



DASC
Instituto Tecnológico Universitario

Educación,
Tecnología
y Ambiente

TALLER DE MARKETING

DIGITAL Y SOCIAL SELLING

TALLER DE **MARKETING**

DIGITAL Y SOCIAL SELLING

El entorno digital ha transformado la manera en que las marcas interactúan con sus clientes. En este curso, exploraremos estrategias clave de marketing digital y social selling, proporcionando herramientas prácticas para fortalecer la presencia en línea y aumentar las oportunidades de venta.

DIRIGIDO A:

Profesionales, emprendedores y cualquier persona interesada en mejorar su posicionamiento digital, atraer clientes y aplicar técnicas de venta efectivas en redes sociales.

OBJETIVO GENERAL:

Brindar a los participantes los conocimientos y herramientas necesarias para desarrollar estrategias de marketing digital y social selling, optimizando su presencia en línea y estableciendo conexiones valiosas con clientes potenciales.



TEMARIO

1. Explorando el Mundo del Marketing Digital

- ¿Qué es el marketing digital y cómo ha revolucionado el mercado?
- Comparación con el marketing tradicional y su impacto.
- Tendencias actuales y oportunidades en el entorno digital.

2. Fundamentos Estratégicos del Marketing Digital

- Claves para una estrategia digital efectiva: SEO, SEM, marketing de contenidos y redes sociales.
- Diseño de un embudo de ventas digital de alto impacto.
- Planificación de estrategias digitales.

3. Social Selling: La Nueva Forma de Vender en la Era Digital

- ¿Qué es el social selling?
- Diferencias entre social selling y ventas tradicionales.
- Plataformas clave para conectar con clientes potenciales: LinkedIn, Facebook e Instagram.

4. Creación de Contenido que Atrapa y Vende

- Desarrollo de contenido relevante que atrae y fideliza clientes.
- Formatos ganadores: blogs, videos, infografías y publicaciones interactivas.
- Herramientas digitales para la producción de contenido impactante.

5. Interacción Estratégica: Engagement y Crecimiento de Audiencia

- Estrategias para aumentar la interacción y la lealtad de los seguidores.
- Creación y gestión de comunidades digitales.

6. Introducción a la Publicidad Digital: Anuncios que Conectan y Venden

- Conceptos básicos de publicidad en redes sociales.
- Creación de campañas efectivas en plataformas digitales.

TEMARIO

7. Análisis de Resultados: Midiendo el Éxito en el Mundo Digital

- Importancia de las métricas en marketing digital.
- Uso de herramientas como Google Analytics y Facebook Insights.
- Interpretación de datos y ajuste de estrategias.

8. Social Selling: Prospección Inteligente

- Métodos para identificar y conectar con clientes potenciales.
- Optimización de un perfil comercial en redes sociales.

