

#### 4ª ACCIÓN FORMATIVA

##### TÍTULO ACCIÓN : Introducción a la Metodología Inbound Marketing

<b>Acción:</b>	Introducción a la Metodología Inbound Marketing
<b>Línea de Actuación:</b>	Otras acciones formativas
<b>Objetivo:</b>	Proporcionar al equipo técnico de marketing y ventas de la UEMC las herramientas, recursos y contenidos sobre la realización de acciones de promoción con la metodología de inbound marketing (marketing de atracción) en la actualidad.
<b>Profesor:</b>	Víctor Manuel Gañán Fernández
<b>Responsable:</b>	Sonia Garrote Fernández. sgarrote@uemc.es
<b>Metodología</b>	Teórico-Práctica
<b>Duración:</b>	15 h
<b>Fecha:</b>	27 y 28 de febrero 4, 6, 7, 11, 13 y 14 de marzo
<b>Horario:</b>	Lunes y jueves de 16:00 a 18:00: 28 de febrero, 4, 7, 11 y 14 de marzo Miércoles de 18:00 a 20:00: 27 de febrero, 6 y 13 de marzo
<b>Aula:</b>	2304: 27 y 28 de febrero; 6, 7, 13 y 14 de marzo 1336: 4 y 11 de marzo

#### DESTINATARIOS

Personal de Administración y Servicios

#### INSCRIPCIÓN

La inscripción se realiza por vía electrónica en el siguiente enlace:

<https://unidt-form.uemc.es/crmhubspot1/>

Plazo tope para la inscripción: **20/2/2019 hasta las 14:00**

Número máximo de plazas: 15

Si durante la inscripción se plantean dudas o problemas contacta con Sonia Garrote en [sgarrote@uemc.es](mailto:sgarrote@uemc.es).

#### CONTENIDOS

- Pilares de las estrategias inbound.
- Optimización para posicionamiento en buscadores.
- Blog: El contenido como herramienta de atracción.
- Dinamizar contenidos en redes sociales.
- Introducción al uso de llamadas a la acción y páginas de destino.
- Integración marketing y ventas en la estrategia digital.
- Importancia del email marketing.
- Seguimiento básico de clientes.