CURSO · MARKETING Y VENTAS

Generación de Leads: Cómo Captar Clientes Potenciales por Internet

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

DESCRIPCIÓN

Aprende a captar clientes potenciales por internet: imanes de contacto, formularios, canales, calificación y seguimiento de leads de tu empresa.

DIRIGIDO A

Encargados de marketing, ejecutivos comerciales, jefaturas de ventas, emprendedores y dueños de pymes que necesitan un flujo constante de consultas.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Definir al cliente ideal y la oferta que se presenta para captarlo
- Crear imanes de contacto (guías, webinars, descuentos) y formularios efectivos
- Combinar canales de captación: web, redes, buscadores, correo y WhatsApp
- Calificar leads y priorizarlos según su nivel de interés
- Medir costo por lead y tasa de contacto para mejorar cada etapa

CONTENIDOS

- **Módulo 1:** Qué es un lead y el proceso de captación
- **Módulo 2:** Cliente ideal y propuesta de valor
- **Módulo 3:** Imanes de contacto: tipos y cómo crearlos
- **Módulo 4:** Formularios y puntos de captación en la web y redes
- **Módulo 5:** Canales de atracción: orgánico, pagado y alianzas
- **Módulo 6:** Calificación de leads y puntaje
- **Módulo 7:** Entrega al equipo comercial y seguimiento
- **Módulo 8:** Indicadores del proceso y datos personales: consentimiento según la Ley 19.628

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.