

Curso

Curso en CRO: Conversion Rate Optimization



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en CRO: Conversion Rate Optimization

1. Sobre INESEM

2. Curso en CRO: Conversion Rate Optimization

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Por qué elegir INESEM?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL

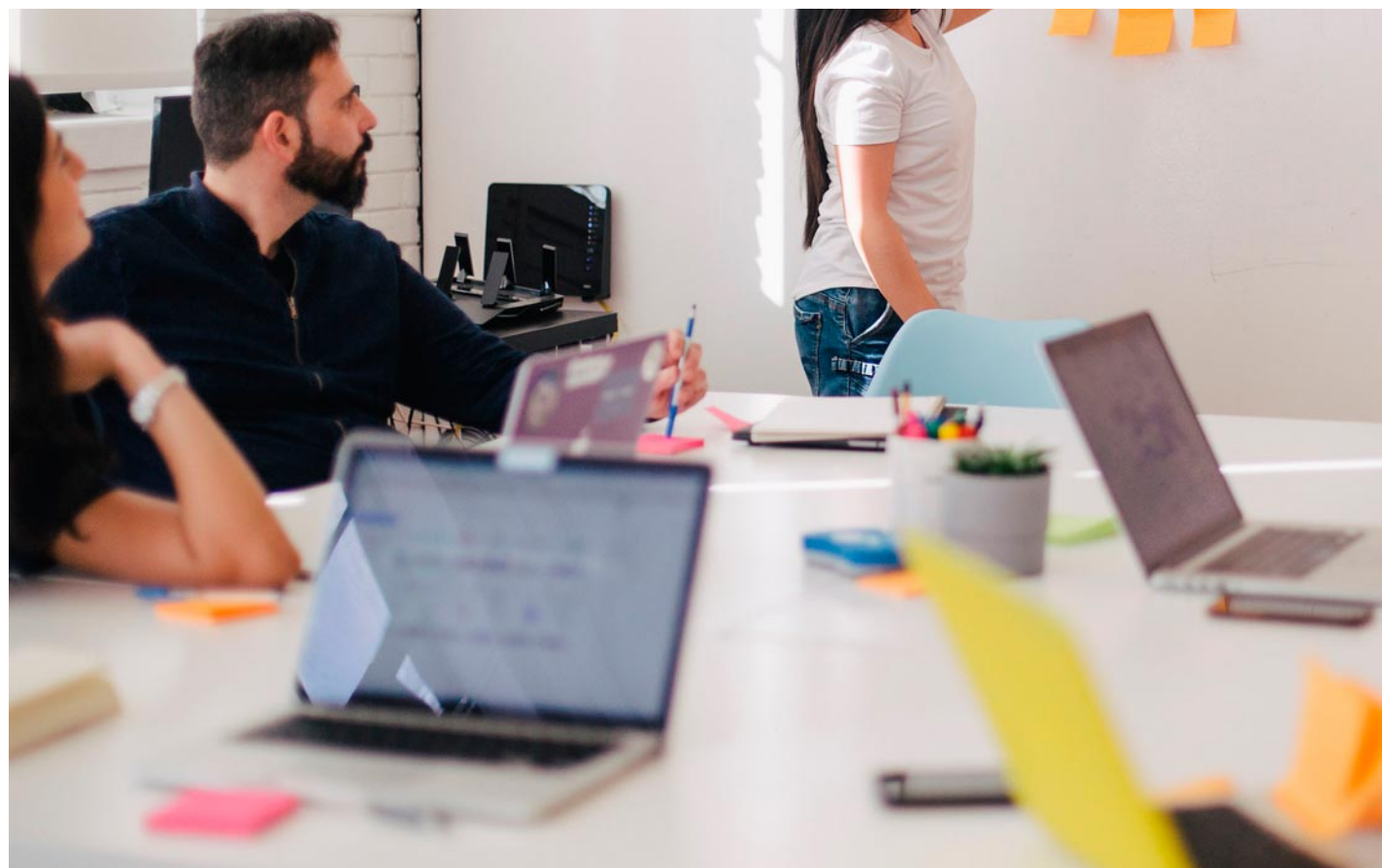


INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en CRO: Conversion Rate Optimization



DURACIÓN	200
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

Resumen

En una estrategia de marketing digital el inbound marketing juega un papel esencial de cara a generar rentabilidad en un negocio a largo plazo. La fase de conversión de esta estrategia es esencial, dado que sin ella todo esfuerzo previo puede resultar inútil al no generar la conversión que genere el beneficio deseado. Son cada vez más las empresas que son conscientes de la importancia de optimizar la ratio de conversión para maximizar la rentabilidad. Este curso se basa en aplicar diversas técnicas y herramientas a la mejora de la conversión, incorporando elementos de psicología, análisis del consumidor, customer experience, optimización web y experimentación entre otros. INESEM ofrece los contenidos aplicados actualizados y el mejor equipo docente a tu disposición.

