



TECNICAS MARKETING DIGITAL ORIENTADO A LAS VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar a los participantes en herramientas básicas y prácticas de marketing digital para mejorar la venta directa de productos del mar a través de redes sociales y plataformas digitales.



Objetivos específicos

- Comprender los conceptos clave del marketing digital y su aplicación al comercio local.
- Aprender a crear una identidad digital simple pero atractiva.
- Manejar redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp) para promocionar y vender productos.
- Desarrollar habilidades prácticas para la atención al cliente y difusión digital.



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: ¿Qué es el Marketing Digital y cómo ayuda a vender más?

Duración: 2 horas

Cómo ha cambiado la forma de vender.

Comportamiento del cliente digital: qué busca, cómo compra.

Casos reales de venta digital en el rubro pesquero o agrícola.

Actividad práctica:

Dinámica "Véndeme tu pesca": los participantes presentan un producto propio como si fuera una publicación digital (oral). El grupo da sugerencias para mejorarlo.

Módulo 2: Tu Marca, Tu Historia - Identidad Digital Básica

Duración: 2 horas

Qué es una marca y por qué importa (aunque seas pequeño productor).

Cómo contar tu historia: quién eres, qué vendes, por qué confiar en ti.

Elementos de una identidad digital sencilla: nombre, logo, colores, mensaje.

Actividad práctica:

Taller "Arma tu identidad": cada participante elige su nombre comercial, slogan, y diseña un logo simple con Canva (o a mano para luego digitalizar).

Módulo 3: Redes Sociales y WhatsApp para Promocionar tu Producto

Duración: 2 horas

Cómo funcionan Facebook, Instagram y WhatsApp Business.

Qué publicar: fotos, textos, precios, contacto. Cómo responder a los clientes con rapidez y amabilidad.

Catálogo de productos en WhatsApp.

Actividad práctica:

Simulación "Publica y Responde": cada participante crea una publicación para Facebook o Instagram (con foto o texto) y ensaya cómo responder a preguntas comunes de clientes por WhatsApp.

Módulo 4: Cómo sacar mejores fotos y hacer una mini campaña digital

Duración: 2 horas

Tips para tomar buenas fotos con el celular.

Cómo hacer publicaciones atractivas.

Plan simple de promoción: qué publicar, cuándo y dónde.

Mini plan de acción para cada participante.

Actividad práctica:

Taller "Mi primera campaña": cada participante diseña 1 publicación + 1 mensaje para WhatsApp con una oferta o producto especial.

Se comparte y retroalimenta en grupo.

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