

**EXECUTIVE
TRAINING**

INBOUND MARKETING

CONVIERTA A SUS CLIENTES EN FANS BASADO EN EL
MARKETING DE CONTENIDO

**28 / 29 | MAYO
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

Brand Managers | Profesionales de marketing y publicidad | Centrales y agencias de medios | Agencias de Publicidad | Agencias Digitales

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- 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.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

DOCENTE

PABLO DI MEGLIO

Pablo Di Meglio es un especialista con amplia experiencia en marketing digital y negocios en internet. Cuenta con más de 12 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 ORACLE 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 LABORATIO, una firma de consultoría en innovación y transformación digital, donde ayuda a organizaciones de todo tipo de industria a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales.



LOS **EXECUTIVE TRAININGS** OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.

WORLD · CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

DÍA 1

LUNES 28 | MAYO

DÍA 2

MARTES 29 | MAYO

8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING <ul style="list-style-type: none"> • ¿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 <ul style="list-style-type: none"> • 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 11:30		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 2 11:30 A 13:00	EL ALCANCE DE UNA ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING <ul style="list-style-type: none"> • El impacto integral en toda la estrategia digital. • El paso a paso de una estrategia. • Metodología y procesos. 	SESIÓN 6 11:30 A 13:00	PROFUNDIZACIÓN EN AUTOMATIZACIÓN Y LEAD SCORING <ul style="list-style-type: none"> • 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 14:00		NETWORKING LUNCH	
SESIÓN 3 14:00 A 15:45	EL ROL DEL CONTENIDO EN UNA ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING <ul style="list-style-type: none"> • 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 14:00 A 15:45	INTEGRACIÓN CON VENTAS Y EL TRABAJO COMERCIAL EN EL INBOUND MARKETING <ul style="list-style-type: none"> • 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	EL USO DE LANDING PAGES <ul style="list-style-type: none"> • Landing page versus sitio web. • Buenas prácticas en contenidos, diseño y redacción. • Introducción a la Optimización de Conversiones (CRO). 	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	ANALÍTICA Y MEDICIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Cómo estructurar el plan de medición. • Conceptos clave de analítica digital. • Profundización en Google Analytics. • Herramientas de medición. • Conceptos clave en retorno de inversión.



PROGRAMAS IN - COMPANY

Nuestros In Company son programas cerrados personalizados pensados especialmente para cubrir las necesidades de su empresa y desarrollar todo el potencial de sus trabajadores. Estos programas pueden ser realizados en sus propias oficinas y dependencias o en alguno de nuestros hoteles asociados.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

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

- Certificación en Mentores Corporativos
 - 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

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

Contacto: Marcela Fuentes | mfuentes@seminarium.com

INFORMACIÓN GENERAL

28 - 29 MAYO 2018



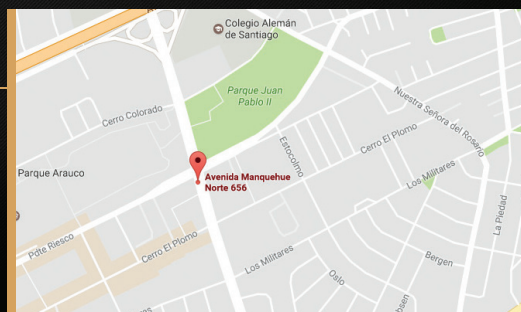
PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES

Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO

Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23 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

Optimize 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.

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



APOYAN:



www.seminarium.com



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 6894