



## PRESENTACIÓN

---

**¿Sientes que todo el esfuerzo que inviertes en redes sociales no da los resultados que esperabas?** La realidad es que muchas empresas y emprendedores cometen el error de publicar “cuando pueden” o “cuando se acuerdan”, sin una estrategia clara ni objetivos definidos.

Este curso es la solución para cambiar ese enfoque. "Cómo utilizar las redes sociales para vender" no es un curso más, es una receta probada que transformará tu forma de trabajar. Aquí aprenderás dónde realmente debe estar la fuerza de tu esfuerzo: en la disciplina, la constancia y el compromiso total con tus redes sociales.

Si estás decidido a usar las redes para captar clientes y vender, necesitas hacerlo con confianza absoluta, desarrollando una comunicación potente y diferenciadora.

Durante este curso te guiaremos paso a paso para que logres enfocarte en las redes sociales de la manera correcta. Es hora de dejar atrás la improvisación y construir una presencia digital que verdaderamente funcione.

**¿Estás listo para transformar tus redes sociales en una herramienta de ventas poderosa?** Si es así, te mostraremos cómo hacerlo.

## MODALIDAD Y DURACIÓN

---

**Presencial a través de  
AULA VIRTUAL -  
8 horas de duración**

- Curso eminentemente práctico.
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae.
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

## FECHAS

---

**19, 20, 21 y 22 de mayo  
de 9,30 a 11,30 h**

## OBJETIVOS

---

- Conocer a tu cliente ideal y entender cómo conectar con él.
- Investigar tu mercado y a tus competidores para destacar.
- Inspirarte en casos de éxito y aplicar estrategias que funcionan.
- Crear contenido que impacte y te posicione como referencia.
- Establecer objetivos claros y medibles que impulsen tus ventas.

## DIRIGIDO A

---

- A todos los profesionales que:
  - Necesitan saber cómo potenciarán sus ventas utilizando las redes sociales.
  - Necesitan fidelizar a su público, atraer a más clientes y vender más.
  - Quieren aprender estrategias de marketing digital para promocionar sus servicios.
  - Conocer herramientas prácticas para destacarse en el entorno digital.

# CONTENIDOS

---

- 1. Identificar y comprender a tu cliente ideal para diseñar estrategias efectivas y personalizadas**
  - a. Define a tu cliente ideal
  - b. Investiga cómo se sienten tus clientes actuales
  - c. Dónde estás y hacia dónde quieres ir
- 2. Analizar a la competencia para encontrar oportunidades y diferenciar tu marca**
  - a. Qué les ha resultado positivo a tus competidores
- 3. Inspirarte en casos de éxito para implementar tácticas probadas que generen resultados**
  - a. Qué cuentas consideras que lo hacen como a ti te gustaría
- 4. Aprender a crear contenido de calidad que destaque y conecte emocionalmente con tu audiencia**
  - a. Casos reales y actuales
- 5. Utilizar los recursos de las plataformas para interactuar con tu público**
  - a. Instagram, Facebook, TikTok, etc.
- 6. Implementar prácticas orgánicas efectivas para optimizar el alcance sin necesidad de inversión inicial**
  - a. ¿Dónde puedo compartir mi contenido?
  - b. ¿Qué otras herramientas puedo utilizar?
  - c. ¿Qué otras acciones puedo hacer?
- 7. Medir y analizar los resultados de tus estrategias para ajustar y mejorar constantemente**

## FORMADORA

---

### Beatriz Padilla Guadalupe

- Especialista en Marketing Digital (Social Media y Analítica web, cuenta con una dilatada experiencia en departamentos de marketing y desarrollo de negocio en sectores como el industrial, sanitario y educativo.
- Desde hace 10 años, dirige su propia agencia de marketing estratégico. En la especialidad de marketing digital y community management ha adquirido un nivel senior, gestionando las cuentas de los clientes de la agencia.
- En el ámbito de la formación, tiene una experiencia de más de 10.000 horas de formación, tanto en la modalidad presencial, como en e-learning, en cursos relacionados con el marketing digital y el área de social media y community management. Habituada a trabajar y formar a través de videoconferencia.



## PRESUPUESTO

---

El precio de este curso es de **200 €/participante** (25 €/h/participante).

**Tercer participante y siguientes 50% de descuento.**

NOTA: este curso está exento de IVA.