

Programa

MÓDULOS	NOMBRE ASIGNATURA	TIPO	CRÉDITOS	DURACIÓN
Módulo I	Marketing Fundamentos	OB	1	5 semanas
Etapa Conocimiento del Consumidor.	Comportamiento del Consumidor	OB	1	5 semanas
Objetivo: Crear campañas para generar "awareness" y atraer clientes.	Marketing Digital	OB	1	5 semanas
	Asociado Certificado de Salesforce	OB	7	5 semanas
Módulo II	Técnicas y estrategias de ventas	OB	1	5 semanas
Etapa de adquisición de clientes.	Manejo de liderazgo	OB	1	5 semanas
Objetivo: Convertir clientes potenciales en clientes reales.	Negociación y persuasión	OB	1	5 semanas
	SalesForce Analista de negocios	OB	7	5 semanas
Módulo III	Estrategias de comercio electrónico	OB	1	5 semanas
Etapa de conversión e incorporación de clientes.	Mejores prácticas de incorporación de clientes	OB	1	5 semanas
Objetivo: Transición fluida de cliente potencial a cliente, y facilitar incorporación de productos.	Gestión de contratos	OB	1	5 semanas
	SalesForce Administrador	OB	6	5 semanas
Módulo IV	Exito en la atención al cliente	OB	1	5 semanas
Etapa de retención de clientes y gestión de relaciones.	Escucha e "insight" de los clientes	OB	1	5 semanas
Objetivo: Fomentar relaciones duraderas y personalizadas con los clientes.	"Analytics" de los clientes	OB	1	5 semanas
	SalesForce Consultor de SalesCloud (I)	OB	6	5 semanas
Módulo V	Construyendo comunidades digitales de clientes	OB	1	5 semanas
Etapa de Retención y Fidelización del Cliente.	Programas de referencia y lealtad de clientes	OB	1	5 semanas
Objetivo: Transformar clientes satisfechos en clientes promotores, impulsando feedback y lealtad.	Gestión estratégica de CRM	OB	1	5 semanas
	SalesForce Consultor de SalesCloud (II)	OB	7	5 semanas
Trabajo Fin de Título	Desarrollo de trabajo fin de Título	OB	12	25 semanas