

Inteligencia Comercial Digital

Introducción

No somos un instituto de enseñanza típico. Tampoco personas que se paran en un salón para repetir información que está al alcance de todos. Concebimos el mundo empresarial como una actividad apasionante, con la combinación exacta de técnica y creatividad, pero sobre todo concebimos los negocios como una disciplina práctica. Si no se vive la experiencia difícilmente se puedan llevar adelante ideas o proyectos. Y hemos comprobado que un conjunto de actitudes y aptitudes pueden ser potenciados a corto plazo con la metodología adecuada. No somos un instituto, somos una consultora y eso dice mucho de nosotros. Tenemos el respaldo de más de 280 empresas que han trabajado con nosotros en estos 13 años. Todo ello nos ha llevado a que siempre necesitemos personas que puedan colaborar con nosotros en los distintos aspectos donde colaboramos con nuestros clientes. Y muchas veces no resulta fácil captarlas, justamente porque la vivencia está en él debe dentro de la oferta actual a nivel educativo. Esa es nuestra apuesta, la de hacer "gente que haga cosas", gente que pueda combinar la pasión con la capacidad analítica de poder ver la realidad, pero también que pueda combinar el carisma con la creatividad necesaria para cambiar el mundo.

Objetivos

Que el participante pueda aprender convertir sus acciones de online en clientes y ventas. Este curso es el complemento comercial para tus conocimientos en marketing digital.

Diferencias

Algunas diferencias que muestra nuestra propuesta:

Ellos Nosotros

Docente

Da información

Conceptos teóricos y generales

Los alumnos saben lo mismo

Resuelvo casos de libro

Límite de faltas

Hay notas

Salgo sabiendo

Salgo con un Diploma

Plan de Marketing final

Facilitador

Aplica la información

Aplicación de los mismos

Los alumnos usan lo que necesitan

Resuelvo casos reales

Sín límite...es para vos

Está bien o no lo está

Estoy haciendo

Salgo con experiencia

Lo que elijas hacer

Metodología

El enfoque es 100% vivencial. No hay un docente que transmite información que está al alcance de todos, sino facilita a que se puedan llevar a cabo diagnósticos y soluciones adecuadas. No se trabaja en un salón de clases con personas mirando a alguien que habla, se trabaja sobre situaciones concretas donde cada uno cumple un rol muy activo en la construcción de la experiencia. Cada uno de nuestros egresados se ha llevado herramientas distintas. No se dan exámenes con nota, sino que se trabaja puntualmente sobre casos reales y sobre los resultados se dan conclusiones, como en cualquier trabajo.

Título

El que apruebe todos los módulos recibirá el certificado de participación en el taller **Inteligencia Comercial Digital**.

Temario

- Cómo convertir los Me Gusta en clientes.
- Cómo adaptar la venta online a cada público objetivo.
- La psicología de los anuncios y las landing pages.
- Herramientas para obtener ventajas en los contactos comerciales 1 a 1 online.
- Cómo escribir mails y mensajes efectivos. Cómo optimizarlos.
- Construir tu reputación online para facilitar los contactos comerciales.
- Cómo dominar las variables que influyen en todo el proceso comercial desde el clic hasta el pago.

Facilitador

Justin Graside

Co-Fundador y Director Comercial de StrateDo, un app que genera estrategias de marketing digital. Experiencia de más de 4 años en la industria de marketing digital, comenzando como Ejecutivo Comercial en PIMOD y luego co-fundando Arriba Media, agencia de marketing digital. Director de TEDxDurazno desde 2013 hasta 2015. Facilitador del Centro de Marketing Avanzado desde 2014.

Carga horaria e inicios

Inicio: Martes 12 de julio 2016

Finalización: Martes 26 de julio 2016

Días y horarios: Martes y Jueves de 19 a 22hs.

Duración

21 horas

Asistencias

Se entregará certificado de participación a quienes asistan al 100% de las sesiones.

Aprobación

En todos los casos habrá trabajos prácticos relacionados con la realidad de la materia que se esté dictando. **No habrá pruebas escritas.**

Requisitos de ingreso

Para ingresar al diploma se requerirá tener conocimientos previos de marketing digital y, preferentemente, alguna necesidad concreta de aplicación inmediata de conocimientos.

Consultas académicas

Cualquier consulta de **índole académica** pueden realizarla al Coordinador Académico Pablo Balseiro directamente por nuestro teléfono 2901-2615, o al correo electrónico <u>capacitacion@marketing.com.uy</u>.

Inversión

Un pago de \$5.200

Se puede reservar cupo hasta el Martes 5 de julio de 2016 abonando el 50% (\$ 2.600)