SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN

INBOUND MARKETING: CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

FORMACIÓN PERMANENTE

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!...

SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

Presentación del Programa

Especialízate con el Curso de Inbound Marketing: Captación y Fidelización de Clientes de Instituto Serca, diseñado para profesionales que desean dominar las estrategias de marketing de atracción más demandadas en el entorno digital actual.

A lo largo del programa, abordarás desde los fundamentos de la metodología inbound y la definición del buyer persona hasta el diseño de estrategias de contenidos, la optimización SEO, la gestión de redes sociales y la creación de landing pages de alto rendimiento. Además, profundizarás en email marketing, automatización, lead nurturing, lead scoring y técnicas avanzadas de fidelización y retención de clientes.

Con esta formación online, desarrollarás competencias clave en analítica web, medición de resultados y optimización continua, lo que te permitirá diseñar e implementar estrategias integrales orientadas a la captación y conversión de clientes. Potenciarás tu perfil profesional con habilidades altamente valoradas en departamentos de marketing digital, agencias y proyectos de consultoría estratégica.

Duración: 150 horas

Créditos: 6 Créditos ECTS

Metodología: Online

Matriculación: Permanente

OBJETIVOS

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del Inbound Marketing, diferenciando sus fases del marketing tradicional.
- ✓ Elaborar perfiles de buyer persona, analizando el recorrido de decisión de compra del cliente.
- ✓ Diseñar planes estratégicos de contenidos, aplicando técnicas de copywriting orientadas a la conversión.
- ✓ Dominar técnicas de SEO, implementando estrategias de posicionamiento orgánico en motores de búsqueda.
- ✓ Utilizar redes sociales como canal inbound, identificando plataformas adecuadas según el buyer persona.
- ✓ Desarrollar sistemas de captación de leads, elaborando landing pages, formularios y CTAs eficaces.
- ✓ Implementar estrategias de email marketing y automatización, diseñando workflows de nurturing y scoring.
- ✓ Aplicar técnicas de analítica y fidelización, identificando KPIs para la optimización continua inbound.

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

Programa Académico

SERCA
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS ESPECIALIZADOS

1: FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES DEL INBOUND MARKETING

