



# ENTRENAMIENTO PARA CERTIFICACIÓN INBOUND MARKETING AND SALES DE HUBSPOT

## JUSTIFICACIÓN

En el mundo tradicionalmente ha existido la creencia de que para hacer bien en los negocios, se debe ser despiadado, quitando clientes, tumbando la competencia, ganando, generando que la toma de decisiones sea de corto plazo, sacrificando relaciones de largo plazo. Pero las últimas décadas han traído cambios en la forma que se realizan los negocios con respecto a mercados, ofertas de valor, canales de distribución, tecnología entre otros. Es por eso que la metodología INBOUND es creada con base a la filosofía de ayudar a la gente, porque cuando algo es bueno para el cliente significa que es bueno para el negocio, y así ambos pueden crecer mejor a largo plazo. ATRAER, INTERACTUAR, DELEITAR, serán los fundamentos del curso.

## METODOLOGÍA

El curso se desarrollará con exposiciones magistrales de los facilitadores, complementado con el desarrollo de casos de estudio y de negocios, talleres, simulaciones, trabajo en equipo, videos, espacios de reflexión, conceptualización y discusión online/offline, propiciando escenarios para motivar altos estándares profesionales con una formación significativa. Acceso a software, videos. Importante anotar son las entregas de 3 certificaciones de Hubspot y 1 de PIVVOT, después de validación de conocimientos.

## DIRIGIDO A

Empresarios, gerentes y/o directores de mercadeo, directores de comercio electrónico y profesionales de las diferentes especialidades académicas, investigadores, consultores, gerentes comerciales, gerentes de proyecto o producto, gerente de asuntos públicos y/o comunicaciones, líderes de social media, profesionales de agencias de publicidad, emprendedores de negocios en internet, profesionales en marketing, administración, publicidad e ingeniería, entidades públicas y privadas, gobernaciones, alcaldías, gremios, asociaciones que están interesadas en promover estrategias de mercadeo basadas en medios digitales como Internet y las redes sociales.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Implementar exitosamente los fundamentos de la metodología inbound en sus empresas.
- Implementar exitosamente los conceptos de inbound marketing para atraer clientes.
- Ejecutar ventas más exitosas usando la metodología inbound sales.

## CONTENIDO

### MÓDULO 1: INBOUND

- Fundamentos de inbound
- Creciendo su negocio con el modelos flywheel
- Creando un propósito para la compañía
- Creando el comprador persona
- Desarrollando el comprador para su empresa

### MÓDULO 2: VENTAS INBOUND

- Fundamentos de las ventas inbound.
- Priorización de compradores activos vs compradores pasivos.
- Ganándose la atención del comprador activo.
- Entendiendo el contexto del comprador.
- Personalización de presentación de ventas.

### MÓDULO 3: MARKETING INBOUND

- Fundamentos del inbound marketing.
- Planificación de una estrategia a largo plazo.
- Creación de un blog.
- Creación de páginas y grupos de temas.
- Comprendiendo las redes sociales.
- Desarrollo de estrategia de crecimiento conversacional.
- Lead nurturing.
- Estrategia de las conversaciones/ comunicación.
- Alineación de marketing vs ventas.
- Enfoque de marketing para el cliente.

## DURACIÓN DEL PROGRAMA

**36 HORAS, 9 HORAS SEMANALES.**

## MODALIDAD

**PRESENCIAL**

## EXPERTOS FACILITADORES

### ARTURO JIMÉNEZ

**Hult IBS:** Master of Business Administration  
**Universidad del Norte:** Ingeniero Industrial Harvard  
**University:** Product Design and innovation ecosystems in extension studies

Arturo es un MBA de Hult IBS, Actualmente es el cofundador y consultor senior de Pivvot Consulting, donde lidera programas de aceleración y consultoría corporativa a empresas pequeñas, medianas y grandes. Arturo ha trabajado como consultor de Innovación en Ixl center donde fue reclutado gracias a su labor asesorando a Eastman Chemical una empresa líder en Innovación de productos derivados de ésteres de celulosa. En IXL ha trabajado con más de 90 empresas Colombianas, empresas Fortune 500, y pymes transformando sus iniciativas de Innovación. Recientemente Arturo ha liderado la iniciativa del Distrito de Innovación del Atlántico, proyecto que alineó el ecosistema de innovación local y que pronto se materializará en una gran zona de innovación para la ciudad. Arturo también es inversionista Angel, y ha invertido en empresas de energía, y de equipos médicos, al igual que ha liderado proyectos de crowdfunding y financiamiento de startups Arturo ha trabajado como emprendedor liderando el Proyecto Parque Logístico California, una empresa que actualmente ejecuta proyectos de bodegas industriales y es parte de su junta directiva; y también es entrenador de consultores y ejecutivos en metodologías de consultoría con el Management Consulting Institute e innovación con el Global Innovation Management Institute.

### JUAN JOSE SARUE

Estudios de Administración de Empresas en la University of Florida, Especialización en Negocios Internacionales y Mba de la Universidad del Norte, Especialización en Gerencia Estratégica en la University of Pittsburgh. Miembro del Consejo de Industria de Colciencias, Asesor de la empresa Unipack, Director de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación del Atlántico, Miembro del Consejo de Industria de Colciencias, Miembro del Consejo de Educación de Colciencias y Consultor Senior de PIVVOT. Experto en comercio internacional, competitividad, productividad e innovación.



CECUnorte

Mayores informes  
Teléfonos: (57-5) 3509222  
cec@uninorte.edu.co

[www.uninorte.edu.co/web/educacion-continuada](http://www.uninorte.edu.co/web/educacion-continuada)