

# Curso Profesional

## Master Leads o Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data



## Curso Profesional

### Master Leads o Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 semanas

Horas: 150

Acceso web: [www.tech-fp.com/administracion-gestion/curso-profesional/master-leads-como-mejorar-conversion-ventas-usando-big-data](http://www.tech-fp.com/administracion-gestion/curso-profesional/master-leads-como-mejorar-conversion-ventas-usando-big-data)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Requisitos de acceso

---

*pág. 6*

03

Salidas profesionales

---

*pág. 8*

04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Curso Profesional?

---

*pág. 10*

05

Dirección del curso

---

*pág. 12*

06

Plan de formación

---

*pág. 14*

07

Metodología

---

*pág. 16*

08

Titulación

---

*pág. 20*

# 01

## Presentación

El *Master Leads* o *Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data* es un área de conocimiento cada vez más importante en el mundo de los negocios. Las empresas tienen acceso a grandes cantidades de datos y, al analizarlos de manera efectiva, pueden obtener información valiosa sobre sus clientes y su comportamiento de compra. Con el fin de aprovechar al máximo este informe, muchas organizaciones están buscando profesionales capacitados en el uso de estas herramientas para mejorar sus estrategias de venta y aumentar su tasa de conversión. Para satisfacer esta creciente demanda, TECH ha creado un programa académico en esta área para capacitar a los estudiantes en las habilidades necesarias para trabajar con megadatos. Todo ello, a partir de una titulación 100% online y sin horarios estrictos.

“

*¡Aprende a convertir Leads en ventas con Big Data! Gracias a este Curso Profesional donde descubrirás cómo analizar datos para identificar oportunidades de venta y mejorar la conversión de tus datos”*





En el actual mercado competitivo, la capacidad de una empresa para obtener información precisa y útil sobre sus clientes y sus necesidades es fundamental para mantenerse a la vanguardia en su sector. En este sentido, el uso de *Big Data* y técnicas de análisis de datos se ha vuelto imprescindible para mejorar la conversión de ventas y fidelizar a los clientes.

Por ello, este Curso Profesional propuesto por TECH es esencial para aquellos profesionales que deseen desarrollar habilidades prácticas y aplicables para aprovechar el potencial de los datos en beneficio de sus organizaciones. El programa te ofrece la oportunidad de aprender sobre las últimas tendencias en marketing y tecnología aplicada a la mejora de la eficiencia de ventas. También aprenderás sobre conceptos de marketing, el uso de CRM y cómo funciona la tecnología web.

Además, la titulación cubre temas importantes como la extracción de datos web semántica, la inteligencia de fuente abierta y el *Master Lead*, para que puedas aplicar estas técnicas de análisis de información a sus propias organizaciones. El programa se impartirá en línea y tendrás acceso a contenido multimedia como lecturas, actividades y evaluaciones que te permitirán aprender a tu propio ritmo.

“

*¿Quieres dominar el marketing relacional? Con este Curso Profesional en Master Leads, aprenderás a aplicar estrategias y cómo utilizar el CRM como herramienta para el análisis del cliente”*

