

*Aprende sobre el*

# ***Funnel Marketing y el Social Selling***



**DASC**  
Instituto Tecnológico Universitario

Educación,  
Tecnología  
y Ambiente

## **OBJETIVO GENERAL DEL CURSO**

Aplicar las técnicas de venta online y los programas existentes para garantizar la correcta comercialización de productos a través de los medios digitales identificando de manera adecuada a los clientes.



## 1. FUNNEL DE VENTAS

- 1.1. Identificación de leads, cliente reales y clientes potenciales
- 1.2. Maximización de la venta a cada perfil
- 1.3. Aprende a decir NO a una venta

### OBJETIVO

Reconocer los diferentes tipos de clientes con los que se trabaja para la correcta aplicación del embudo de ventas y el manejo adecuado de las estrategias digitales.

## 2. SOCIAL SELLING

- 2.1. Primeros pasos: Importancia del social selling
- 2.2. Ventas en frío

### OBJETIVO

Reconocer lo que es el social selling y los elementos que lo conforman como una forma de posicionar un negocio en medios digitales.

## 3. SOCIAL SELLING

- 3.1. Mejores prácticas de venta social
- 3.2. LinkedIn como forma de posicionamiento y reconocimiento

### OBJETIVO

Aplicación de las estrategias del social selling en el negocio digital para conseguir incrementar el posicionamiento y la venta de los productos.



**TEMARIO**

## 4. VENTA SOCIAL: TWITTER

- 4.1. Reconociendo la importancia de la plataforma
- 4.2. Identificación de las herramientas de venta de Twitter
- 4.3. Uso del timeline como parte de la estrategia

### OBJETIVO

Utilizar la red social de Twitter como complemento a la estrategia de social selling y la aplicación de timelines efectivos.



## 5. ECRM (ELECTRONIC CONSUMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

- 5.1. Importancia del eCRM en la estrategia digital
- 5.2. Identificación de las acciones de seguimiento
- 5.3. Aplicación de estrategias eCRM

### OBJETIVO

Identificar los beneficios del CRM como parte de la estrategia de venta y seguimiento de los negocios digitales.

## 6. EL SEGUIMIENTO DEL CLIENTE DIGITAL

### 6.1. Programas de eCRM

- 6.2. Uso de las plataformas
- 6.3. Identificación de las mejores prácticas CRM
- 6.4. KPI´s

### OBJETIVO

Explorar los diferentes eCRM digitales para aplicar estrategias y seguimiento de clientes digitales.

## 7. DESARROLLO DE CAMPAÑAS DIGITALES

- 7.1. Identificación de los elementos generales de una campaña digital efectiva
- 7.2. Uso de palabras de poder para las campañas
- 7.3. eGamification: Usa elementos de juego para vender más

### **OBJETIVO**

*Aplicar los elementos para el desarrollo de mejores campañas digitales de los negocios online.*

## 8. BIG DATA Y DATA MINING

- 8.1. Introducción al uso del Big Data y el Data Mining
- 8.2. Reconocimiento de las métricas digitales de venta
- 8.3. Aplicación de estrategias de ventas basadas en métricas

### **OBJETIVO**

*Reconocer lo que representan las métricas en el ambiente digital para la correcta toma de decisiones.*



INSCRIBETE HOY

**OBTÉN DESCUENTOS**

EXCLUSIVOS PARA OTROS

**CURSOS Y TALLERES**

CONOCE TODA LA  
**OFERTA EDUCATIVA**  
QUE TENEMOS PARA TI

## LICENCIATURAS

- Mercadotecnia
- Diseño Interactivo
- Administración
- Sistemas Computacionales

## INGENIERÍAS

- Industrial
- En Software

## MAESTRÍAS

- Administración
- Innovación y Gestión de Proyectos de TI

Más de **40**  
años de experiencia

**HORARIOS  
PARA TI  
QUE TRABAJAS**