



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