



SEMINARIUM®

OPEN
TRAINING

INBOUND MARKETING

28/29

NOVIEMBRE
BOGOTÁ

www.seminarium.com

PROGRAMA

INBOUND MARKETING

DÍA 1		JUEVES 28 DE NOVIEMBRE	DÍA 2		VIERNES 29 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 <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 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 2 11:20 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 11:20 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 14:10		NETWORKING LUNCH			
SESIÓN 3 14:10 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 14:10 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	USO DE LANDING PAGES <ul style="list-style-type: none">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	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 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 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 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.



*Inspiring your
Full Potential*



PROGRAMAS IN-COMPANY

Este programa puede ser realizado en su empresa como **programa cerrado, personalizado y pensado especialmente para cubrir las necesidades de su equipo.**

Este programa es parte de la línea **In Company** de **Seminarium**. Conozca las demás alternativas para desarrollar las habilidades de cada área de su empresa ajustado al contexto y necesidades de su compañía.



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

VALOR INDIVIDUAL 	PRECIO DE LISTA USD 860
VALOR GRUPAL (3 A 5 PERSONAS) 	PRECIO DE LISTA USD 780
Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD	

*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.

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



FOUR POINTS
BY SHERATON
Bogotá

Tarifa Preferencial Seminarium
Reservas : 618 - 6700
Mail: reservas@fourpointsbogota.com
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

Medios de Pago



· training@seminarium.com.co · (571) 742 92 25 - 742 93 64 · (+57) 3183726689 ·



www.seminarium.com



/seminarium-colombia



/seminariumco



@seminariumco

Patrocinadores



Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cuál debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.