



# INBOUND MARKETING INTERNACIONAL



El arte de atraer  
y captar negocio online

**cominton**

Internacionalización 360°

## Objetivos

Conocer la metodología y las herramientas de marketing online que favorecen la captación de clientes y su posterior fidelización. ¿Cómo convertir a un desconocido en visitante de un sitio web y que llegue a ser un cliente satisfecho que nos prescriba?

El marketing de atracción favorece el desarrollo empresarial a través del uso coordinado y eficaz de herramientas de marketing y comunicación online.

## Programa

- ✓ *Inbound Marketing vs Outbound*. Nuevos paradigmas y oportunidades.
- ✓ Los pilares del *Inbound Marketing* y sus herramientas de marketing en Internet.
- ✓ Inteligencia comercial, ¿cómo identifico a mi **buyer-persona**?
- ✓ El **marketing de contenidos**, columna vertebral:
  - Claves del equilibrio entre ser *Google friendly* y la satisfacción del usuario
  - *Branded content*
- ✓ **Metodología y fases de una estrategia de atracción.**
- ✓ Primera fase: **atraer tráfico cualificado a un sitio web**. Herramientas.
  - Posicionamiento SEO
  - Social media marketing
  - Posicionamiento de pago SEM, publicidad digital, etc.
- ✓ Segunda fase: **conversión, captar el registro.**
  - ¿Qué es un *lead*? ¿Cómo convierto una visita en un registro con datos que pueda trabajar comercialmente?
  - Páginas de aterrizaje, newsletters, y recursos varios *calling to action*.
  - Conexión con bases de datos, CRM y social CRM
- ✓ Tercera fase: **cualificación y automatización.**
  - Maduración de las oportunidades de negocio. De la fidelización a la prescripción.

## Duración



**Mínimo media jornada.**

**Recomendada** entre 8h y 15h.

## Consultoría personalizada



**Posibilidad** de atender a los participantes en sesiones de consultoría de media hora (aproximadamente), para un mejor aprovechamiento de los contenidos aplicados al caso concreto de cada empresa.

En este caso, la duración mínima sería de **jornada completa**: mañana de formación y tarde de sesión *clinic*.

## Medios en el aula



**Internet** y **WIFI** en la sala para un mayor enfoque práctico por parte de los asistentes.

Pizarra y proyector.



Marketing Internacional Estrategias Online  
Comercio Exterior Formación

[WWW.COMINTON.ES](http://WWW.COMINTON.ES)

### Carmen Urbano

 BSSC Romareda  
C/ Eduardo Ibarra, 6  
50009 Zaragoza

 +34 976 794 371

 [gestion@carmenurbano.com](mailto:gestion@carmenurbano.com)



## Docente



CARMENURBANO.COM

Leer dossier :

«Una marca personal»



@CARMENURBANO

LinkedIn

**Carmen Urbano**, profesional del marketing, del comercio exterior y de la internacionalización 360º, con dos décadas de experiencia empresarial y especialización en el aprovechamiento de recursos online para el desarrollo de negocios.

Licenciada en Derecho, Master internacional MBA, Técnico en comercio exterior, Consultor acreditado por ICEX España desde 2001 para sus programas de apoyo a pymes con potencial, y Master en International eBusiness en curso.

Profesora en Master universitarios, organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización, escuelas de negocios, y diversos foros de emprendedores y empresas.

Capacitadora internacional con experiencia en países UE y de Latinoamérica. Miembro de Top Ten Management Spain y acreditada por la EOI.

Social, empresaria convencida, mentora y formadora vocacional.

En su portal web [www.cominton.es](http://www.cominton.es) comparte contenidos de interés que permiten conocer más a fondo su labor.

**cominton**

Marketing Internacional Estrategias Online  
Comercio Exterior Formación

WWW.COMINTON.ES

**Carmen Urbano**



BSSC Romareda  
C/ Eduardo Ibarra, 6  
50009 Zaragoza



+34 976 794 371



[gestion@carmenurbano.com](mailto:gestion@carmenurbano.com)