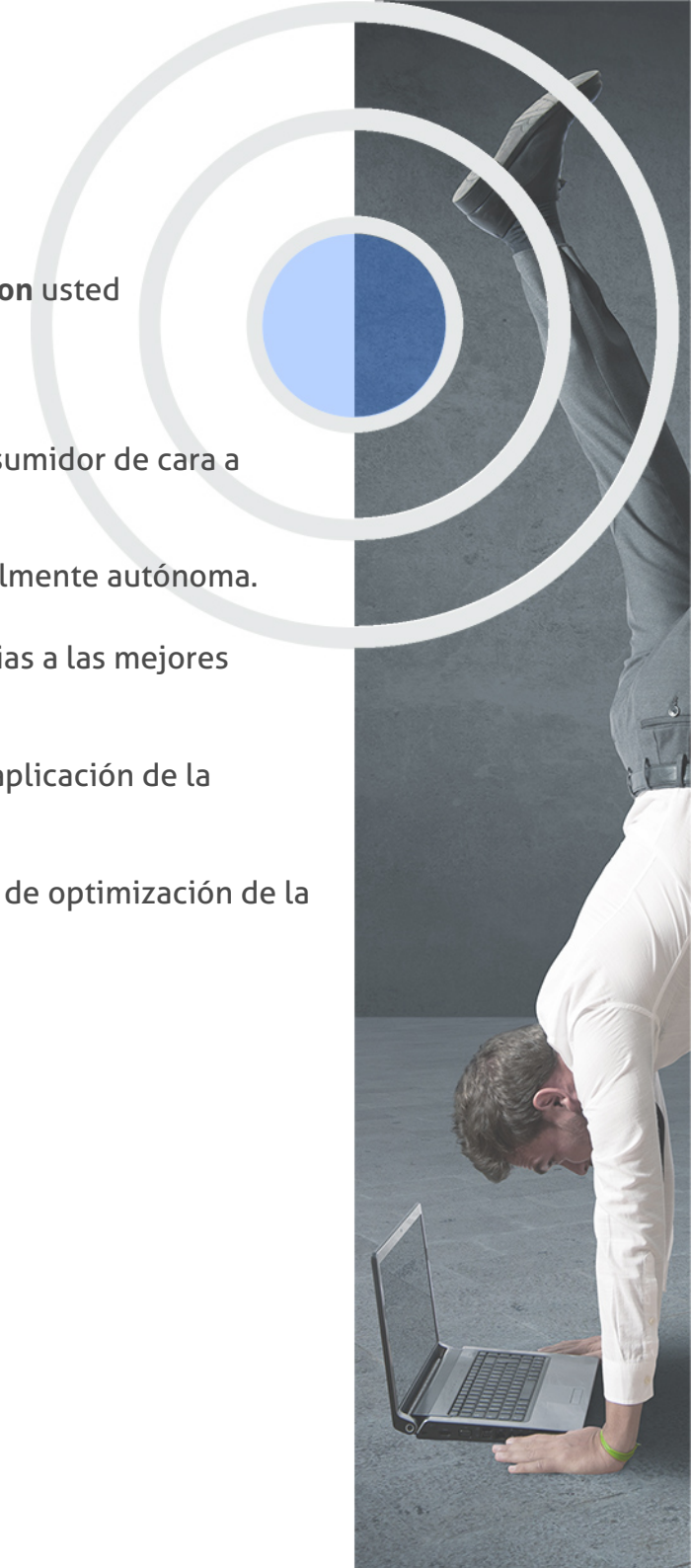
A quién va dirigido

El Curso en CRO, Conversion Rate Optimization, va dirigido a aquellos profesionales del marketing digital y comercio electrónico que deseen mejorar su trabajo en la optimización de la conversión. Del mismo modo está orientado a aquellos estudiantes o recién titulados que deseen convertirse en expertos en CRO.

