ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Inbound Marketing: Atracción, Conversión y Seguimiento de Contactos

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Amplía tu formación con este Curso de Formación Permanente en Inbound Marketing, diseñado para profesionales que desean dominar las estrategias más efectivas del marketing de atracción. En un entorno digital donde los consumidores rechazan cada vez más la publicidad intrusiva, el Inbound Marketing se posiciona como la metodología esencial para conectar con audiencias cualificadas de manera natural y sostenible. Esta formación te permitirá transformar tu enfoque comercial, pasando de interrumpir a atraer, y de perseguir a fidelizar.

A lo largo del programa, trabajarás desde los fundamentos estratégicos hasta la implementación práctica de técnicas avanzadas. Aprenderás a construir Buyer Personas, diseñar estrategias de contenidos alineadas con el Buyer's Journey, optimizar tu presencia en buscadores mediante SEO y desarrollar landing pages de alta conversión.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos estratégicos y metodológicos del Inbound Marketing, diferenciando sus etapas, principios y dinámicas frente al marketing tradicional de interrupción.

Diseñar estrategias de atracción de tráfico cualificado, integrando marketing de contenidos, SEO, blogging corporativo, redes sociales y publicidad de pago.

Elaborar lead magnets y ofertas de contenido descargable, seleccionando tipologías y formatos adecuados a cada etapa del embudo de ventas.

Desarrollar estrategias de alineación entre equipos de marketing y ventas (Smarketing), estableciendo acuerdos de nivel de servicio y protocolos de transferencia y retroalimentación bidireccional.

Definir y construir perfiles de Buyer Persona, aplicando metodologías de investigación cualitativa y cuantitativa alineadas con el Buyer's Journey.

Identificar los principios psicológicos y los elementos estructurales que intervienen en la conversión digital, optimizando landing pages, formularios y llamadas a la acción.

Implementar sistemas de lead scoring y workflows de automatización, configurando modelos de puntuación y secuencias de comunicación personalizadas para la cualificación progresiva de contactos.

Aplicar metodologías de medición, fidelización y mejora iterativa, construyendo cuadros de mando y ciclos de experimentación basados en datos para la optimización continua de la estrategia Inbound.

Temario

01 Fundamentos estratégicos y metodológicos del Inbound Marketing

1.1. Origen, evolución y principios del Inbound Marketing como metodología
1.2. El ciclo completo del Inbound Marketing: etapas, objetivos y dinámicas de funcionamiento
1.3. Definición y construcción del Buyer Persona como eje vertebrador de la estrategia
1.4. Ecosistema tecnológico y marco de medición de resultados en Inbound Marketing

02 Estrategias de atracción de tráfico cualificado hacia los activos digitales

2.1. Diseño de la estrategia de contenidos como motor principal de atracción
2.2. Optimización para motores de búsqueda (SEO) aplicada a la estrategia de Inbound Marketing
2.3. Blogging corporativo como herramienta central de la estrategia de atracción orgánica
2.4. Marketing en redes sociales como canal de atracción y amplificación del alcance
2.5. Video marketing y formatos multimedia como elementos diferenciadores en la estrategia de atracción
2.6. Publicidad de pago (paid media) como acelerador complementario de la estrategia de atracción
2.7. Marketing de influencia y relaciones públicas digitales como canales de atracción cualificada

Temario

03 Técnicas y herramientas de conversión de visitantes en contactos cualificados

3.1. Principios de la conversión digital y psicología del comportamiento del usuario
3.2. Diseño y optimización de landing pages orientadas a la máxima conversión
3.3. Formularios de captación de datos: diseño, ubicación y estrategia de recopilación progresiva
3.4. Ofertas de contenido descargable y lead magnets como principal incentivo de conversión
3.5. Llamadas a la acción (CTAs) y herramientas de conversión en tiempo real
3.6. Medición y análisis del rendimiento de los activos y procesos de conversión

04 Seguimiento, cualificación y fidelización de contactos mediante estrategias de lead nurturing

4.1. Fundamentos del lead nurturing y su función dentro del ciclo de Inbound Marketing
4.2. Lead scoring: modelos de puntuación y cualificación automatizada de contactos
4.3. Automatización del marketing: diseño e implementación de workflows de seguimiento
4.4. Alineación entre los equipos de marketing y ventas (Smarketing) para la gestión eficaz de leads
4.5. Estrategias de fidelización y optimización continua de la estrategia global de Inbound Marketing

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