# 02

## Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

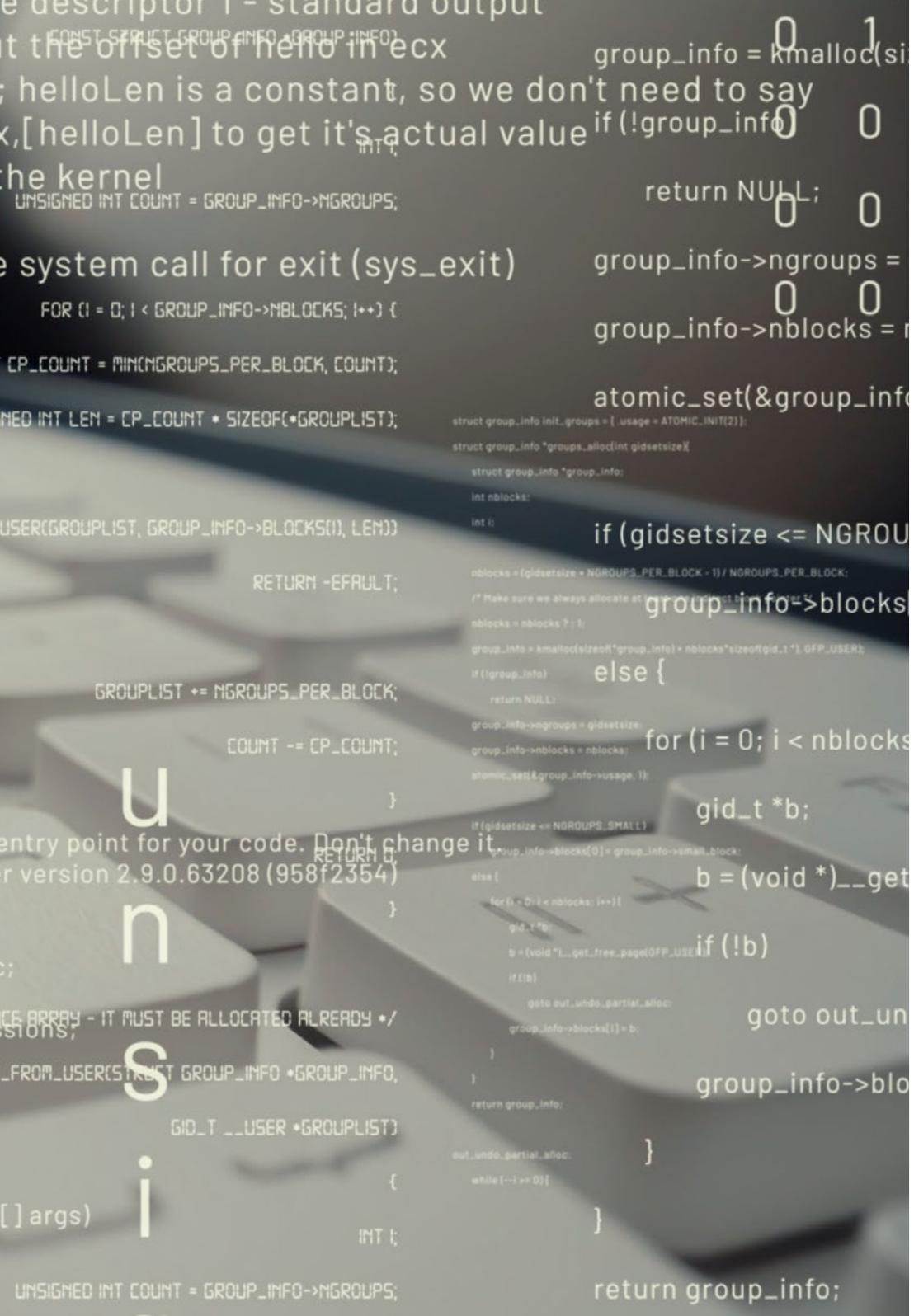
Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.



*TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa"*





Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

- 01

Podrás matricularte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas
- 02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico
- 03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas
- 04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo
- 05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online
- 06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional

# 03

## Salidas profesionales

Al finalizar este Curso Profesional, los estudiantes tendrán una comprensión sólida de cómo usar *Big Data* para mejorar la conversión de ventas. Estarán equipados con las habilidades necesarias para trabajar en diferentes áreas de negocio, como el análisis de datos, la inteligencia de negocio y la optimización de la conversión. Además, podrán trabajar en áreas de marketing digital, ventas, tecnología, estrategia empresarial, ya sea como especialistas o como consultores.



