

ICEMD imparte un curso sobre las claves del Inbound Marketing

La jornada tiene un coste de 85€ y tendrá lugar el próximo 19 de enero en la sede de Pozuelo de ESIC Business & Marketing School en horario de 9:30 a 19:00 horas. Podrá seguirse via Twitter con los hashtags #WorkshopICEMD y #lifelonglearning

El inbound marketing aparece en el 2006 en Boston, Massachusetts, de la mano de los fundadores de Hubspot, dando lugar a la mayor innovación en marketing de toda la década. Más de 10.000 empresas aplican hoy el inbound marketing de forma intensiva y estructurada en EE.UU. con excelentes resultados. En España este número es aún muy reducido, por lo que dominar esta metodología otorga a los profesionales un conocimiento único y diferencial. El Inbound Marketing ya se ha convertido en el modelo por excelencia para diseñar y ejecutar un plan integral de comunicación para cualquier empresa. Construir una audiencia propia y rentabilizarla es la clave.

El 19 de enero de 2016 ICEMD imparte un Workshop en el que se proporcionará al alumno la capacidad para estructurar todas aquellas acciones necesarias para implantar un plan de marketing online y offline, publicidad y relaciones públicas. Paul Valdés, director de InboundCycle, será el encargado de impartir este workshop, ahondando en el proceso de decisión de compra del consumidor frente al proceso de venta, abordando los activos del inbound marketing y cuestiones como la atracción de tráfico, la conversión, la automatización del marketing, la fidelización...

Asimismo habrá tiempo específico para trabajar sobre el diseño de un Buyer Persona y la temática de un canal de captación inbound, y sobre el diseño de un calendario editorial y keywords SEO que intervienen. La agencia de la que Paul Valdés es el CEO y CoFundador, InboundCycle, es la 1ª agencia de Inbound Marketing en España y una de las primeras en Europa y Latinoamérica, certificada oficialmente por Hubspot.

A diferencia del Marketing tradicional, el inbound no trabaja en acciones directas para conseguir que el usuario convierta cuando está a punto de realizar una compra, ni busca generar una compra impulsiva. Su línea definitoria es el desarrollo de canales y procesos educativos basados en tecnología que culminan consiguiendo canalizar una venta de una forma más sutil e instructiva.

“En Inbound Marketing lo que hacemos es crear un canal de contenidos con el que el usuario se encontrará cuando busque en internet o a través de redes sociales información acerca de una necesidad que se le presente”, declara Pau Valdés, quien añade “Este Workshop es muy conveniente para perfiles profesionales del Marketing que no quieran quedarse atrás en esta tendencia tan demostradamente efectiva, y que está necesitada de expertos en España”.

Esta jornada tiene un coste de 85€ y tendrá lugar el próximo 19 de enero en la sede de Pozuelo de ESIC Business & Marketing School en horario de 9:30 a 19:00 horas. Podrá seguirse via Twitter con

los hashtags #WorkshopICEMD y #lifelonglearning. Reserva ya tu plaza aquí.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Marketing E-Commerce Cursos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>