

# Curso de B2B Marketing & Lead Generation



Inicio  
26/04/19



60 h.



1.995 €



Presencial  
12 plazas



Madrid



**KSCHOOL**

[www.kschool.com](http://www.kschool.com)

# Curso de B2B Marketing & Lead Generation

---

El buyer persona, el proceso de decisión de compra, el ciclo de vida del cliente, entre otras características, hacen que las empresas B2B tengan necesidades y objetivos específicos y, con ello, su estrategia de Marketing debe adaptarse a este entorno.

El profesional de Marketing B2B, debe conocer e implementar la estrategia para crear una marca de su empresa y/o producto, comunicar los mensajes clave al cliente, incentivar el interés de compra pero, sobre todo, debe también entender cómo funciona el proceso de venta, y de qué manera su trabajo impacta en la productividad del equipo comercial y los resultados de negocio.

A lo largo de este curso veremos cuáles son las técnicas para atraer, generar interés, convertir e impactar sobre los ingresos de una empresa B2B.

# Objetivos

---

Al final de este curso tendrás conocimientos accionables sobre:

1. El entorno B2B y sus características principales
2. La web como herramienta de generación de lead
3. Implementación de campañas multi-canal con objetivo de creación de negocio
4. Uso de herramientas de Marketing Automation y cómo se deben adaptar a la estrategia de generación de leads
5. El proceso de ventas y conocerás la alineación con el Marketing
6. Fidelización de clientes y acciones de cross-selling y up-selling
7. La gestión de la base de datos y reporting

# Perfil del alumno

---

El perfil al que va dirigido el Curso de B2B Marketing & Lead Generation son profesionales con conocimientos de Marketing Digital (SEO, Content marketing, Digital Analytics) cuyo objetivo es especializarse en la generación de leads y empresas B2B.

# Temario

---

## Módulo 1: Entendimiento del negocio

- El Producto: Self-service vs. Sales Assisted vs. hybrid
- El entorno BSB y SaaS
- El Cliente: definición del Buyer Persona y perfiles de clientes

## Módulo 2: Entendimiento del negocio

- La competencia: análisis y benchmark
- El USP, Value proposition y Benefits
- Customer Centric Selling approach

## Módulo 3: La web como herramienta de captación de Leads (I)

- Arquitectura Web B2B
- La estrategia orgánica y de pago para captar leads
- Formularios y otros puntos de entrada a la base de datos

## Módulo 4: La web como herramienta de captación de Leads (II)

- Estrategias y Tecnologías de Personalización, Captación y Engagement

## Módulo 5: Lead Generation campaigns

- Contenido editorial basado en el conversion funnel (Blog, testimonials, webinars, whitepapers, ROI...)
- Eventos para generación de leads
- Multi channel campaigns

## Módulo 6: Marketing Automation and CRM 1

- Conocimiento técnico de emailing
- Life cycle and event-based campaigns
- Segmentación de la base de datos

## Módulo 7: Marketing Automation and CRM 2

- Lead Nurturing
- MQL: Scoring and Grading
- Flujos automáticos y Drip Programs

## Módulo 8: Sales Process and Sales enablement (I)

- Procesos de venta (SQL, Oportunidades): Como usando un CRM desde un Access hasta un Salesforce, identificar los “tipos” de clientes y el proceso de acercamiento comercial, como un lead cualificado se transforma en una oportunidad de negocio sobre la que se trabaja
- Estructura del equipo de ventas: SDR, AE, Inside sales, Customer success, soporte, workflows: Dependiendo del producto, ¿cuál es la mejor estructura comercial?
- Herramientas de ventas

## Módulo 9: Sales Process and Sales enablement (II)

- Alineación entre los equipos de Marketing y Ventas: Del cold calling al smart calling: Definición de la estrategia comercial y partición con el equipo de estrategia/ local planning según los criterios B2B
- Account based marketing

## Módulo 10: Customer loyalty

- Satisfaction surveys & NPS
- Re Engagement campaigns
- Communication inside the product
- Cross-selling & upselling

## Módulo 11: Data Management

- Data quality
- Data maintenance
- Reporting
- Key metrics on lead generation (MRR, lifetime value, CAC...)
- Business Intelligence reporting and dashboards

## Proyecto Final: El plan de Lead Gen

# Profesores

Director del Curso de B2B Marketing & Lead Generation



**Iván Campos**

B2B Marketing & Lead Generation  
Consultant



**Julien Henrico**

VP of Marketing en Geoblink



**Carlos Ignacio Rojas**

DMP EALA Lead & Digital Analytics  
Manager en Accenture Interactive



**Gina Gulberti**

VP Digital Marketing en  
Launchmetrics



**Darío Méndez**

Sales Director Spain en  
EITenedor



**Javier Heitz**

CEO en S4G Consulting

# Calendario

INICIO  
del curso  
**26** Abril

FIN  
del curso  
**8** Junio

Abril 2019							Mayo 2019							Junio 2019							
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	
1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4	5						1	2
8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12		3	4	5	6	7	8	9
15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19		10	11	12	13	14	15	16
22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26		17	18	19	20	21	22	23
29	30						27	28	29	30	31				24	25	26	27	28	29	30

## HORARIO:

Viernes:  
17 h - 22 h

Sábado:  
9 h - 14 h

# Ubicación de las clases

Las clases de este máster se impartirán en el **Ibercenter**.