*Si lo que buscas es mejorar tu adquisición de datos web, esta titulación es para ti. Descubrirás herramientas para la extracción de datos de la web y cómo utilizarlos para mejorar tus estrategias de marketing”*



Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Analista de marketing digital y de datos
- ♦ Especialista en CRM y gestión de relaciones con el cliente
- ♦ Gerente de ventas o marketing en una empresa
- ♦ Especialista en SEO y SEM para mejorar la adquisición de datos web
- ♦ Consultor en estrategias de Marketing Digital
- ♦ Analista de inteligencia de negocios para el análisis de datos de negocio y mercados
- ♦ Auxiliar de director de investigación de mercado
- ♦ Especialista en Big Data y análisis de datos de usuario



# 04

## ¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Curso Profesional?

Cuando termines esta titulación podrás diseñar e implementar estrategias de marketing y ventas efectivas utilizando herramientas y técnicas de análisis de datos basados en *Big Data*. Asimismo, utilizarás la Web como fuente de información valiosa para la toma de decisiones empresariales y desarrollar soluciones de inteligencia utilizando recopilación de informes abiertos.

01

Conocer los diferentes tipos de marketing y como se aplican en las organizaciones y su influencia en la estrategia empresarial

02

Ser capaz de diseñar un sistema central de inteligencia (CRM) para el apoyo a las decisiones basado en análisis y visualización de datos y centrado en el contexto propio de la empresa

03

Proporcionar una introducción a la Web como fuente masiva de datos reales basados en búsquedas realizadas por usuarios que pueden utilizarse en la toma de decisiones

04

Analizar las tecnologías subyacentes a los diversos sistemas Web





05

Desarrollar soluciones de inteligencia de fuente abierta, explotando las fuentes de datos disponibles

06

Conocer una aplicación de los datos para mejorar el marketing y las ventas en organizaciones empresariales

07

Identificar los aspectos legales de aplicación relativos a la captura, almacenamiento y uso de datos de usuario

08

Percibir cómo se puede dotar de privacidad en *Big Data*

# 05

## Dirección del curso

TECH ha realizado una cuidadosa selección del equipo docente para este programa académico, garantizando que cada miembro del claustro tenga una destacada trayectoria en el campo de los *Master Leads* y Ventas utilizando *Big Data*. Asimismo, estos profesionales cuentan con notables logros en el ámbito de la extracción de datos de la web y una sólida comprensión del marketing estratégico. Estos expertos en la materia te otorgarán todas las herramientas y claves necesarias para incursionar en estas áreas laborales. Además, te prepararán para enfrentar todos los desafíos que puedan surgir durante tu carrera.

“

*Aprende con los mejores expertos y adquiere los conocimientos y competencias que necesitas para Mejorar la Conversión de Ventas de tu propio negocio Usando Big Data”*



## Dirección del curso

### D. Galindo, Luis Ángel

- ♦ Director Ejecutivo de Innovación en Telefónica
- ♦ Gerente de Análisis de Factibilidad en Telefónica Móviles
- ♦ Supervisor de Desarrollo en Motorola
- ♦ Doctor en Economía Gerencial y Generación de Nuevos Modelos de Negocios por la Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Máster en Administración de Empresas por la Universidad de Navarra
- ♦ Máster en Servicios y Seguridad en Redes IP por la Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Experto Universitario en Red y Servicios Avanzados de Internet por la Universidad Carlos III de Madrid
- ♦ Ingeniero en Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid

## Cuadro docente

### Dña. Álvarez de Las Cuevas, Mónica

- ♦ Ingeniera Informática
- ♦ Gestión y Dirección de Proyectos en COO MiBizPartners
- ♦ Gestión de Equipos de Proyectos en Factor Ideas
- ♦ Coordinadora de Formación Escuela de Excelencia Técnica en Accenture
- ♦ Responsable del Departamento de Informática en Geditec
- ♦ Gestor de Formación en Telefónica Educación Digital
- ♦ Licenciada en Ingeniería Informática por la University of Southern Mississippi



