

Curso gratuito de Inbound Business Strategy

Crea una estrategia de atracción que conecte contenidos, marca, redes y oportunidades de negocio.

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	60 horas
Familia profesional	Comercio y marketing	Código	COMM0075
Estado	Matrícula abierta y plazas disponibles	Diploma	Emitido por la entidad impartidora

SOLICITA INFORMACIÓN

Descripción

El curso de **Inbound Business Strategy** está pensado para profesionales que necesitan diseñar e implementar una estrategia de inbound marketing orientada a mejorar la calidad de las oportunidades comerciales y la aportación del marketing al negocio. 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 **60 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 **definir públicos y necesidades** antes de crear contenidos.
- Serás capaz de **diseñar un recorrido de atracción, consideración y conversión**.
- Mejorarás tu capacidad para **crear contenidos útiles** para cada etapa de relación.
- Podrás aplicar criterios para **integrar redes sociales y presencia online** en la estrategia.
- Reforzarás tu perfil al aprender a **trabajar la identidad de marca y el posicionamiento digital**.
- Ganarás autonomía para **medir y optimizar acciones** según su contribución al negocio.
- 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

- Definir públicos y necesidades antes de crear contenidos.
- Diseñar un recorrido de atracción, consideración y conversión.
- Crear contenidos útiles para cada etapa de relación.
- Integrar redes sociales y presencia online en la estrategia.
- Trabajar la identidad de marca y el posicionamiento digital.
- Medir y optimizar acciones según su contribución al negocio.

¿Qué aprenderás?

Al finalizar, tendrás una visión práctica de características y funciones del inbound marketing, estrategia en redes sociales y presencia online, branding y posicionamiento digital. 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 inbound marketing, estrategia de contenidos, redes sociales, branding, generación de demanda, desarrollo de negocio y consultoría digital. 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 y funciones del Inbound Marketing

Principios, perfiles, recorrido de cliente, contenidos relevantes y herramientas especializadas.

2. Estrategia en redes sociales y presencia online

Planificación de canales, relación con audiencias y coherencia entre contenido y objetivos.

3. Branding y posicionamiento digital

Identidad, propuesta, diferenciación y construcción de una presencia reconocible.

4. Implementación de la estrategia

Organización de campañas, captación de contactos y coordinación de acciones.

5. Conversión y acompañamiento de oportunidades

Cualificación, nutrición y conexión entre marketing y desarrollo comercial.

6. Medición y optimización

Indicadores, atribución, pruebas y decisiones para mejorar resultados y retorno.

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 **inbound business strategy**, especialmente si trabajan en inbound marketing, estrategia de contenidos, redes sociales, branding, generación de demanda, desarrollo de negocio y consultoría digital.

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

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 inbound marketing, estrategia de contenidos, redes sociales, branding, generación de demanda, desarrollo de negocio y consultoría digital. 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 COMM0075 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 60 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?

No se han identificado requisitos académicos específicos en la documentación empleada para esta ficha. La entidad gestora validará las condiciones de acceso.

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 diseñar e implementar una estrategia de inbound marketing orientada a mejorar la calidad de las oportunidades comerciales y la aportación del marketing al negocio.

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 **inbound business strategy**. 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/>