Objetivos

Con el Curso **Curso en CRO: Conversion Rate Optimization** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Analizar y comprender el comportamiento del consumidor de cara a mejorar su experiencia.
- Aplicar una estrategia CRO de forma integral y totalmente autónoma.
- Optimizar el funnel de ventas y su conversión gracias a las mejores técnicas y herramientas.
- Detectar errores y mejorar los canales gracias a la aplicación de la experimentación o testing.
- Aplicar neuromarketing y psicología a la estrategia de optimización de la conversión.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso en CRO, Conversion Rate Optimization, te prepara para desarrollar tu propia estrategia CRO para mejorar la rentabilidad de tu negocio. Aprenderás a optimizar las rutas de conversión de tu sitio web en base a la comprensión del comportamiento del consumidor y la mejora de su experiencia. Aplicarás disciplinas de la psicología, neuromarketing, experimentación, analítica, etc. a mejorar la fase de conversión.

Salidas Laborales

El Curso en CRO, Conversion Rate Optimization prepara el alumno para aspirar a puestos de responsabilidad en SEO&SEM, analítica web, CRO, User Experience, diseño web, ecommerce, inbound, etc. No solo mejora la empleabilidad del perfil del alumno, sino que además potencia sus habilidades para crear y tener éxito con un negocio digital de manera autónoma.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.

02

Empleabilidad y desarrollo profesional



03

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.



04

Facilidades Económicas y Financieras



05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso en CRO: Conversion Rate Optimization

Módulo 1. Optimización de la tasa de conversión

Módulo 2. Aplicando cro conversion rate optimization

PROGRAMA ACADÉMICO

Curso en CRO: Conversion Rate Optimization

Módulo 1. Optimización de la tasa de conversión

Unidad didáctica 1. ¿que es el cro?

- 1. Conceptos fundamentales
- 2. Medir nuestro CRO
- 3. Fases del CRO
- 4. Herramientas CRO
- 5. CRO y SEO

Unidad didáctica 2. Mejora de conversión según el negocio digital

- 1. Modelo de negocio Peer To Peer
- 2.Codigo Abierto
- 3. Freemium
- 4. Suscripción

Unidad didáctica 3. Planteando el proyecto cro

- 1. Fases del proyecto
- 2. Elementos del proyecto
- 3. Ejecutando el proyecto

Unidad didáctica 4. Objetivos, estrategias y kpis

- 1. Principales objetivos CRO
- 2. Estrategias a seguir
- 3. Metricas y KPI

Unidad didáctica 5. Elementos principales a optimizar

- 1. Conocer a tus potenciales clientes
- 2. Identificar obstaculos
- 3. Rendimiento de la web
- 4. Interaccion con el usuario
- 5. Carrito de la compra
- 6. Version movil

Unidad didáctica 6. Configurar objetivos (url de destino)

- 1. ¿Que es una URL de destino?
- 2. Estrategias a seguir
- 3. Sacando el maximo provecho a nuestra URL destino y nuestras keyword
- 4. Buenas practicas

Unidad didáctica 7. Neuromarketing aplicado a cro

- 1. ¿Que es el neuromarketing?
- 2. Tecnicas de neuromarketing
- 3. Implemtando el neuromarketing en nuestro negocio
- 4. Tecnicas utiles de neuromarketing

Módulo 2.

Aplicando cro conversion rate optimization

Unidad didáctica 1.

Experiencia de usuario -ux

- 1. Definición
- 2. Principios de experiencia de usuario
- 3. Experiencia de usuario y dispositivos
- 4. Métricas y KPI´s
- 5. Proceso de diseño UX
- 6. Tendencias en UX

Unidad didáctica 2.

Experiencia digital y experiencia del usuario

- 1. Monitorización de la experiencia digital del cliente
- 2. El marketing online
- 3. Social media marketing

Unidad didáctica 3.

Conversion rate optimization

- 1. Introduccion a Concersion Rate Optimization
- 2. Tu primer funnel
- 3. Determina una hipotesis, experimentacion y prorizacion de metricas

Unidad didáctica 4.

Fase de conversion

- 1. Formularios
- 2. Call to action
- 3. Landing Pages

Unidad didáctica 5.

Análisis y optimización del funnel de conversión

- 1. Medición de la conversión
- 2. Mejora de la conversión
- 3. Herramientas CRO y Testing
- 4. Análisis Cross-Channel Marketing

Unidad didáctica 6.

Landing page optimization

- 1. Diseño
- 2. Mensajes
- 3. Formulario
- 4. Información
- 5. Reclamo
- 6. Páginas responsive
- 7. SEO

Unidad didáctica 7.

Seo y copywriting

- 1. Introducción al SEO y copywriting
- 2. SEO Copywritting
- 3. Claves principales para una estrategia de SEO-Copywritting

Unidad didáctica 8.

Copywriting aplicado

- 1. Introducción
- 2. Conectar con la audiencia
- 3. Call to action
- 4. Pirnicpales Técnicas
- 5. Apartado "Sobre mi"
- 6. Consejos SEO

Unidad didáctica 9.

