CURSO · MARKETING Y VENTAS

LinkedIn Ads: Publicidad B2B para Captar Clientes

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
A medida: presencial, online en vivo o e-learning	**8 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Aprende a crear campañas de LinkedIn Ads para captar clientes B2B: formatos, segmentación por cargo, formularios, presupuesto y medición.

DIRIGIDO A

Ejecutivos de marketing B2B, encargados de publicidad, gerentes comerciales y agencias que quieren pautar anuncios dirigidos a empresas y profesionales.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Configurar Campaign Manager y elegir el objetivo de campaña adecuado
- Segmentar por cargo, industria, tamaño de empresa y público personalizado
- Elegir entre contenido patrocinado, mensajes y formularios de captación
- Redactar anuncios claros para una audiencia profesional
- Evaluar costo por lead y rendimiento para ajustar la inversión

CONTENIDOS

- **Módulo 1:** Publicidad B2B en LinkedIn: cuándo conviene y cuándo no
- **Módulo 2:** Campaign Manager: estructura y objetivos
- **Módulo 3:** Segmentación por cargo, industria y empresas
- **Módulo 4:** Formatos: contenido patrocinado, mensajes y anuncios de texto
- **Módulo 5:** Formularios de generación de leads
- **Módulo 6:** Creatividad y mensaje para decisores
- **Módulo 7:** Presupuesto, puja y etiqueta de seguimiento (Insight Tag)
- **Módulo 8:** Medición, optimización y buenas prácticas publicitarias según la ley del consumidor

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.