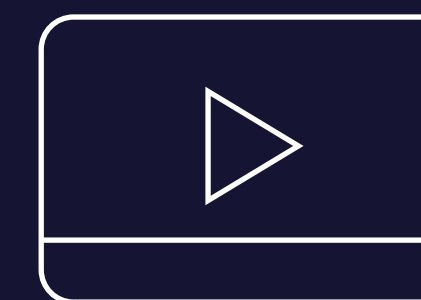


Curso de Especialización

# Estrategia de Fidelización de clientes a través de Internet

80 Horas Académicas



# . Contenido

01

---

Objetivo

02

---

Plan de Estudio

03

---

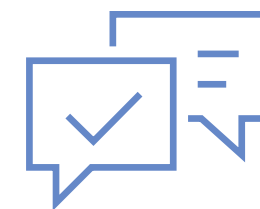
Metodología de Enseñanza

# 01

## . Objetivos

- Conocer el inbound marketing y las ventajas que ofrece.
- Adquirir conocimientos sobre el funcionamiento del inbound marketing.
- Identificar las fases del proceso de compra por las que pasa el comprador.
- Tener consciencia de la importancia del comercio electrónico.
- Saber cómo optimizar el proceso desde que el usuario añade un producto al carrito hasta que el pedido le llega.
- Conocer las claves para satisfacer todas las necesidades de los usuarios.

### Atención Personalizada



Nuestro Centro de Atención y equipo de expertos en e-learning asesorarán y atenderán tus consultas, para el buen desarrollo del proceso académico.



**Duración: 80 hrs. académicas**

## . Plan de Estudio

---

### . Unidad I

#### Cómo atraer y hacer clientes en internet

1. Introducción
2. ¿Que es el inbound marketing?
3. Conclusión
4. Casos de éxito del inbound marketing

### . Unidad II

#### Técnicas para atraer tráfico a nuestra web

1. Introducción
2. Marketing de contenido
3. Redes Sociales.

### . Unidad III

#### Ecommerce. Canales de venta o difusión

1. Introducción.
2. La importancia del comercio electrónico.
3. Proceso de pago sencillo - el carrito de la compra
4. Proveedores de reparto.

### . Unidad IV

#### Fidelización de clientes

1. Introducción
2. Concepto de fidelización
3. Servicio post-venta online
4. Twitter, el perfecto canal de atención al cliente
5. Blog. Concepto
6. Marketing viral
7. Email marketing
8. SEO y SEM

### . Unidad V

#### Campaña de Inbound marketing

1. Introducción
2. Pasos para la creación de una campaña de Inbound marketing
3. Priorización de acciones para comenzar un proyecto
4. El equipo
5. Tecnología

# . Metodología de Enseñanza

## . Virtual o E-learning

Brinda la libertad de estudiar de acuerdo a su disponibilidad horaria, rompiendo barreras de tiempo y distancia, monitoreados por un tutor virtual.

## . Aula Virtual

Entorno que facilita la interacción entre los participantes y el especialista, permitiendo la enseñanza-aprendizaje, comunicación, interacción y evaluación del alumno.

El estudiante tiene la capacidad de decidir el itinerario formativo más acorde con sus intereses y podrá acceder al contenido de la plataforma virtual las 24 horas:

# 03

www.cadperu.com

- **Video:** Medio audiovisual que contempla el desarrollo panorámico del tema, con ejemplos que ayuden a entender lo sustancial de cada unidad.
- **Guía de Estudio:** Material que permite al participante fundamentar los contenidos de cada unidad, desarrollar las capacidades, habilidades y destrezas que propone el programa, y solucionar las actividades propuestas.
- **Recursos Complementarios:** Lecturas seleccionadas y/o material audiovisual, a fin de profundizar la comprensión y/o análisis del tema, facilitando la apropiación del contenido y los referentes bibliográficos que complementan la capacitación y enriquecen el conocimiento.
- **Foro:** Entorno de conversación que permite el intercambio de conocimientos y opiniones con la comunidad de estudiantes, desarrollando el pensamiento crítico por medio del diálogo argumentativo y pragmático.
- **Evaluación:** Test que desarrolla el participante al finalizar el curso, permitiéndole evaluar su proceso de aprendizaje.





**22 años**

Comprometidos con el  
Desarrollo Profesional

[www.cadperu.com](http://www.cadperu.com)