



Curso

Curso en Email Marketing



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Email Marketing

1. Sobre Inesem

2. Curso en Email Marketing

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientacion

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Email Marketing



DURACIÓN	120
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

El Email Marketing se ha convertido en una de las herramientas más potentes y eficaces en marketing online. A través de la segmentación, el contenido de valor y la utilización una call to action atractiva, no solo lograremos atraer clientes potenciales, sino que les guiaremos por todo el funnel o embudo de conversión para que nos compren y se conviertan en prescriptores de nuestra marca. Para lograr esta situación, será necesario crear diferentes tipos de campañas segmentadas: branding, informativas, comerciales, remarketing, fidelización. Gracias a esta combinación lograremos aportar valor al cliente, mejorando el ratio de ventas, y convirtiéndole en el mayor prescriptor de nuestra marca.

A quién va dirigido

El Curso Email Marketing, está principalmente orientado hacia aquellos profesionales que poseen un grado semejante a Administración y Dirección de Empresas, Marketing y Publicidad, Marketing e Investigación de Mercados, etc. De igual manera, si deseas especializarte en esta temática, este es el curso más apropiado para hacerlo.

Objetivos

Con el Curso **Curso en Email Marketing** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Gracias al Curso Email Marketing, conseguirás comprender la diferencia entre marketing tradicional y relacional.
- Dominar los tipos de niveles de fidelización existentes.
- Conocer las métricas básicas del marketing relacional.
- Llevar a cabo campañas de Mailchimp por medio de páginas de aterrizaje.
- Realizar un seguimiento de las campañas de Mailchimp.
- Conocer el concepto de etiquetas merge y condicionales.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso Email Marketing, te preparará para el abordaje de los elementos que inciden en el desarrollo del marketing relacional. De igual manera, realizarás programas de fidelización de clientes, con los que estudiarás el efecto que tienen en los resultados empresariales. Igualmente, dominarás los tipos de campañas de mailchimp y realizarás un seguimiento de estas mediante Google Adwords, mientras que estudiarás conceptos como el WooCommerce.

Salidas Laborales

Los estudiantes que desarrollen de manera adecuada el Curso Email Marketing, lograrán realizar su labor, ocupando las funciones de un Experto en Email Marketing. Igualmente, conseguirán desempeñar otros trabajos como Experto en Marketing Relacional, Customer Relationship, Experto en Mailchimp, Adquision Manager, Experto en Inbound Marketing y Product Manager, entre otros.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso en Email Marketing

Módulo 1. **Marketing relacional**

Módulo 2. **Creación de campañas con mailchimp**

Módulo 1. Marketing relacional

Unidad didáctica 1. Conceptualización del marketing relacional

1. Marketing transaccional vs Marketing relacional
2. Diferencias entre venta transaccional y venta relacional
3. Marketing relacional como marketing enfocado al cliente
4. Elementos que inciden en el desarrollo del marketing relacional
5. Conceptos integrados en el marketing relacional

Unidad didáctica 2. La fidelización del cliente como base del marketing relacional

1. La fidelización como objetivo del marketing relacional
2. Nivel de fidelidad de los clientes
3. Programas de fidelización
4. Objetivos de un programa de fidelización
5. Efecto de los programas de fidelización en los resultados empresariales

Unidad didáctica 3. Fidelización de clientes online

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización online
2. Conceptos de fidelización online
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización del cliente en Internet
5. Estructura de un plan de fidelización

Unidad didáctica 4. Herramientas de análisis en los programas de fidelización

1. La base de datos
2. Creación de una base de datos
3. Elementos de una base de datos de marketing
4. Calidad de los datos
5. Sistemas de Información Geográfica en Marketing
6. Data mining

Unidad didáctica 5. La segmentación de clientes como principal herramienta para conocer al cliente

1. Segmentación tradicional vs Segmentación de marketing relacional
2. Criterios de segmentación
3. Técnicas de análisis y segmentación de clientes
4. Segmentación en Internet
5. Geomarketing y segmentación

Unidad didáctica 6. Métricas en marketing relacional

1. La importancia de medir los resultados
2. Definición de un plan de investigación
3. Tipologías básicas de métricas en el marketing relacional
4. Métricas de clientes
5. Otros indicadores básicos

