhatsApp

- Cómo Crear Una Estrategia De Marketing
- Segmentación De Audiencia
- Creación De Contenido Atractivo
- Promociones Y Ofertas Especiales
- Evaluación De Resultados Y Ajustes

Módulo 4: Optimización De Ventas Con WhatsApp

- Integración Con Otros Canales De Venta
- Técnicas De Venta Efectivas
- Seguimiento Y Fidelización De Clientes
- Gestión De Consultas Y Reclamaciones

Medición Del Impacto En Ventas

Módulo 5: Ética Y Buenas Prácticas

- Normativas Y Políticas De Privacidad
- Manejo Responsable De Información
- Buenas Prácticas De Comunicación
- Evitar El Spam Y Las Listas No Deseadas
- Construcción De Confianza Y Transparencia

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl