

CICLO FORMATIVO EN MARKETING Y COMUNICACIÓN

Taller: 'El embudo de ventas: cómo captar clientes (y seducirlos) en internet'

Ciudad Real, 13 de septiembre de 2018.
Cámara de Comercio, de 09:30 a 14:30 horas

El objetivo básico de las empresas es vender, y en un mercado global y competitivo como el actual actualizar los métodos para conseguir aumentar las ventas resulta fundamental.

El consumidor compra a través de medios digitales, se informa en las redes sociales y busca en internet; por lo que poner en marcha estrategias de actualización digital es casi una obligación. El embudo de ventas es la estrategia para conseguir que aquella persona que conoce un producto a través de medios digitales **termine comprando en una web y convirtiéndose en cliente**.

La **Cámara de Comercio** organiza este taller en el que se dará a conocer el concepto de embudo de ventas en internet y su impacto en una estrategia de marketing digital. En él se mostrarán las herramientas necesarias para crear y automatizar este embudo de ventas.

Además de este taller, las próximas acciones del **Ciclo en Marketing y Comunicación** serán:

- € Taller '**Publicidad en Internet**' (8 horas), 4 de octubre. Precio: 45 €.
- € Taller '**Posicionamiento SEO**' (5 horas), 15 de noviembre. Precio: 40 €
- € Taller '**Analítica web: medir para mejorar**' (4 horas), 13 de diciembre. Precio: 40 €

Dirigido a

Gerentes de pymes y empresas, autónomos, responsables de marketing, comunicación, profesionales, emprendedores y, en general, a todas aquellas personas que deseen conseguir aumentar sus ventas en su actividad.

Programa

Duración: 5 horas presenciales.

- € Definición de cliente ideal.
- € Qué es un embudo de ventas y sus fases.
- € Fase de Conocimiento: técnicas para dar a conocer nuestro negocio ante clientes potenciales.
- € Fase de Consideración: cómo detectar y cualificar posibles compradores de forma automatizada.
- € El Lead Magnet:
 - Objetivo del lead magnet
 - Tipos de lead magnet
 - Cómo producirlos y distribuirlos
 - Elementos que no deben faltar en un buen lead magnet.
- € Fase de Decisión:
 - Cómo cerrar la venta.
 - Las 7 palancas de la venta.
 - Técnicas de scarcity y urgencia.
 - Ejemplos de procesos de venta.

- ☉ Fase de Retención: cómo conseguir que un cliente compre más veces y además nos recomiende.
- ☉ Analizando y mejorando el rendimiento del Embudo de Ventas.

Profesorado

El taller será impartido por [Bukimedia](#).

Más información

Se recomienda traer Pc portátil o tablet para un mejor seguimiento del Taller.

La cuota de inscripción en el Taller es de 40 euros.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.camaracr.org- Área de Formación - Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real. Juana Fernández-Luengo; teléfono: 926 27 44 44; fax: 926 25 56 81
formacion@camaracr.org