



COMM30

**PROGRAMA AVANZADO
DE MARKETING EN
PROYECTOS DIGITALES**

PROJECT MANAGEMENT

150 HORAS



OBJETIVOS

Gestionar un equipo comercial y orientarlo hacia objetivos de venta concretos dentro del marco de un proyecto digital.

100%
ONLINE

ÍNDICE

Desarrollo de estrategias de venta en los nuevos entornos.

- Estudio del Cliente Digital y los modelos de ventas en la era digital.
- Diseño de una estrategia de Ventas B2B.
- Planificación y Operaciones de venta.
- Capacidad práctica: Elaboración de un plan de ventas dirigida al cliente digital.

Desarrollo de Inbound Marketing.


- Análisis de Funnel, objetivos y métricas clave.
- Diseño de una estrategia Inbound.
- Elaboración de tu estrategia de contenidos y Posicionamiento.
- Análisis de Leads Strategy.
- Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.

Análisis de Customer Experience.

- Análisis de Customer Experience.
- Elaboración de Estrategias de On Boarding.
- Estudio de Customer Success.
- Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de mejora de la experiencia de cliente.

Gestión del talento y uso de habilidades en la gestión de equipos y liderazgo

- Análisis de los Roles del equipo de ventas.

- 
- Desarrollo de equipos comerciales especializados.
 - Estudio de Modelos de salarios e incentivos.
 - Desarrollo del Liderazgo y gestión de los equipos de ventas.
 - Capacidad práctica: Uso de habilidades de gestión de equipos, liderazgo y gestión del talento.

Desarrollo de competencias digitales para profesionales

- Análisis de los Roles del equipo de ventas
- Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
- Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.