

# Aprende a conseguir nueva clientela y fidelizar a la actual gracias al marketing en redes sociales y a la venta online

📅 Junio 2022

Inscríbete



**Fechas:**

Del 6 al 28 de junio, lunes, martes y miércoles

**Presencial**



**Videoconferencia**



**Horario:**

de 16:00 a 20:15 h.

Inscríbete

## Profesora



### Yolanda Velaz Muñoz

- Enfermera especialista y fundadora de la plataforma <http://nadiecomomama.com>
- Divulgadora sanitaria en redes sociales y otros formatos online tales como el Campus Vacunas TV de la Asociación Española de Pediatría.
- Influencer en el campo de la salud con marcas como Dodot, Suavinex, Mustela, Puleva o el grupo Smart Baby entre otros.
- Comunicadora tanto en formato escrito, video como podcast, de forma presencial u Online.
- Ha recibido varios premios de comunicación, entre ellos el de Mejor Podcast de Maternidad, además de ser seleccionada por la Revista Elle 2 años consecutivos como mejor podcast para padres con hijos. Premio de comunicación en la categoría Blog y RRSS por el Instituto Puleva Nutrición y Premiada como Mejor Sanitario 2.0.



### Javier Heras Díez

- Ingeniero Superior Informático.
- Master en Seguridad Informática.
- Consultor y asesor tecnológico.
- Desarrollador de aplicaciones informáticas.
- Perito judicial informático



### David Muñiz Aguirreureta

- Abogado experto en protección de datos y Derecho de las nuevas tecnologías.
- Socio Director de DMA Compliance
- Delegado de Protección de Datos.
- Compliance Officer con la certificación CESCO
- Perito judicial en Compliance Penal
- Vocal de la Comisión del Derecho de la Tecnología del Muy Ilustre Colegio de Abogados de Pamplona.

**100% subvencionado**

## PROGRAMA

### 1. -Introducción.

1. La sociedad de la información. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.
2. Nuevos medios de comunicación: Redes Sociales, Captación del Leads a través de internet y fidelización de los mismos.

### 2. El comercio electrónico.

1. Concepto.
2. Negocios en la red, cómo puede vender a través de mis redes sociales.  
Publicaciones en redes sociales coherentes y con estrategia de venta  
Storytelling para tu estrategia en Redes Sociales
3. Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional.  
Estrategias de marketing para atraer clientes potenciales

El poder del email marketing como estrategia de venta

4. Promoción de sitios web en redes sociales

Cómo pasar de público frío a templado para poder fidelizar y vender posteriormente. Tipos de comunicación: Anuncios, marketing de influencia, webinars, email marketing  
Webinar y live

5. Relación y fidelización en la relación cliente-proveedor.

3. La tienda electrónica.

1. El proceso de venta por Internet.
2. Tiendas virtuales de productos o servicios
3. Servicios en internet y medios digitales.
4. Medios de pago disponibles
5. Comercio electrónico según el medio utilizado.
6. Soportes para el comercio electrónico

4. Marketing en la red.

1. Marketing "one to one". El cliente "on line".
2. Plan de marketing on line desde cero, partiendo de un objetivo y desarrollando la estrategia al completo.
3. Herramientas clave: comunicación y logística.
4. Técnicas de captación y fidelización de clientes. Conceptos relacionados.

5. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de email marketing.

Marketing y publicidad Online

6. Difusión.

1. Plataformas tecnológicas como medio de difusión
2. Transmisión de información en distintos formatos
3. Ventajas e inconvenientes.

7. Entorno jurídico.

1. Contratación electrónica e imposición fiscal.
2. Protección de datos, dominios y ética.
3. Seguridad en las compras.

**Dirigido a:**

- Trabajadores/as por cuenta ajena.
- Trabajadores/as en situación de ERTE.
- Autónomos/as.
- Desempleados/as.

## INFORMACIÓN GENERAL

### Objetivo:

Adquirir conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet y trabajando las redes sociales para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados para optimizar al máximo tus posibilidades de venta de tus productos o servicios.

## INSCRIPCIONES

 100% subvencionado



Para más información:

948 290155

Inscríbete