



**PROGRAMA FORMATIVO DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA**  
**INBOUD MARKETING**  
**COMM101PO**

**PLANES DE FORMACIÓN DIRIGIDOS PRIORITARIAMENTE A TRABAJADORES OCUPADOS**  
**23 de febrero de 2018**

## PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA: INBOUD MARKETING

---

### DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA

**1. Familia Profesional:** COMERCIO Y MARKETING

**Área Profesional:** MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

**2. Denominación:** INBOUD MARKETING

**3. Código:** **COMM101PO**

**4. Objetivo General:** Mejorar el tráfico a la web, aumentando la llegada constante de leads y oportunidades comerciales, logrando una mayor notoriedad de marca y mejorando posicionamiento orgánico en Google.

**5. Número de participantes:** -

**6. Duración:**

Horas totales: 25

Modalidad: Presencial

Distribución de horas:

Presencial:..... 25

Teleformación:..... 0

**7. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento:**

7.1 Espacio formativo:

AULA POLIVALENTE:

El aula contará con las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo de la acción formativa.

- Superficie: El aula deberá contar con un mínimo de 2m<sup>2</sup> por alumno.
- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Acondicionamiento eléctrico de acuerdo a las Normas Electrotécnicas de Baja Tensión y otras normas de aplicación.
- Aseos y servicios higiénicos sanitarios en número adecuado.
- Condiciones higiénicas, acústicas y de habitabilidad y seguridad, exigidas por la legislación vigente.
- Adaptabilidad: en el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad dispondrá de las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar la participación en condiciones de igualdad.
- PRL: cumple con los requisitos exigidos en materia de prevención de riesgos laborales

Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

7.2 Equipamientos:

Se contará con el equipamiento suficiente para el desarrollo de la acción formativa.

- Pizarra.
- Rotafolios.
- Material de aula.
- Medios audiovisuales.
- Mesa y silla para formador.
- Mesa y silla para alumnos.
- Hardware y Software necesarios para la impartición de la formación.
- Conexión a Internet.

Se entregará a los participantes los manuales y el material didáctico necesarios para el adecuado desarrollo de la acción formativa

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

## **8. Requisitos necesarios para el ejercicio profesional:**

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si existen requisitos legales para el ejercicio de la profesión)

## **9. Requisitos oficiales de los centros:**

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si para la impartición de la formación existe algún requisito de homologación / autorización del centro por parte de otra administración competente.

## **10. CONTENIDOS FORMATIVOS:**

1. LA METODOLOGÍA DEL INBOUND MARKETING COMO FÓRMULA EFECTIVA PARA CONECTAR CON LOS CLIENTES.
2. CÓMO CREAR A TRAVÉS DEL CONTENIDO DE VALOR FÓRMULAS PARA ATRAER TRÁFICO Y LEADS CUALIFICADOS.
3. EL CUSTOMER JOURNEY.
4. DEFINIR EL BUYER PERSONA.
5. ESTRATEGIAS DE REMARKETING.
6. OPTIMIZACIÓN DE CONVERSIONES.
7. LEAD SCORING + LEAD NURTURING.
8. MEDICIÓN ANALÍTICA Y RETROALIMENTACIÓN.