

INBOUND MARKETING

25/26 | NOVIEMBRE CHILE

TEMÁTICA

El Inbound Marketing es una metodología centrada en el contenido: se trata de que los clientes se vinculen y conecten con una empresa gracias a la creación y distribución de contenido de valor, contenido de calidad, que ayude a una empresa a posicionar su oferta de valor y generar potenciales clientes. También llamado marketing de atracción, se centra en un flujo de 4 etapas: Atraer, convertir, cerrar y deleitar. En este programa, los asistentes podrán aprender de la mano de un experto con más de 12 años de experiencia los fundamentos del Inbound Marketing de manera clara y sumamente práctica.

En el training mostraremos el PASO a PASO de una estrategia inbound:

- Marketing Digital
- Redes Sociales
- Lead Generation
- Analítica Digital
- Content Marketing

DIRIGIDO A

- Profesionales de marketing y publicidad
- Agencias de medios
- Agencias de Publicidad
- Agencias Digitales
- Emprendedores Digitales
- Profesionales de PR y comunicación
- Empresarios PYME

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Aprenderá cómo pasar de las visitas, los likes y los retweets a las ventas reales.
- Obtendrá contenidos vanguardistas con procesos y metodologías que ayudan a las empresas y organizaciones a realizar un marketing efectivo en los medios digitales y sociales.
- Potenciará su estrategia de marketing digital.



PROGRAMA INBOUND MARKETING

DÍA 1	LUNES 25 DE NOVIEMBRE	DÍA 2	MARTES 26 DE NOVIEMBRE
8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING • ¿Qué entendemos por Inbound Marketing? • Interrupción versus Atracción. • Generación de valor y el concepto de utilidad.	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	GROWTH DRIVEN DESIGN Y OPTIMIZACIÓN PARA BUSCADORES Introducción al diseño web orientado al crecimiento. El sitio web como una máquina de generar prospectos de calidad. Las claves del SEO actual. Contenido: calidad versus cantidad. La estrategia del LONG TAIL.
11:00 A 11:20 COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	EL ALCANCE DE UNA ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING El impacto integral en toda la estrategia digital. El paso a paso de una estrategia. Metodología y procesos.	SESIÓN 6 11:20 A 13:00	PROFUNDIZACIÓN EN AUTOMATIZACIÓN Y LEAD SCORING Cómo crear procesos automáticos de seguimiento. Personalización de contenidos y ofertas. Calificación de prospectos. Integración con CRM y panel de ventas. Cómo convertir prospectos en clientes. Profundización en tecnologías y herramientas.
13:00 A 14:10 NETWORKING LUNCH			
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	EL ROL DEL CONTENIDO EN UNA ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING Procesos para conocer mejor al cliente. Procesos creativos para crear contenido. Formatos de contenidos según el tipo de objetivo. Contenidos Snack, Premium, Educativos y Vip. Casos de estudio y ejemplos.	SESIÓN 7 14:10 A 15:45	INTEGRACIÓN CON VENTAS Y EL TRABAJO COMERCIAL EN EL INBOUND MARKETING • Marketing versus ventas: ¿Quién tiene la culpa? • Del "lead frío" al "lead caliente": el proceso de Lead Nurturing. • Cómo generamos y qué hacemos con un MQL. • Cómo generamos y qué hacemos con un SQL. • El concepto de Inbound Sales.
15:45 A 16:00 COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	USO DE LANDING PAGES Landing page versus sitio web. Buenas prácticas en contenidos, diseño y redacción. Optimización de la Tasa de Conversiones (CRO)	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	Cómo estructurar el plan de medición. Conceptos clave de analítica digital. Profundización en Google Analytics. Herramientas de medición. Conceptos clave de retorno de la inversión.

Conceptos clave de retorno de la inversión.

RELATOR

PABLO DI MEGLIO

Pablo Di Meglio es un especialista con amplia experiencia en marketing digital y negocios en internet. Cuenta con más de 14 años de desarrollo profesional en la planificación y ejecución de estrategias en canales digitales y sociales. Durante su experiencia laboral ha liderado proyectos de marketing digital para organizaciones como DIRECTV, SAB Miller, Volkswagen, Cablevisión México, Skype, Banamex, Microsoft, SONY, Pfizer y ORACI E entre otras



Referente latinoamericano en temas de social business, CRM y estrategias digitales. Speaker internacional y profesor universitario. Apasionado por crear teorías y metodologías que ayuden a las empresas y profesionales a entender y aplicar las ventajas del ecosistema digital. Actualmente, se desempeña como co-fundador y director de estrategia en Laboratorio, una firma de consultoría en innovación y transformación digital en Argentina, donde ayuda a organizaciones de todo tipo de industria a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales.

LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.







ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.

- · Chip Generacional
- · Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- · Marketing Digital
- Social Media Marketing
 - · Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
 - Liderazgo



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

- · Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

Contacto: Marcela Fuentes | mfuentes@seminarium.com

INFORMACIÓN GENERAL

25 y 26 de Noviembre 2019



PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES

Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO

Sujeto a disponibilidad del hotel





VALOR INDIVIDUAL



23,5 UF

GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos



21 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTE POR VALORES
PREFERENCIALES

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones: vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimice el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



APOYAN:



S J F J F A



www.seminarium.com



/seminariumchile



/seminariumchile



@seminariumchile