



## Curso de marketing digital

### Objetivo:

Asimilar técnicas y herramientas modernas para que la página web de tu empresa genere más ventas.

### Justificación:

*90% de las páginas con el 50% de información.*

Jeffrey Gitomer.

*El 70% de la gente no confía en una empresa con una mala página web.*

WOBI.

*El 50% de la gente usa su celular para ver las páginas web.*

MinTIC.

*El 80% de la gente en Colombia confía en los resultados de búsqueda de Google.*

Google™.

Duración 16 Horas.

4 sesiones de 4 horas cada una.

Metodología 50% teórico. 50% práctico.

Presencial en las oficinas del cliente.

Grupo de 4 a 12 personas.

### Sesión 1: ¿Cómo aparecer y captar la atención en Internet?

¿Cómo Google™ encuentra páginas web en Internet (SEO y SEM)?

¿Cómo posicionarse en la primera página de búsqueda?

### Sesión 2: ¿Cómo despertar el interés en Internet?

¿Cómo ser Diferente en Internet según Jack Trout?

¿Cuál es el mayor secreto empresarial en Internet?

### Sesión 3: ¿Cómo fomentar el deseo de comprar en Internet?

¿Cuáles son las palabras prohibidas en Internet?

Código de Prácticas Publicitarias y Mercadotecnia de ICC.

### Sesión 4: ¿Cómo lograr la acción de comprar en Internet?

¿Cómo implementar E-Business y E-Commerce?

¿Para qué utilizar un Call Center, CRM, SLAs y KPIs?

## Conferencistas

### Marcela Posada

Economista

25 años de experiencia en el sector financiero e industrial.

Perfil gerencial y comercial de alto nivel.

Ha trabajado como:

Gerente Comercial en DIMETAL.

Gestor de portafolios de inversión en AFP SANTANDER.

Directora Comercial en LEASING BOLIVAR.

Ejecutiva de Cuenta en DECEVAL S.A.

### Myriam Hernández

Economista

25 años de experiencia en el sector financiero e inmobiliario.

Coach certificada en equipos comerciales.

Ha trabajado como:

Gerente general en GRUPO CRONOS.

Asesor comercial en LEASING POPULAR.

Comisionista de Bolsa en STANFORD BOLSA Y BANCA.

Asesora empresarial en CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.

Analista de inversiones en FIDUCIARIA POPULAR.

## Agustín Blanco

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Certificado en presentación de propuestas y licitaciones.

Ha trabajado como:

Gerente de desarrollo de negocios en EZENTIS.

Gerente comercial y administrativo P&I Group.

Gerente regional en TELEFONICA.

Gerente comercial empresas en CARVAJAL.

Subgerente nacional de ventas en SIEMENS.

## Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Líder de proyectos en ERICSSON.

Autor de 5 libros: Técnicas de venta directa, Técnicas de venta por teléfono, Técnicas de liderazgo y coaching 6 sigma, Técnicas de marketing digital y Técnicas de venta consultiva.

Conferencista de Marketing en la Universidad Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

## Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

info@tdb.com.co

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

www.tecnologicodebogota.com

**\$1,000,000** incluido IVA por grupo