



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE SOCIAL SELLING

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$1,320.00 + IVA

DURACIÓN
30 HRS.

MODALIDAD
En Línea

CURSO DE SOCIAL SELLING



MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

- Comprender la importancia del community manager en una empresa.
- Conocer las principales redes sociales: Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, YouTube, etc.
- Conocer las herramientas de monitorización de redes sociales.
- Determinar las diferencias entre community manager y social media manager.
- Profundizar en las tareas del community manager.
- Familiarizarse con los conceptos de SEO y SEM.
- Conocer las fases de la experiencia del cliente.
- Analizar las diferentes técnicas del marketing para atraer al buyer persona.
- Conocer en profundidad al customer journey.
- Saber describir a nuestro buyer persona.
- Determinar las diferencias entre el marketing tradicional y el marketing online.
- Familiarizarse con los tipos de comercio electrónico.
- Conocer los diferentes medios de pago y plataforma.
- Entender los sistemas de pago.

TEMARIO

I. SOCIAL MEDIA STRATEGY

- ¿QUÉ ES EL COMMUNITY MANAGER?
 - Nacimiento de las redes sociales
 - ¿Qué es un community manager?
 - Perfil profesional del community manager
- TAREAS Y FUNCIONES DEL COMMUNITY MANAGER
 - Redes sociales
 - Introducción al SEO
- METAS DEL COMMUNITY MANAGER



- HABILIDADES Y APTITUDES EN LA GESTIÓN DE REDES SOCIALES
- CASOS DE ÉXITO EN GESTIÓN DE REDES SOCIALES

II. CUSTOMER JOURNEY Y BUYER PERSONA

- INTRODUCCIÓN AL CUSTOMER JOURNEY
 - Qué son los “Touchpoints” o puntos de contacto con un cliente
- FASES DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE
- PROPUESTAS DE MEJORA
- HERRAMIENTAS PARA CREAR UN CUSTOMER JOURNEY
 - Herramientas para crear un Customer Journey
- TENDENCIAS
- INTRODUCCIÓN AL BUYER PERSONA
- CÓMO CREAR NUESTRO BUYER PERSONA
- HERRAMIENTAS

III. ECOMMERCE Y MEDIOS DE PAGO ONLINE

- CONCEPTO
- MODELOS DE NEGOCIO EN LA RED
- VENTAJAS E INCONVENIENTES FRENTE AL MERCADO TRADICIONAL
 - ¿Qué es el marketing? Breve historia y evolución
 - Del marketing tradicional a la era del marketing digital
- TIPOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO
- RELACIÓN CON CLIENTE-PROVEEDOR
- EL PROCESO DE COMPRA
- COMERCIO ELECTRÓNICO SEGÚN EL MEDIO UTILIZADO
- INTRODUCCIÓN A LOS MEDIOS DE PAGO
- DATOS
- AGENTES
- SISTEMAS DE PAGO

CURSO DE SOCIAL SELLING



MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



CURSO DE SOCIAL SELLING

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

