



Diploma Acreditativo

D./Dña. **FERNANDEZ TELLERIA, EDURNE** con NIF **36176390N**

que presta sus servicios en la Empresa **HYUPERSA VIGO SLU** con CIF **B36980159**

Ha superado con evaluación positiva la Acción Formativa **Inbound Marketing - IMK**

Código AF / Grupo **20026 / 01** Durante los días **07/01/2021** al **15/02/2021**

con una duración total de **217** horas en la modalidad formativa **Teleformación**

Contenidos impartidos (Ver dorso)



Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

16-03-2021
Fecha de expedición

Firma del trabajador/a

Contenidos impartidos:

Asignatura 3: Conversión y cierre

CONVERSIÓN: CTA'S Landing Sites y páginas de agradecimiento

CTA. El lenguaje en el CTA y su impacto

LANDING SITES

Definición y su ubicación en la metodología Inbound.

PÁGINAS DE AGRADECIMIENTO

Definición y función

CIERRE: EMAIL Y PROCESO DE VENTA

E-mail. Proceso de ventas

El smarketing. Qué son las ventas Inbound

Horas: 142. Teóricas: 69. Prácticas: 73

Asignatura 4. Satisfacción, análisis y legalidad en el marco digital

SATISFACCIÓN

El Inbound después de la venta. Fidelización.

ANÁLISIS

CRM

Lead Nurturing, Lead Scoring. Segmentación de BBDD

LEGALIDAD EN EL MARCO DIGITAL

Ley Orgánica de Protección de Datos.

Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y el Comercio Electrónico.

Derechos y Deberes del Usuario.

CASOS PRÁCTICOS

Horas: 75. Teóricas: 36. Prácticas: 39.

TOTAL HORAS: 217. Teóricas: 105. Prácticas: 112