1.1. Origen y evolución histórica del Inbound Marketing como disciplina

1.2. Diferencias fundamentales entre el Inbound Marketing y el Outbound Marketing

1.3. Principios esenciales y filosofía del Inbound Marketing

1.4. La metodología inbound: fases del embudo de conversión

1.5. El ecosistema de herramientas y plataformas tecnológicas del Inbound Marketing

1.6. Integración del Inbound Marketing en la estrategia global de la empresa

2: DEFINICIÓN DEL BUYER PERSONA Y ANÁLISIS DEL RECORRIDO DEL CLIENTE

2.1. Concepto de buyer persona y su importancia estratégica en el Inbound Marketing

2.2. Metodología de investigación y creación de buyer personas

2.3. Estructura y componentes de un perfil completo de buyer persona

2.4. El buyer's journey: fases del proceso de decisión de compra del consumidor

2.5. Mapeo de contenidos y puntos de contacto según cada fase del buyer's journey

2.6. Buyer personas negativos: identificación y exclusión de perfiles no deseados

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

Programa Académico

SERCA
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS ESPECIALIZADOS

3: ESTRATEGIA DE MARKETING DE CONTENIDOS PARA LA ATRACCIÓN DE AUDIENCIAS CUALIFICADAS

3.1. Fundamentos del marketing de contenidos en el marco de la metodología inbound

3.2. Diseño del plan estratégico de contenidos alineado con los objetivos de negocio

3.3. Tipologías y formatos de contenido según la fase del embudo de conversión

3.4. Técnicas de redacción persuasiva y copywriting orientado a la conversión

3.5. Estrategias de curación de contenidos y aprovechamiento del contenido generado por el usuario

3.6. Gestión y gobierno del contenido: roles del equipo, flujos de trabajo y herramientas de soporte

4: OPTIMIZACIÓN PARA MOTORES DE BÚSQUEDA (SEO) APLICADA AL INBOUND MARKETING

4.1. Fundamentos del SEO y su papel estratégico en la captación orgánica de tráfico

4.2. Investigación de palabras clave y análisis de la intención de búsqueda del usuario

4.3. SEO on-page: optimización técnica y de contenido dentro de la página web

4.4. SEO off-page: estrategias de construcción de autoridad y link building

4.5. SEO técnico: rastreo, indexación y rendimiento óptimo del sitio web

4.6. SEO local y su aplicación en estrategias de captación geolocalizada

4.7. Monitorización de posiciones, análisis de resultados y herramientas SEO fundamentales

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

Programa Académico

SERCA
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS ESPECIALIZADOS

5: REDES SOCIALES COMO CANAL DE DIFUSIÓN Y CAPTACIÓN EN ESTRATEGIAS INBOUND

5.1. El papel de las redes sociales dentro de la metodología y el ecosistema del Inbound Marketing

5.2. Selección estratégica de plataformas según el perfil del buyer persona y los objetivos de negocio

5.3. Diseño y ejecución del plan de contenidos específico para redes sociales

5.4. Social selling: técnicas de captación y prospección comercial a través de redes sociales

5.5. Gestión de la comunidad y dinamización de la conversación con la audiencia

5.6. Publicidad social pagada como complemento de la estrategia inbound orgánica

5.7. Herramientas profesionales de gestión, programación y análisis de redes sociales

6: GENERACIÓN Y CAPTACIÓN DE LEADS: LANDING PAGES, FORMULARIOS Y LLAMADAS A LA ACCIÓN

6.1. El proceso de conversión en el Inbound Marketing: del visitante anónimo al lead identificado

6.2. Diseño y optimización de landing pages orientadas a la máxima conversión

6.3. Formularios de captación: diseño, extensión y estrategia de campos progresivos

6.4. Llamadas a la acción (CTAs): diseño, ubicación estratégica y optimización

6.5. Ofertas de contenido y lead magnets como incentivos para la conversión del visitante

6.6. Thank you pages y estrategias de seguimiento inmediato post-conversión

6.7. Chatbots y marketing conversacional como herramientas complementarias de captación de leads

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

Programa Académico

SERCA
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS ESPECIALIZADOS

7: EMAIL MARKETING Y AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING EN EL ECOSISTEMA INBOUND

7.1. El email marketing como pilar fundamental de la comunicación en Inbound Marketing

7.2. Construcción y gestión estratégica de bases de datos de contactos

7.3. Diseño y redacción de campañas de email marketing efectivas y personalizadas

7.4. Automatización del marketing: concepto, beneficios y plataformas principales

7.5. Diseño de workflows automatizados para la captación y nutrición de leads

7.6. Métricas clave y optimización del rendimiento de las campañas de email marketing

8: LEAD NURTURING, LEAD SCORING Y CUALIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

8.1. Concepto y relevancia del lead nurturing en el proceso completo de conversión inbound

8.2. Estrategias de lead nurturing adaptadas a cada fase del buyer's journey

8.3. Lead scoring: modelos de puntuación para la cualificación objetiva de contactos

8.4. Clasificación de leads según su grado de maduración comercial

8.5. El papel del CRM en la gestión centralizada y el seguimiento de leads cualificados

8.6. Medición de la eficacia y optimización continua de las estrategias de nurturing y scoring

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

Programa Académico

SERCA
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS ESPECIALIZADOS

9: ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN, RETENCIÓN Y DELEITE DEL CLIENTE EN INBOUND MARKETING

9.1. El valor estratégico de la fidelización de clientes dentro del modelo inbound

9.2. Diseño de programas de fidelización y recompensa orientados a la satisfacción del cliente

9.3. Estrategias de contenido postventa para la educación continua y el deleite del cliente

9.4. Encuestas de satisfacción, Net Promoter Score (NPS) y gestión de la voz del cliente

9.5. Gestión de la experiencia del cliente (CX) como herramienta estratégica de fidelización

9.6. Estrategias de upselling, cross-selling y expansión del valor de las cuentas existentes

9.7. Programas de referidos y estrategias para la conversión de clientes satisfechos en promotores de marca

10: ANALÍTICA, MEDICIÓN DE RESULTADOS Y OPTIMIZACIÓN CONTINUA DE LA ESTRATEGIA INBOUND

10.1. La importancia de la cultura data-driven en la gestión del Inbound Marketing

10.2. Definición de KPIs y construcción de cuadros de mando para la estrategia inbound

10.3. Herramientas de analítica web y de marketing para la medición integral de resultados

10.4. Modelos de atribución y análisis del retorno de la inversión (ROI) en Inbound Marketing

10.5. Técnicas de experimentación y testing para la optimización continua del rendimiento

10.6. Tendencias emergentes y futuro del Inbound Marketing

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

info@institutoserca.com

+34 958 372 363 / 660 880 416