

Curso gratuito de Marketing de automatización

Diseña automatizaciones que mejoren la eficiencia del marketing sin perder relevancia ni control.

Curso 100% subvencionado y gratuito. Convocatoria nacional con matrícula abierta y plazas disponibles para trabajadores de Servicios a las Empresas, otros sectores y personas desempleadas.



Datos rápidos

Modalidad	Teleformación	Duración	30 horas
Familia profesional	Comercio y marketing	Código	COMM0074
Estado	Matrícula abierta y plazas disponibles	Diploma	Emitido por la entidad impartidora

SOLICITA INFORMACIÓN

Descripción

El curso de **Marketing de automatización** está pensado para profesionales que necesitan mejorar la eficiencia de los procesos de marketing mediante automatización, seguimiento y optimización del impacto de los mensajes. Su enfoque conecta los conceptos del programa con decisiones y situaciones reconocibles en la actividad empresarial, para que el aprendizaje resulte útil más allá del aula.

La formación ayuda a pasar de una comprensión general a una forma de trabajo más ordenada. A lo largo de **30 horas** se abordan criterios, herramientas y prácticas que permiten analizar mejor el contexto, elegir acciones con fundamento y comunicar las decisiones con mayor claridad. Esto resulta especialmente valioso

en empresas de servicios, donde el conocimiento, la coordinación y la capacidad de respuesta forman parte directa de la propuesta de valor.

También permite actualizar competencias sin necesidad de desplazamientos. La **teleformación** facilita organizar el estudio desde cualquier lugar y compatibilizarlo con el trabajo u otras responsabilidades. El objetivo no es acumular teoría, sino desarrollar una base que puedas trasladar a proyectos, procesos y conversaciones profesionales.

La convocatoria se dirige prioritariamente a personas trabajadoras de los sectores integrados en **Servicios a las Empresas**. También pueden participar trabajadores de otros sectores y personas desempleadas. Al tratarse de formación subvencionada, la participación no supone coste para el alumnado, siempre sujeta a la validación de requisitos y a la asignación de plaza.

Beneficios

- Aprenderás a ****detectar** procesos de marketing que pueden automatizarse con sentido.
- Serás capaz de ****organizar** datos, segmentos y condiciones para activar comunicaciones.
- Mejorarás tu capacidad para ****diseñar** flujos que acompañen al contacto según su comportamiento.
- Podrás aplicar criterios para ****coordinar** contenidos, canales y momentos de envío.
- Reforzarás tu perfil al aprender a ****medir** resultados y localizar puntos de mejora.
- Ganarás autonomía para ****evitar** automatizaciones invasivas, incoherentes o difíciles de mantener.
- Podrás estudiar con **flexibilidad**, desde cualquier lugar y adaptando el ritmo a tus responsabilidades.
- Recibirás un **diploma emitido por la entidad impartidora** al superar la formación.

Objetivos

- Detectar procesos de marketing que pueden automatizarse con sentido.
- Organizar datos, segmentos y condiciones para activar comunicaciones.
- Diseñar flujos que acompañen al contacto según su comportamiento.
- Coordinar contenidos, canales y momentos de envío.
- Medir resultados y localizar puntos de mejora.
- Evitar automatizaciones invasivas, incoherentes o difíciles de mantener.

¿Qué aprenderás?

Al finalizar, tendrás una visión práctica de características del marketing de automatización, datos, segmentación y recorrido, diseño de flujos automatizados. Sabrás relacionar estas áreas para abordar situaciones profesionales con un proceso más claro, desde el análisis inicial hasta la aplicación y revisión de resultados.

También desarrollarás criterios para transferir lo aprendido a ámbitos como marketing digital, comunicación, captación, gestión de contactos, comercio electrónico, desarrollo de negocio y consultoría. El valor del curso está en comprender qué herramienta o enfoque conviene en cada situación y cómo adaptar su uso al contexto de una empresa de servicios.

Temario

1. Características del marketing de automatización

Concepto, utilidad, alcance y relación con la estrategia general de marketing.

2. Datos, segmentación y recorrido

Organización de contactos, criterios de segmentación y lectura del recorrido de cliente.

3. Diseño de flujos automatizados

Disparadores, condiciones, acciones y secuencias para responder a comportamientos relevantes.

4. Contenidos y canales

Coordinación de email, formularios, páginas, redes y otros puntos de contacto.

5. Estrategias de marketing automatizado

Captación, cualificación, nutrición, conversión, fidelización y recuperación de oportunidades.

6. Seguimiento y optimización

Indicadores, pruebas, análisis de resultados y ajustes para mejorar eficiencia e impacto.

