



**SERCA**  
INSTITUTO  
DE ALTOS ESTUDIOS  
ESPECIALIZADOS

# CURSO ONLINE EN GENERACIÓN DE LEADS: ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA CAPTAR CLIENTES



FORMACIÓN PERMANENTE

---

[WWW.INSTITUTOSERCA.COM](http://WWW.INSTITUTOSERCA.COM)



## Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



# Metodología de **Estudio**

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





## Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

# Presentación del Programa

Especialízate con el **Curso de Generación de Leads: Estrategias y Técnicas para Captar Clientes** de Instituto Serca y domina las metodologías más efectivas para atraer y convertir clientes potenciales en el entorno digital actual.

A lo largo del programa, abordarás desde los fundamentos del marketing digital y la construcción del buyer persona hasta el diseño de landing pages de alta conversión, estrategias de publicidad en Google Ads, Meta Ads y LinkedIn Ads, así como técnicas de SEO, social selling y email marketing automatizado. También profundizarás en la cualificación de leads mediante modelos de lead scoring, la gestión con herramientas CRM y la analítica avanzada para optimizar cada campaña.

Con esta formación desarrollarás un perfil profesional altamente demandado, capaz de diseñar e implementar planes integrales de captación adaptados a modelos B2B y B2C. Aprenderás a tomar decisiones basadas en datos, mejorar tasas de conversión y maximizar el retorno de la inversión, competencias clave para destacar en departamentos de marketing y equipos comerciales.



**Duración:** 150 horas



**Créditos:** 6 Créditos ECTS



**Metodología:** Online



**Matriculación:** Permanente

# Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del marketing digital, identificando estrategias clave de generación de leads.
- ✓ Definir el público objetivo, construyendo buyer personas alineados con el customer journey.
- ✓ Diseñar lead magnets eficaces, aplicando técnicas de copywriting persuasivo para captar leads.
- ✓ Desarrollar estrategias de contenidos y SEO, optimizando la captación orgánica de leads cualificados.
- ✓ Diseñar landing pages y embudos de conversión, implementando técnicas de optimización CRO.
- ✓ Dominar la publicidad digital y el social selling, ejecutando campañas multicanal de captación.
- ✓ Aplicar técnicas de email marketing y lead scoring, automatizando procesos de nurturing mediante CRM.
- ✓ Analizar métricas de rendimiento, elaborando planes integrales y escalables de generación de leads.



## 1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DIGITAL Y LA GENERACIÓN DE LEADS EN EL ENTORNO ACTUAL

- 1.1. Concepto y evolución de la generación de leads en el contexto del marketing digital
- 1.2. Diferencias entre inbound marketing y outbound marketing en la generación de leads
- 1.3. El embudo de ventas como marco conceptual para la captación de leads
- 1.4. Tipología de leads: clasificación según su nivel de cualificación y origen
- 1.5. Marco legal y normativo aplicable a la captación de datos personales
- 1.6. Tendencias actuales y emergentes en la generación de leads

## 2: DEFINICIÓN DEL PÚBLICO OBJETIVO Y CONSTRUCCIÓN DEL BUYER PERSONA

- 2.1. Importancia de la segmentación de mercado en la estrategia de captación de leads
- 2.2. Metodología para la investigación y análisis del público objetivo
- 2.3. Proceso de construcción del buyer persona paso a paso
- 2.4. Mapeo del customer journey y puntos de contacto clave para la captación
- 2.5. Segmentación avanzada y creación de microsegmentos para campañas personalizadas
- 2.6. Actualización y validación continua del perfil del buyer persona



## 3: DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR Y LEAD MAGNETS PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES

- 3.1. Concepto y función del lead magnet dentro de la estrategia de generación de leads
- 3.2. Tipología de lead magnets según el formato y la fase del embudo de conversión
- 3.3. Metodología para el diseño de propuestas de valor irresistibles
- 3.4. Criterios de calidad y relevancia para maximizar la tasa de captación
- 3.5. Estrategias de distribución y promoción de lead magnets en canales digitales
- 3.6. Evaluación del rendimiento de los lead magnets y optimización iterativa

## 4: ESTRATEGIAS DE MARKETING DE CONTENIDOS ORIENTADAS A LA GENERACIÓN DE LEADS

- 4.1. Fundamentos del content marketing como motor de atracción de leads cualificados
- 4.2. Planificación estratégica de contenidos alineada con el embudo de conversión
- 4.3. Formatos de contenido con mayor potencial de captación de leads
- 4.4. Creación de un calendario editorial orientado a la generación de leads
- 4.5. Estrategias de distribución y amplificación del contenido en múltiples canales
- 4.6. Storytelling aplicado a la generación de confianza y captación de leads
- 4.7. Medición del impacto del contenido en la generación y cualificación de leads



## 5: DISEÑO Y OPTIMIZACIÓN DE LANDING PAGES Y EMBUDOS DE CONVERSIÓN

- 5.1. Principios fundamentales del diseño de landing pages de alta conversión
- 5.2. Elementos clave de una landing page orientada a la captación de leads
- 5.3. Diseño y arquitectura de embudos de conversión multicanal
- 5.4. Optimización de la tasa de conversión (CRO) mediante testing y experimentación
- 5.5. Thank you pages y secuencias post-conversión como oportunidad de captación adicional
- 5.6. Herramientas tecnológicas para la creación y gestión de landing pages y embudos

