



TÉCNICAS EFECTIVAS DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proporcionar a los emprendedores las herramientas y técnicas necesarias para analizar sus negocios y posicionar su marca en redes sociales, aumentando así sus ventas.



Objetivos específicos

- Conocer las técnicas efectivas de marketing y comercialización.
- Aprender a analizar el negocio para identificar oportunidades de mejora.
- Desarrollar estrategias para posicionar la marca en redes sociales.



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 Al Marketing Digital

- Fundamentos del marketing digital
- Diferencias entre marketing tradicional y digital
- Importancia del marketing en redes sociales
- Herramientas básicas de marketing digital
- Casos de éxito en marketing digital

Módulo 2: Análisis De Mercado Y Competencia

- Identificación del mercado objetivo
- Análisis de la competencia
- Herramientas de análisis de mercado
- Segmentación de mercado
- Técnicas de benchmarking

Módulo 3: Estrategias De Marketing De Contenidos

- Creación de contenido relevante
- Planificación de contenido
- Estrategias de contenido en redes sociales
- Herramientas de gestión de contenido
- Medición de la efectividad del contenido

Módulo 4: Publicidad En Redes Sociales

- Tipos de publicidad en redes sociales
- Creación de campañas publicitarias efectivas
- Herramientas de publicidad en redes sociales
- Medición de resultados publicitarios

- Optimización de campañas publicitarias

Módulo 5: Fidelización De Clientes

- Estrategias de fidelización de clientes
- Programas de lealtad
- Medición de la satisfacción del cliente
- Herramientas para gestionar la fidelización
- Casos de éxito en fidelización de clientes

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