Unidad didáctica 7. Generación de leads

1. Estrategias para captar leads de calidad
2. Utilización de email marketing para captar leads
3. Utilización de buscadores para la generación de leads
4. El permission marketing

Módulo 2. Creación de campañas con mailchimp

Unidad didáctica 1. Introducción a mailchimp

1. Introducción
2. Registro y configuración inicial
3. Crear listas de suscriptores
4. Personalizar formularios de contacto

Unidad didáctica 2. Creación de campañas

1. Email
2. Página de destino
3. Anuncios de remarketing de Google
4. Anuncios de Facebook
5. Anuncios de Instagram
6. Tarjetas postales

Unidad didáctica 3. Seguimiento y medición de campañas

1. CRM
2. Segmentación
3. Pruebas A/B
4. Informes y métricas
5. Personalización
6. Integración de Mailchimp y Google Analytics

Unidad didáctica 4.

Automatización

1. Automatización de bienvenida
2. Automatizaciones basadas en la fecha
3. RSS al correo electrónico
4. Carrito abandonado
5. Recomendaciones de productos
6. Notificaciones de pedidos
7. Emails de retargeting de productos
8. Seguimiento del producto
9. Compromiso del cliente
10. Mejores clientes
11. Primera compra

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

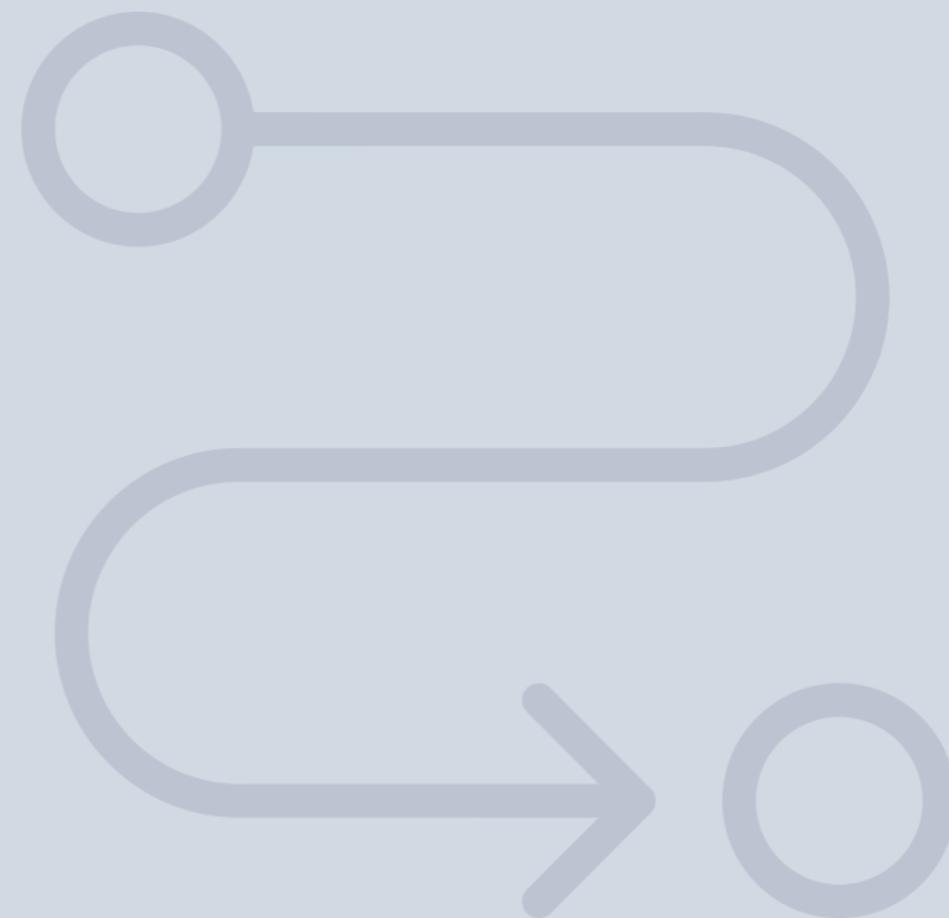
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en Email Marketing

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.