



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## *Curso en Email Marketing*

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

## Curso en Email Marketing

**duración total:** 120 horas

**horas teleformación:** 60 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### descripción

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.



+ Información Gratis

## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Entender el concepto Marketing relacional y su importancia en la actualidad.
- Diseñar campañas de generación de leads.
- Aprender a utilizar de forma eficaz Mailchimp.
- Crear formularios de suscripción.
- Crear campañas con Mailchimp desde su diseño hasta el envío.
- Utilizar las principales métricas de medición de campañas.
- Diseñar, desarrollar y optimizar la estrategia de email marketing de la empresa.

## *para qué te prepara*

El Curso de Email Marketing te preparará desde cero para aplicar una estrategia de email marketing en la empresa, desde la captación de suscriptores a través de formularios, hasta el envío de campañas y su optimización. Para ello, aprenderás a utilizar una de las herramientas más útiles para este objetivo: Mailchimp. Este Curso te permitirá diseñar campañas eficientes optimizando las tasas de apertura, lecturas y los clics en las llamadas a la acción. En definitiva, esta formación te permitirá incrementar el ratio de conversiones en el medio online.

## *salidas laborales*

El Curso de Email Marketing de INESEM te ayudará a abrirte puertas en el mercado laboral como Experto en Email Marketing, Experto en Mailchimp, Acquisition Manager o Customer Relationship Manager. Del mismo modo, te dará las claves para diseñar campañas de marketing relacional en cualquier negocio, utilizando herramientas de email marketing y lograr mejorar la relación con los clientes, aumentar la fidelización y aumentar las ventas.

**titulación**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

**INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES**

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre de la Acción Formativa**

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

**forma de bonificación**

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro 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.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Creación de Campaña con Mailchimp'
- Manual teórico 'Marketing Relacional'



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



### *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

### *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

### *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

### *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

**programa formativo**

## **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**

**+ Información Gratis**

- 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.Primer compra