DASC
Instituto Tecnológico Universitario
EducaciónContinua

CURSO

APRENDE FACEBOOK ADS Y VENDE MÁS

INFORMES : 221 652 4750

Impulsa estratégicamente tus Ventas con Facebook Ads

¿Públicas en redes sociales y quieres incrementar tus ventas?
¿Sientes que te falta una estrategia clara para atraer clientes?
Este curso es para ti.
En este curso práctico aprenderás a usar herramientas clave para vender mediante las redes de Facebook e Instagram, enfocándote en cómo pautar de forma estratégica, segmentar a tu cliente ideal y generar contactos reales que sí estén interesados en lo que ofreces. Ideal para emprendedores, pequeños negocios y cualquier persona que quiera mejorar sus ventas en redes invirtiendo estratégicamente y optimizando su tiempo con publicaciones efectivas.

Objetivo del curso:

Brindar a los participantes las bases para generar ventas efectivas en redes sociales mediante estrategias de social selling, segmentación y campañas de pauta digital.
Al finalizar el curso, podrás:
- Identificar a tu cliente ideal
- Entender cómo funciona el social selling
- Diseñar campañas de pauta en redes sociales
- Aplicar estrategias básicas para captar y nutrir leads
- Estructurar un plan de acción inicial

Vender más con menos esfuerzo.

INFORMES :
221 652 4750

TEMARIO

1. Fundamentos de Ventas y Social Selling

- Qué es el social selling y por qué es clave en el entorno digital
- Cómo definir el perfil del cliente ideal y segmentarlo correctamente
- Construcción de una marca personal o empresarial sólida
- Principios de psicología del consumidor en redes sociales

2. Creación de Contenido y Engagement

- Tipos de contenido que generan confianza e interés (educativo, promocional, institucional)
- Cómo crear contenido visual y textual atractivo
- Uso estratégico de historias, reels, videos en vivo y otros formatos
- Cómo estructurar un calendario editorial y mantener consistencia

3. Estrategias de Pauta y Alcance Orgánico

- Diferencias entre alcance orgánico y pauta pagada
- Diseño de campañas de pauta efectivas en Facebook, Instagram y otras redes
- Segmentación avanzada para captar leads de calidad
- Optimización de campañas y análisis de resultados

4. Generación y Nutrición de Leads

- Técnicas para captar leads usando formularios, landing pages y mensajes directos
- Uso de CRM en Excel para gestión de leads
- Estrategias para nutrir y convertir leads (email marketing, mensajes personalizados)
- Métricas clave para evaluar la calidad y conversión de los leads

5. Introducción al Cierre de Ventas y Fidelización

- Técnicas de cierre efectivas en el entorno de redes sociales
- Uso de testimonios y casos de éxito para reforzar la decisión de compra
- Estrategias de fidelización y generación de ventas recurrentes
- Cómo evaluar el proceso completo y realizar ajustes estratégicos