CURSO · MARKETING Y VENTAS

Embudo de Ventas Digital y Landing Pages que Convierten

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
A medida: presencial, online en vivo o e-learning	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Diseña un embudo de ventas digital y landing pages que convierten: etapas, estructura de página, pruebas A/B y métricas de conversión.

DIRIGIDO A

Encargados de marketing digital, jefaturas comerciales, diseñadores web, emprendedores y dueños de pymes que venden o captan clientes por internet.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Mapear el recorrido del cliente y diseñar un embudo de ventas digital
- Estructurar una landing page con propuesta de valor, pruebas y llamada a la acción
- Redactar los textos clave y definir la oferta de cada etapa
- Conectar formularios, correo y pago para completar el flujo
- Medir conversiones y probar mejoras con pruebas A/B

CONTENIDOS

- **Módulo 1:** Qué es un embudo de ventas y sus etapas
- **Módulo 2:** Recorrido del cliente y puntos de contacto
- **Módulo 3:** Oferta y propuesta de valor por etapa
- **Módulo 4:** Anatomía de una landing page que convierte
- **Módulo 5:** Textos, imágenes y elementos de confianza
- **Módulo 6:** Formularios, pagos y páginas de agradecimiento
- **Módulo 7:** Conexión con correo, WhatsApp y seguimiento comercial
- **Módulo 8:** Medición, pruebas A/B y mejora continua

METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.