

A background image showing a person's hand using a computer mouse. The image is overlaid with a semi-transparent grey rounded rectangle containing the title. To the right of the rectangle, there is a vertical column of seven white circles of varying sizes, with the largest one at the bottom, resembling a decorative graphic or a list indicator.

Cómo captar clientes en la red

Objetivos

□ **Objetivo General**

- Conocer los nuevos recursos y herramientas que ponen a nuestra disposición los medios sociales y la web 2.0 para captar clientes en la red.

□ **Objetivos Específicos**

- Comprender los conceptos básicos del social media y la web 2.0 para adquirir una visión histórica de la evolución del Marketing hasta nuestros días.
- Conocer los diferentes medios y canales para la comunicación con el cliente en la red.
- Saber gestionar el proceso de atención al cliente en los medios sociales y los diferentes canales que nos ofrece la web 2.0.
- Conocer las diferentes técnicas y procesos que se manejan para el desarrollo del marketing en la red y la captación de clientes 2.0.

Contenidos

55 horas	Cómo captar clientes en la red
	Módulo 1
10 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 1: La evolución del marketing online. <ul style="list-style-type: none"> • Una visión histórica. Del Telemarketing al Marketing online. • Concepto y aplicaciones del Telemarketing. • Telemarketing vs Marketing online. Ventajas y desventajas de su uso para las empresas. • Perfil del profesional del Marketing
	Módulo 2
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad1: La comunicación en la red. <ul style="list-style-type: none"> • Las formas de comunicación actual. • La importancia de la comunicación escrita. • La comunicación con el cliente en Facebook • La comunicación en Twitter al servicio de una marca. • La comunicación con el cliente en Pinterest. • Youtube como canal de comunicación en video. • Las redes profesionales.
	Módulo 3
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 1: La atención al cliente en la red. <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de clientes en la red. • Canales de atención al cliente en la red. • Herramientas de apoyo para la gestión de clientes en la red.
	Módulo 4
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 1: La captación de clientes 2.0 <ul style="list-style-type: none"> • Marketing 2.0 • Nuevos recursos para el Marketing. • Fidelización de clientes. • Branding. • Marketing viral. • Hacia el Marketing 3.0
55 horas	4 Módulos y 4 unidades