*Este cuadro docente te transmitirá las últimas novedades en esta disciplina para que te conviertas en un profesional altamente solicitado en este sector”*



### Módulo 1. Análisis del cliente. Aplicando la inteligencia de los datos al Marketing

- 1.1. Conceptos del Marketing. Marketing estratégico
- 1.2. Marketing relacional
- 1.3. El CRM como centro de la organización para el análisis del cliente
- 1.4. Tecnologías de la web
- 1.5. Fuentes de datos web
- 1.6. Adquisición de datos web
- 1.7. Herramientas para la extracción de datos de la web
- 1.8. Web semántica
- 1.9. OSINT: inteligencia de fuente abierta
- 1.10. *Master Lead* o cómo mejorar la conversión a ventas usando *Big data*

“

*El temario de este Curso Profesional en Master Leads o Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data te permitirán acceder de inmediato a las oportunidades laborales más prestigiosas del sector”*

# 07

## Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

*TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“*Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área*”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



#### Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



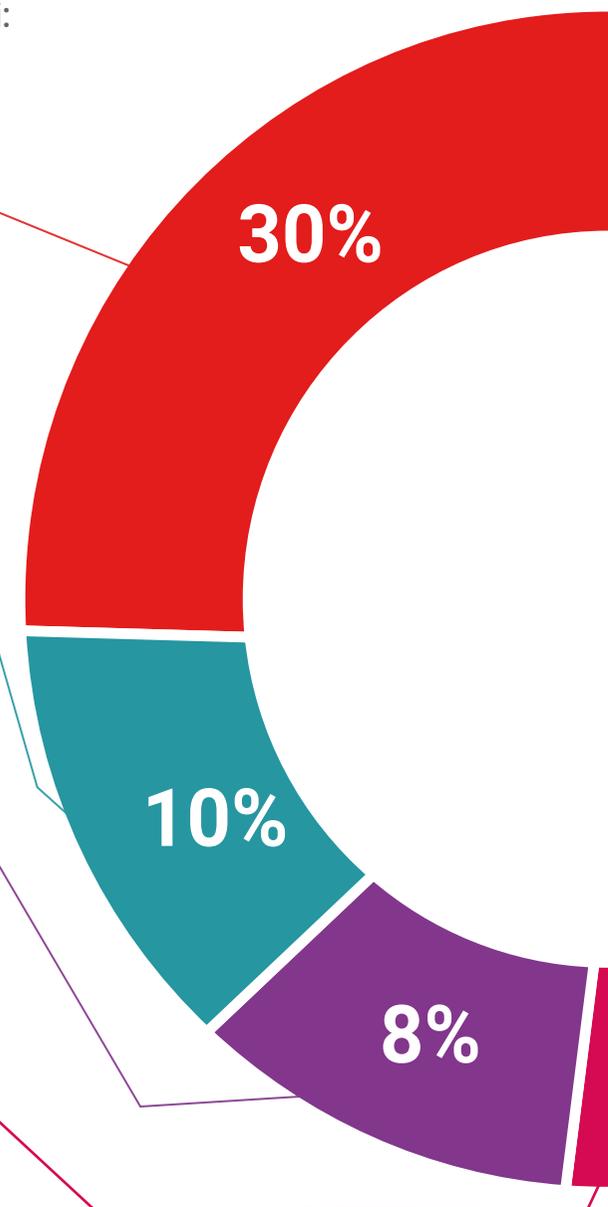
#### Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





#### **Case Studies**

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



#### **Resúmenes interactivos**

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



#### **Testing & Retesting**

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



# 08

## Titulación

El Curso Profesional en Master Leads o Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Curso Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en el Curso Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Curso Profesional en Master Leads o Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data**

Modalidad: **Online**

Horas: **150**





## Curso Profesional

Master Leads o Cómo Mejorar  
la Conversión de Ventas  
Usando Big Data

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 semanas

Horas: 150

# Curso Profesional

## Master Leads o Cómo Mejorar la Conversión de Ventas Usando Big Data