Metodología

El curso se imparte en **teleformación**, una modalidad flexible que permite estudiar desde cualquier lugar y organizar el aprendizaje de acuerdo con tu ritmo. Esta opción facilita compatibilizar la formación con el trabajo u otras responsabilidades y acceder cómodamente a los contenidos sin desplazamientos.

Destinatarios

Este curso está dirigido a personas que quieran desarrollar competencias en **marketing de automatización**, especialmente si trabajan en marketing digital, comunicación, captación, gestión de contactos, comercio electrónico, desarrollo de negocio y consultoría.

Dentro de esta convocatoria, tienen prioridad las personas trabajadoras de empresas pertenecientes al sector **Servicios a las Empresas**:

- Empresas de consultoría, estudios de mercado y opinión pública.
- Empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos.
- Empresas de trabajo temporal.
- Contact Center y telemarketing.
- Servicios de prevención ajenos.
- Investigación y desarrollo.
- Gestión de la información y de la comunicación.

También pueden participar **trabajadores de otros sectores y personas desempleadas**, de acuerdo con la disponibilidad y validación de acceso de la convocatoria.

Requisitos

Académicos

Cumplir al menos uno de estos requisitos: certificado profesional de nivel 1; FP Básica; ESO o equivalente; Técnico de grado medio o equivalente; certificado profesional de nivel 2; acceso superado a grado medio o universidad. No se requiere experiencia profesional. En teleformación se necesitan destrezas suficientes para utilizar la plataforma virtual.

Situación laboral

Pueden acceder prioritariamente trabajadores de los sectores incluidos en Servicios a las Empresas. También hay plazas para trabajadores de otros sectores y personas desempleadas.

Documentación

La documentación concreta necesaria para formalizar la inscripción será indicada por la entidad gestora durante el proceso de acceso.

Acceso

Convocatoria nacional con **matrícula abierta y plazas disponibles**. El cumplimiento de los requisitos y el envío de documentación no garantizan automáticamente la asignación de plaza, que queda sujeta a validación.

Titulación

Al superar la formación, el alumno recibe un **diploma emitido por la entidad impartidora**.

Salidas profesionales

Las competencias adquiridas pueden aplicarse en tareas vinculadas con marketing digital, comunicación, captación, gestión de contactos, comercio electrónico, desarrollo de negocio y consultoría. El curso no sustituye la experiencia o titulación exigida para un puesto, pero puede reforzar el desempeño en funciones que requieran estos conocimientos y aportar una base útil para asumir nuevas responsabilidades relacionadas.

Preguntas frecuentes

1. ¿El curso COMM0074 es gratuito?

Sí. Es un curso 100% subvencionado y gratuito para el alumnado de esta convocatoria.

2. ¿Cuál es la modalidad?

Se imparte en modalidad de teleformación.

3. ¿Cuánto dura el curso?

La duración confirmada es de 30 horas.

4. ¿A qué familia profesional pertenece?

Pertenece a la familia profesional Comercio y marketing, área Marketing y relaciones públicas.

5. ¿Quién puede participar?

Prioritariamente, trabajadores de empresas del sector Servicios a las Empresas. También pueden acceder trabajadores de otros sectores y personas desempleadas.

6. ¿Qué empresas forman parte de Servicios a las Empresas?

Consultoría y estudios de mercado, ingeniería y oficinas técnicas, empresas de trabajo temporal, contact center, servicios de prevención ajenos, investigación y desarrollo, y gestión de información y comunicación.

7. ¿Necesito una titulación previa?

Consulta el apartado de requisitos académicos de esta ficha; además, en teleformación se necesitan destrezas suficientes para utilizar la plataforma virtual.

8. ¿Puedo compaginarlo con mi trabajo?

Sí. La teleformación permite organizar el estudio desde cualquier lugar y adaptarlo a otras responsabilidades.

9. ¿Qué aprenderé?

Aprenderás a mejorar la eficiencia de los procesos de marketing mediante automatización, seguimiento y optimización del impacto de los mensajes.

10. ¿Recibiré un diploma?

Sí. Al superar la formación recibirás un diploma emitido por la entidad impartidora.

11. ¿La matrícula está abierta?

Sí. La convocatoria es nacional, la matrícula está abierta y hay plazas disponibles.

12. ¿Enviar la documentación garantiza la plaza?

No. La entidad gestora debe validar el acceso y confirmar la asignación de plaza.

Solicita información

Da el siguiente paso para mejorar tus competencias en **marketing de automatización**. Solicita información y te orientaremos sobre el acceso a esta convocatoria nacional.

Teléfono: 910 10 10 80 · **WhatsApp:** 662 51 66 65 · **Email:** hola@miscursosyformacion.com · **Web:** <https://miscursosyformacion.com/>