



## Escala tus ventas in-company



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Mixta  
**Duración:** 18 h  
**Horas presenciales:** 13  
**Horas teleformación:** 5  
**Precio:** 200.00€

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Al inscribirte Bootcamp, no solo tendrás nociones básicas y avanzadas sobre la teoría del Marketing, sino que habrás aprendido a usar y replicar las mejores estrategias para la prospección, segmentación y contacto de tus potenciales clientes en la web. Sabrás encontrarlos en LinkedIn con las mejores herramientas de segmentación y automatización, sabrás ubicarlos de forma geográfica, a través de Google Maps, o directo desde listados en las redes, a través del Scraping. Además, podrás continuar tu contacto de manera automática y semiautomática con las mejores estrategias de Email Automation, para luego hacer los followups más efectivos y automáticos, de manera potenciar tu tiempo y energía.

### CONTENIDOS

Clase #1  
Conceptos principales del Growth Marketing  
Automatización de los procesos repetitivos, sin perder la personalización.  
Métricas de todas nuestras acciones para mejorar los resultados.  
Planificación de nuestras estrategias con Frameworks inteligentes.  
Buyer Persona  
Mapa de valor, los dolores y las alegrías de nuestro Buyer Persona  
Product Market Fit.  
Clase #2  
LinkedIn para encontrar a nuestro Buyer Persona en su empresa.  
Filtros de Sales Navigator  
ProspectIn  
Herramientas de "scrappin"  
Clase #3  
Prospectos segmentados a través de Sales Navigator.  
Copywriting  
La "escritura" por secuencia  
Clase #4  
Herramientas de seguimiento de prospectos.  
Mensajería de LinkedIn  
Correos con seguimientos automatizados