## 6: ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE LEADS MEDIANTE PUBLICIDAD DIGITAL DE PAGO

- 6.1. Panorama de la publicidad digital como canal de generación de leads a escala
- 6.2. Campañas de captación de leads en Google Ads
- 6.3. Publicidad en Meta Ads (Facebook e Instagram) para la captación de leads
- 6.4. Publicidad en LinkedIn Ads para la generación de leads en entornos B2B
- 6.5. Gestión del presupuesto publicitario y estrategias de puja para maximizar el volumen de leads
- 6.6. Medición del retorno de la inversión publicitaria (ROAS) en campañas de generación de leads



## 7: SEO Y ESTRATEGIAS ORGÁNICAS PARA LA ATRACCIÓN SOSTENIBLE DE CLIENTES POTENCIALES

- 7.1. Fundamentos del SEO aplicado a la generación de leads de forma orgánica y sostenible
- 7.2. Investigación de palabras clave orientada a la intención de captación y conversión
- 7.3. SEO on-page para páginas de captación y contenido orientado a la generación de leads
- 7.4. Estrategias de link building y autoridad de dominio para potenciar la captación orgánica
- 7.5. SEO local como estrategia de generación de leads para negocios con presencia geográfica
- 7.6. Monitorización y mejora continua del posicionamiento orgánico orientado a la captación de leads

## 8: SOCIAL SELLING Y GENERACIÓN DE LEADS A TRAVÉS DE REDES SOCIALES

- 8.1. Concepto y principios del social selling como estrategia de captación de leads cualificados
- 8.2. Construcción de una marca personal y profesional orientada a la generación de confianza
- 8.3. Técnicas de prospección activa y generación de leads en LinkedIn
- 8.4. Generación de leads a través de comunidades, grupos y foros en redes sociales
- 8.5. Marketing de influencers y colaboraciones estratégicas para la captación de leads
- 8.6. Integración del social selling dentro de la estrategia omnicanal de generación de leads



## 9: EMAIL MARKETING Y AUTOMATIZACIÓN DEL LEAD NURTURING

- 9.1. El email marketing como pilar estratégico en la generación y maduración de leads
- 9.2. Construcción y gestión de bases de datos de contactos de forma legal y eficiente
- 9.3. Diseño de campañas de email marketing orientadas a la conversión de leads
- 9.4. Fundamentos y herramientas de marketing automation aplicadas al lead nurturing
- 9.5. Plataformas de email marketing y automatización: criterios de selección y configuración
- 9.6. Métricas clave de email marketing y optimización continua de las campañas de nurturing

## 10: CUALIFICACIÓN DE LEADS, LEAD SCORING Y GESTIÓN MEDIANTE CRM

- 10.1. Importancia de la cualificación de leads en la eficiencia del proceso comercial
- 10.2. Modelos de cualificación de leads: MQL, SQL y criterios de transición entre fases
- 10.3. Diseño e implementación de modelos de lead scoring eficaces
- 10.4. El CRM como herramienta central de la gestión del ciclo de vida del lead
- 10.5. Alineación estratégica entre los equipos de marketing y ventas (SMarketing)
- 10.6. Buenas prácticas para la gestión y el seguimiento efectivo de leads cualificados



## 11: ANALÍTICA, MÉTRICAS CLAVE Y OPTIMIZACIÓN DEL RENDIMIENTO EN LA GENERACIÓN DE LEADS

- 11.1. Marco de medición y cultura data-driven aplicada a la generación de leads
- 11.2. KPIs fundamentales para evaluar el rendimiento de las estrategias de captación
- 11.3. Herramientas de analítica digital para el seguimiento de la generación de leads
- 11.4. Modelos de atribución para la correcta asignación del valor de cada canal de captación
- 11.5. Metodologías de experimentación y mejora continua aplicadas a la captación de leads
- 11.6. Elaboración de informes de rendimiento y comunicación de resultados a stakeholders

## 12: DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN INTEGRAL DE GENERACIÓN DE LEADS

- 12.1. Metodología para la elaboración de un plan estratégico de generación de leads
- 12.2. Diagnóstico inicial: auditoría de los canales y activos digitales existentes
- 12.3. Definición de objetivos SMART y asignación presupuestaria para la estrategia de captación
- 12.4. Selección y priorización de canales y tácticas según el modelo de negocio
- 12.5. Planificación operativa: cronograma de acciones, recursos humanos y tecnológicos necesarios
- 12.6. Implementación piloto, evaluación de resultados y escalabilidad del plan
- 12.7. Casos prácticos de planes integrales de generación de leads en diferentes sectores



# Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



# Proceso de **Matriculación**



## Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

**Matricúlate**

**Más información**





# Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.

# ¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



## Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



## Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



## Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

# ¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



## A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



## Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



## Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



**SERCA**

INSTITUTO  
DE ALTOS ESTUDIOS  
ESPECIALIZADOS



## ¿Necesita más **información?**

 [www.institutoserca.com](http://www.institutoserca.com)

 [info@institutoserca.com](mailto:info@institutoserca.com)

 +34 958 372 363 / 660 880 416

