Instituto de Formación Empresarial | Cámara Madrid

Cómo captar clientes en la Red

OBJETIVOS

- Conocer las diferentes estrategias de marketing que pueden ser utilizadas en las redes sociales para lograr los objetivos de la empresa en cuanto a la captación de clientes en la red.
- Definir las competencias, habilidades y conocimientos que marcan el perfil del buen profesional del Marketing 2.0.
- Al finalizar el curso serás capaz de gestionar los medios y canales apropiados para garantizar la atención de los clientes en la red.

DIRIGIDO A

Personas que quieran aprender a captar clientes mediante herramientas de marketing online.

DURACIÓN, MODALIDAD y PRECIO

60 Horas
Modalidad: **elearning**
Precio: 380 €

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

METODOLOGÍA

- A través de un enlace a la plataforma se introduce un usuario y un password para poder acceder al curso de referencia.
- Cada participante deberá superar las distintas unidades o capítulos de los que se componen los módulos, realizando los test, casos prácticos o ejercicios que se le vayan presentando.
- Tutorizado por un experto en la materia.

PROGRAMA

UNIDAD 1: LA EVOLUCIÓN DEL MARKETING ONLINE

- Una visión histórica. Del telemarketing al marketing online.
- Concepto y aplicaciones del telemarketing.
- Telemarketing vs marketing online. Ventajas y desventajas de su uso para las empresas.
- Perfil del profesional del marketing 2.0.

UNIDAD 2: LA COMUNICACIÓN EN LA RED

- Las formas de comunicación actual.
- La importancia de la comunicación escrita.
- La comunicación con el cliente en Facebook.
- La comunicación en Twitter al servicio de una marca.
- La comunicación con el cliente en Pinterest.
- Youtube como canal de comunicación en vídeo.
- Las redes profesionales.

UNIDAD 3: LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN LA RED

- Gestión de clientes en la red.
- Canales de atención al cliente en la red.
- Herramientas de apoyo para la gestión de clientes en red.

UNIDAD 4: LA CAPTACIÓN DE CLIENTES 2.0

- Marketing 2.0.
- Nuevos recursos para el marketing.
- Fidelización de clientes.
- Identidad digital.
- Marketing.
- Hacia el marketing 3.0.

CONVOCATORIAS

Las convocatorias están abiertas todo el año, puedes comenzar el curso el día que mejor te venga.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

elearning@camaramadrid.es

Contáctanos
91 538 38 38
91 538 35 00

www.camaramadrid.es