



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## COMM102PO INBOUND BUSINESS STRATEGY

---

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Este CURSO COMM102PO INBOUND BUSINESS STRATEGY le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMM102PO INBOUND BUSINESS STRATEGY el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y diseñar e implementar una estrategia de inbound marketing con la que mejorar la calidad de los leads e incrementar los ingresos del negocio.

### CONTENIDOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INBOUND MARKETING (EMAIL MARKETING-MARKETING DE CONTENIDOS-BLOGS-BUYER PERSONA)

1. Inbound Marketing VS Marketing de contenidos
2. Etapas de Inbound
3. Marketing de permiso
4. Email Marketing
5. A/B testing
6. Tipos de estrategia
7. Newsletter y Blog
8. Curación de contenidos
9. Storytelling

10. Qué es y qué aporta un blog
11. Mi primer blog
12. Diseño y plantillas
13. Cómo destacarlo en la web: herramientas
14. Tipos de estrategia
15. Newsletter y Blog
16. Curación de contenidos
17. Introducción al buyer persona
18. Cómo crear tu Buyer Persona
19. Herramientas

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. SOCIAL MEDIA STRATEGY

1. ¿Qué es un Community Manager?
2. Tareas y funciones del Community Manager
3. Metas del Community Manager
4. Habilidades y aptitudes en la gestión de redes sociales
5. Casos de éxito en gestión de redes sociales

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. MONITORIZACIÓN Y ESCUCHA ACTIVA

1. ¿Por qué es importante?
2. Consejos para realizar escucha activa
3. Ventajas de la escucha activa
4. Herramientas de monitorización

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. BRANDING Y POSICIONAMIENTO

1. ¿Qué es una marca?
2. Branding
3. Estado de la marca: Imagen, posicionamiento, reputación y territorio
4. Técnicas de branding e identidad corporativa
5. Branding en la red: uso de Internet y redes sociales
6. Tendencias

7. La importancia de la reputación online
8. Situación de partida
9. Creación de la reputación online
10. Plan de gestión de crisis
11. Análisis de la reputación online
12. Conclusión



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)