Google analytics

1. ¿Qué es Google Analytics?
2. Introducción a la analítica web
3. ¿Como funciona Google Analytics?
4. Cookies
5. Introducción a JavaScript
6. Principios de Google Analytics
7. ¿Qué es el porcentaje de rebote?
8. Página de destino
9. Conversiones
10. Objetivos
11. Eventos
12. Porcentaje de abandono
13. Visita/usuario único
14. Iniciar sesión en Google Analytics
15. Incorporar código de de seguimiento de Google Analytics en el sitio web
16. Verificar que Google Analytics recibe datos
17. Cambiar configuraciones de la cuenta de Google Analytics
18. Gestión de usuarios
19. Eliminar cuenta de Google Analytics

20. Cambiar configuraciones de la interfaz de Google Analytics (Idioma)

Unidad didáctica 10.

Herramientas para cro

1. Tipos de herramientas para optimizar CRO
2. Google tag manager
3. Google optimize
4. PageSpeed Insights de Google
5. Adobe Target
6. AB Testing
7. Optimizely

Unidad didáctica 11.

Análisis y optimización para ux

1. SEO: claves de posicionamiento en buscadores para UX.
2. Analítica web: herramientas, métricas, embudos, definición de KPIs y testing.
3. Optimización: acciones enfocadas a la mejora de la conversión. Auditoria UX / UX CRO
4. Principios universales de diseño aplicados a conversión. Capa higiénica. Best practices.
5. Best practices CRO según contexto de diseño. Dark patterns. Valoración del status CRO de un proyecto

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

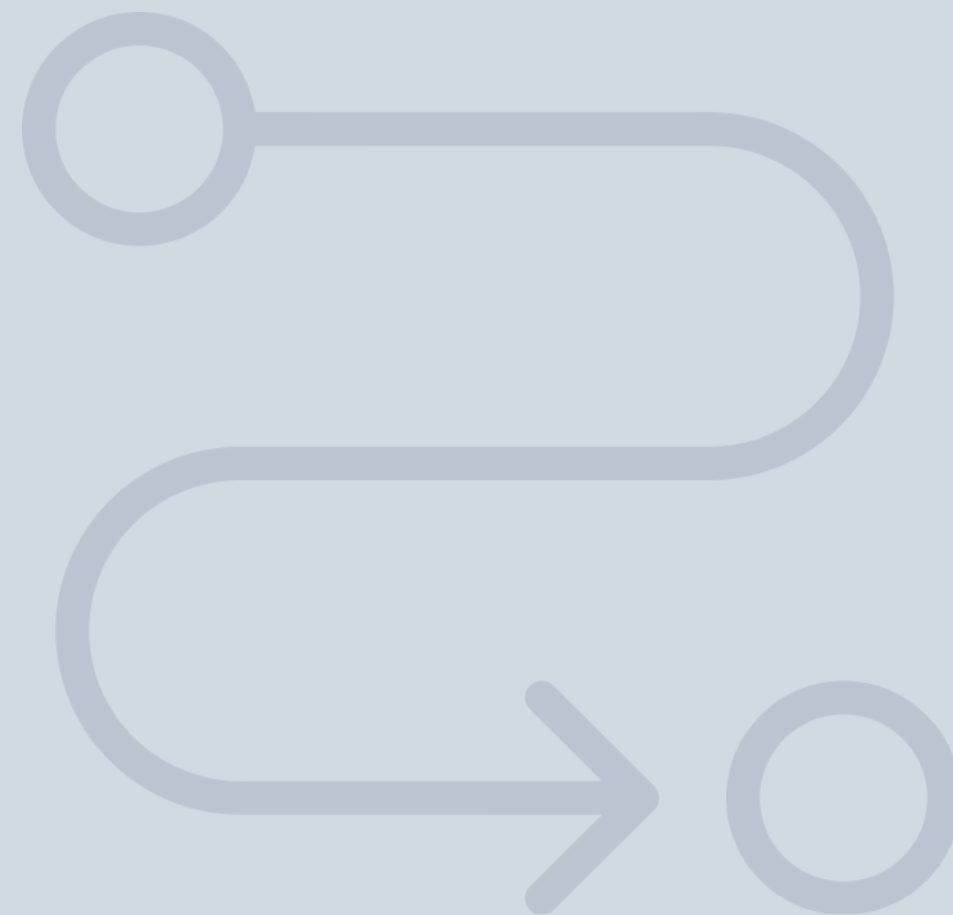
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en CRO: Conversion Rate Optimization

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.