

Marketing Digital efectivo y herramientas para la excelencia en la atención al cliente

A través de este curso práctico el participante aprenderá a elegir, diseñar y ejecutar las diferentes estrategias y herramientas de marketing digital, que les permitan impulsar su negocio a través de las Redes Sociales y Páginas Webs.

Atención al cliente

Dirigido a directores de departamento, responsables comerciales y todo tipo de profesionales de empresas ubicadas en la CAPV, que quieran desarrollar planes en el entorno digital y alcanzar la excelencia en la atención y la fidelización de clientes.

OBJETIVOS

- Aprender a elegir, diseñar y ejecutar las diferentes estrategias y herramientas de marketing digital.
- Conocer pautas y claves para la relación positiva con clientes y la fidelización a través del servicio.
- Aumentar la conciencia de orientación al cliente y de la necesidad de excelencia para la fidelización.

CONTENIDOS

1. Plan de Marketing Digital

- Qué es, características y objetivos.
- Estrategia del plan y pasos a seguir.
- Mediciones y correcciones.

2. Redes Sociales, gestión y estrategia

- Funcionamiento, estrategia y optimización.

3. Posicionamiento Web (SEO), y G. My Businnes

- SEO, palabras clave y factores para el posicionamiento.
- Google Search Console, posicionamiento en el mapa y ficha del comercio en Google.

4. Publicidad Digital

- Concepto, estrategias y tácticas según los objetivos.
- Presupuesto a invertir, segmentación, optimización y medición de los resultados e indicadores.
- Plataformas publicitarias: Google Ads, Facebook Ads, Instagram, Twitter Ads, LinkedIn Publicidad...

5. Google Analytics y Mediciones de Redes Sociales

- Conceptos básicos y aspectos generales.
- Seguimiento e interpretación de los resultados.
- Medición de ventas y transacciones.

6. Email Marketing

- Bases de datos, estrategias y medición.

7. Web propia

- Posicionamiento, usabilidad, seguridad, claves y mejoras.
- Venta de productos online, en la web y Marketplaces.

8. Herramientas para una comunicación persuasiva de éxito

FECHA

- 26, 27, 28 y 29 de abril
- 3, 4, 5 y 6 de mayo

Nº DE HORAS

- 25 horas (8 días)

HORARIO

- De 09:30h a 13:00h: 26, 27 y 28 de abril
3, 4 y 5 de mayo
- De 09:30h a 12:00h: 29 de abril
6 de mayo

CARACTERÍSTICAS

- A través de nuestra Aula Virtual
- Gratuito para trabajadores y desempleados
- Subvencionado por Hobetuz
- Plazas limitadas
- Fin de inscripción: 20 de abril

Más información e inscripciones:

Haz [click aquí](#) para descargar el compromiso de participación y envíalo a:

M^a Luz García

Telf.: 943 202 818

Móvil: 688 777 351

Email: informacion@margube.com

