

Píldora Experto Digitalización:

Marketing y Ventas Digitales

HORAS LECTIVAS

10 horas curso completo.

WEBINAR + EVALUACIÓN TIPO TEST

Se impartirán 5 sesiones en formato webinar (lunes y martes de 15:00 a 17:00)

Cada módulo finaliza con un examen tipo test.

No se pueden cursar los módulos independientes.

DURACIÓN

Webinars: 4,5, 11, 12 y 18 marzo de 2024

Examen final: 29 de marzo de 2024

PRESENTACIÓN

Aprende todo lo necesario para alcanzar al público objetivo de tus productos y servicios con acciones de marketing y ventas estructuradas y efectivas.

El entorno digital actual ofrece la oportunidad de generar una elevada productividad y control sobre las campañas orientadas a ventas y recurrencia de las mismas. Así como proyectar una imagen seria y estructurada de la empresa y sus productos.

Trataremos en este curso los tópicos básicos para poder entender el ciclo completo desde la definición del marketing mix del producto, su comercialización y el diseño de una comunicación efectiva de sus puntos fuertes, hasta el ciclo de gestión de dicha venta así como su post-venta y posible recurrencia. Pasando por la relación con el cliente y su gestión digital para aumentar la eficiencia de la empresa y equipos comerciales.

MATERIAL DIDÁCTICO

Módulo 1. Introducción al Marketing para mediadores de seguros

- Introducción al Marketing Estratégico, Offline y Digital para el sector de seguros
- Plan de Marketing: estudio de mercado, audiencia, competencia y marketing mix
- Canales digitales para mediadores de seguros

Módulo 2. Estrategia de contenido en buscadores y generación de audiencia

- Comunicación digital y contenidos para empresas de seguros
- Posicionamiento en Buscadores SEO
- Campañas de captación de tráfico en campañas de pago en Google

Módulo 3. Engagement con redes sociales y email marketing

- Redes sociales: selección de plataformas, estrategia de contenido y campañas de publicidad
- Email Marketing para el sector seguros: captación de leads, manutención de base de datos y gestión de campañas efectivas
- Monitorización de la competencia y planes de crisis

Módulo 4. Gestión digital del ciclo comercial

- Ciclo de relación con el cliente en entornos digitales
- CRM para mediadores de seguros: Gestión de la preventa, postventa y recurrencia
- Analítica de negocio

Módulo 5. Caso Práctico: Plan de marketing

- Plan de Marketing con modelo CANVAS
- Planificación de marketing y publicidad en Google y Redes sociales
- Redacción estratégica de Contenido
- Diseño de Campaña Email Marketing



MARZO 2024

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
26	27	28	29	1	2	3
4 Módulo 1. Introducción al Marketing para mediadores de seguros 15:00 a 17:00	5 Módulo 2. Estrategia de contenido en buscadores y generación de audiencia 15:00 a 17:00	6	7	8	9	10
11 Módulo 3. Engagement con redes sociales y email marketing 15:00 a 17:00	12 Módulo 4. Gestión digital del ciclo comercial 15:00 a 17:00	13	14	15	16	17
18 Módulo 5. Caso Práctico: Plan de marketing 15:00 a 17:00	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31