

TÉCNICO DE NIVEL SUPERIOR

TÉCNICO EN INBOUND MARKETING

🕒 2 años | Modalidad 100% Online

Carrera cocreada con



**CONVIERTE A CLIENTES POTENCIALES
EN FIELES CONSUMIDORES**



3
AÑOS

INSTITUCIÓN
ACREDITADA
HASTA ABRIL 2025
GESTIÓN INSTITUCIONAL Y
DOCENCIA DE PREGRADO



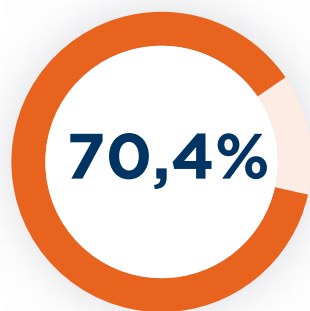
TÍTULO TÉCNICO DE NIVEL SUPERIOR EN INBOUND MARKETING

¿Dónde puedes trabajar?

Con esta carrera podrás desempeñarte en empresas privadas o públicas de cualquier área. También en agencias de Marketing, ONG´s, Pymes e incluso como freelance o independiente, creando estrategias de contenido efectivas para atraer y fidelizar clientes. Ocuparás cargos como: líder o analista en Inbound Marketing, analista de Lead Nurturing, Consultor de Inbound Marketing, Inbound Marketing Assistant o Lead Generation.



Tu carrera en el contexto actual



Es el porcentaje de **empleabilidad** promedio de los profesionales en el área del Marketing, según cifras de Mifuturo.cl



¡En IPP nos adaptamos a ti! El horario lo decides tú, estudia cuándo y dónde quieras.

COMPETENCIAS PROFESIONALES QUE TENDRÁS AL EGRESAR

- » Dominio de herramientas en Marketing Digital, Publicidad, Contenidos y Redes Sociales, Ventas, Procesos Comerciales, Gestión Estratégica y de Negocios y Herramientas de Analítica digitales.
- » Establecer y alcanzar los objetivos comerciales de empresas, aportando a su crecimiento en el ciclo de vida del cliente, en el contexto del Inbound Marketing.
- » Diseñar estrategias efectivas para la generación, conversión, retención y fidelización del cliente final, desde las herramientas del Inbound Marketing.
- » Analizar y comprender el proceso de Marketing, diseñando e implementando campañas de Marketing Automation y Lead Nurturing omnicanal (Email, WhatsApp, SMS, etc).
- » Generar contenido facilitando información que permita al cliente generar un beneficio, tanto en el contexto comercial como automatizado, asociado al Inbound Marketing.
- » Diseñar y gestionar acciones de seguimiento de las variables, relacionadas con la experiencia de compra y atención brindada al cliente para generar segundas oportunidades de compra.
- » Analizar, medir y reportar datos y métricas generadas en los ámbitos del marketing, venta y post venta para la toma de decisiones, generación y control de indicadores de cara a la optimización de las estrategias.
- » Tomar decisiones tácticas y estratégicas de forma autónoma, que incidan en la mejora de los procesos de marketing, venta y post venta, de forma proactiva y con adaptación al cambio.
- » Desarrollar, revisar y publicar contenidos digitales, con enfoque en la generación de oportunidades, para el ciclo de vida del prospecto/cliente, dirigido al Buyer persona,

OTRAS COMPETENCIAS IPP



Primer Año

PRIMER SEMESTRE

SEGUNDO SEMESTRE

1° Bimestre

Organización del tiempo y del trabajo

Análisis de Inbound Marketing

2° Bimestre

Estrategias de Marketing digital

Gestión de marca

3° Bimestre

Comunicación efectiva

Análisis de experiencia del cliente

4° Bimestre

Sistemas de generación y conversión

Cibercapacidades

☆ Certificado en Inbound Marketing

Segundo Año

TERCER SEMESTRE

CUARTO SEMESTRE

5° Bimestre

Gestión de presupuestos

Diseño de contenidos

6° Bimestre

Metodología de Inbound Marketing

Decisiones y resoluciones eficientes

7° Bimestre

Proceso y estrategia de mejora

PRÁCTICA LABORAL

8° Bimestre

Estrategia y planificación de Inbound Marketing

☆☆ Técnico Superior en Inbound Marketing