Plaza Carlos Trías Bertrán, 4. 28020, Madrid.



Metro Santiago Bernabéu.  
Cercanías Nuevos Ministerios

# Inscripción y precio



Precio: **1.995 €**

## 1°. RESERVA DE PLAZA

500 €\*

## 2°. OPCIONES DE PAGO



Pago único  
**-5% de  
descuento**

2 cuotas  
de 747,50 €\*\*  
**sin intereses**

Todos nuestros cursos son **bonificables a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA)**.

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o masters de más de 60 horas.

**¡Bonifica  
a través de  
FUNDAE!**

\*Los 500 € de la reserva de plaza están incluidos en el precio del curso. El pago de **la reserva de plaza será íntegramente reembolsado hasta 15 días antes del comienzo del curso** si finalmente decides no realizarlo.

\*\* Los plazos son mensuales, a partir del mes de comienzo del curso. Los pagos fraccionados se abonarán mediante recibo domiciliado o transferencia entre el día 5 y el día 12 de cada mes.



# Cómo lo hacemos

---

La **filosofía de KSchool**, es “**ponte con...**” esto quiere decir, que te vas a tener que remangar y ponerte a trabajar.

Nuestro modelo de formación LEAN, te va a permitir practicar todo lo que aprendes. **En KSchool adaptamos el concepto LEAN a la formación.** Apostamos por esta filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia.

**Esto garantiza una máxima especialización y empleabilidad.** Esta filosofía de formación nos permite desarrollar cursos muy especializados, sin más horas de las necesarias. El resultado: **el alumno no paga de más por horas improductivas**, y puede poner a trabajar sus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

# Apoyo profesional y empleo

---

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96%. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

## Orientación para el empleo

Terminando el máster organizamos una sesión de orientación para el empleo para que puedas conocer las oportunidades que te brinda tu nueva profesión. Te pondremos en contacto con firmas de recruiting y head hunting para que te ayuden a alcanzar tus objetivos profesionales.

## Salidas profesionales

Gracias al curso de B2B Marketing & Lead Generation estarás totalmente capacitado para ocupar puestos de Lead Generation / Marketing manager en empresas B2B

## KSchool empleo

Te damos acceso a nuestra plataforma de empleo, donde más de 1.200 empresas registradas buscan de forma habitual perfiles digitales formados en KSchool. Al año recibimos más de 750 ofertas de empleo para todo tipo de perfiles y experiencia. En total hemos gestionado en KSchool más de 6.700 ofertas de empleo a lo largo de nuestros años de funcionamiento.

## Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los cursos de KSchool para cuando quieras seguir formándote.

# Testimoniales

---



## **Carlos Calvín**

Client Manager en Munich Group

---

*“La calidad de los profesores es muy elevada, me encantó la estructura del programa porque es muy completo y la relación calidad-precio es excelente.”*



## **David Cano**

Project Coordinator en FC Barcelona

---

*“De KSchool destaco la temática actual y práctica y un servicio de atención al alumno excelente.”*



## **Javier Arjona**

Head of Strategy, Marketing & Commercial Development en Repsol

---

*“De mi paso por KSchool destaco el contenido, totalmente actualizado a la realidad del momento.”*



## **Rodrigo de Agustín**

Asociación de Creadores de Moda de España

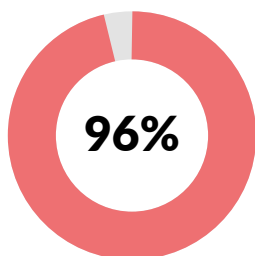
---

*“KSchool cumplió mis expectativas, aportando herramientas y conocimiento de valor práctico.”*

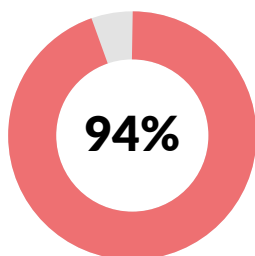
# Números de KSchool

Nos pusimos en marcha en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

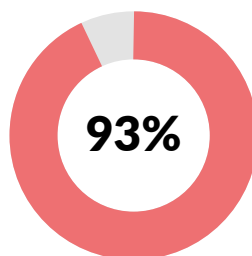
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



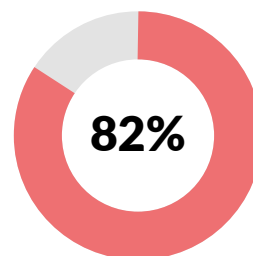
**Alumnos están trabajando**



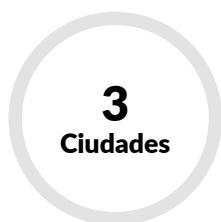
**Encuentra trabajo en los 12 primeros meses**



**Alumnos satisfechos**



**Recomendaría nuestros programas**



**Empresas registradas en nuestra Bolsa de Empleo**



**Ofertas de empleo gestionadas**

# Manifiesto

---

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

# Contacto

---

No te quedes con dudas. Si tienes alguna pregunta ponte en contacto conmigo, ¡estaré encantada de ayudarte!

## ROCÍO SALINAS

👤 Responsable del Máster Técnicas de Marketing Digital

✉️ [rocio.salinas@kschool.com](mailto:rocio.salinas@kschool.com)

☎️ 91 577 83 41

## INFORMACIÓN KSCHOOL

✉️ [info@kschool.com](mailto:info@kschool.com)

☎️ 91 577 83 41