ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Marketing Digital entre Empresas y Redes Profesionales: Generación de Demanda y Venta Social

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



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Marketing Digital entre Empresas y Redes Profesionales: Generación de Demanda y Venta Social de ICUFOR. En un entorno empresarial donde las relaciones comerciales B2B requieren estrategias cada vez más sofisticadas, este programa te prepara para dominar las técnicas más avanzadas de captación y conversión de clientes corporativos. Aprenderás a navegar el complejo ecosistema digital profesional, donde los ciclos de venta prolongados y la intervención de múltiples decisores exigen un enfoque estratégico diferenciado.

A lo largo de la formación, profundizarás en los fundamentos del marketing digital B2B, construyendo buyer personas corporativos mediante metodologías de investigación avanzadas y diseñando estrategias de contenido alineadas con el customer journey empresarial.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos del marketing digital B2B, diferenciando sus características específicas frente al marketing dirigido al consumidor final.

Diseñar estrategias de generación de demanda B2B, integrando acciones de inbound marketing, outbound digital, Account-Based Marketing y marketing de contenidos.

Implementar flujos de automatización y nurturing de leads, utilizando modelos de lead scoring y criterios de cualificación compartidos entre marketing y ventas.

Definir marcos de medición, KPIs y modelos de atribución en entornos B2B, construyendo dashboards integrados para la toma de decisiones basada en datos y la optimización del ROI.

Elaborar buyer personas corporativos y mapear el customer journey en mercados entre empresas, alineando las tácticas de marketing con cada fase del recorrido del comprador.

Dominar las técnicas de venta social en redes profesionales, aplicando metodologías de prospección, conexión y gestión de conversaciones comerciales en LinkedIn.

Desarrollar programas de Employee Advocacy y estrategias de escalado de la venta social, diversificando la presencia en plataformas y canales profesionales complementarios.

Incorporar la inteligencia artificial y las tendencias tecnológicas emergentes en los procesos de marketing y ventas B2B, optimizando la personalización, la prospección y el análisis predictivo.

Temario

01 Fundamentos del marketing digital en entornos business-to-business y ecosistemas profesionales

1.1. Características diferenciales del marketing digital B2B frente al marketing dirigido al consumidor final
1.2. El ecosistema digital profesional: plataformas, canales y actores clave en la comunicación entre empresas
1.3. El buyer persona y el customer journey en mercados B2B: construcción, mapeo y alineación estratégica
1.4. Marco estratégico para la integración de la generación de demanda y la venta social en el plan de marketing B2B

Temario

02 Estrategias y tácticas de generación de demanda en mercados business-to-business

2.1. Conceptualización de la generación de demanda: alcance, objetivos y diferencias con la generación de leads
2.2. Marketing de contenidos como motor estratégico de la generación de demanda B2B
2.3. Estrategias de inbound marketing aplicadas a la captación y maduración de oportunidades B2B
2.4. Estrategias de outbound digital y Account-Based Marketing en mercados entre empresas
2.5. Email marketing estratégico y secuencias de comunicación en ciclos de venta complejos
2.6. Eventos digitales, webinars y experiencias interactivas como herramientas de generación de demanda cualificada
2.7. Alineación entre marketing y ventas (Smarketing) para la gestión eficiente del pipeline comercial

Temario

03 Venta social (Social Selling) en redes profesionales: estrategia, ejecución y escalado

3.1. Fundamentos de la venta social: definición, principios y relevancia en el contexto comercial B2B actual
3.2. LinkedIn como plataforma central de la venta social entre empresas
3.3. Construcción y gestión estratégica de la red de contactos profesionales orientada a resultados comerciales
3.4. Creación y curación de contenido como herramienta de posicionamiento y atracción comercial
3.5. Técnicas de prospección y gestión de la conversación comercial en redes profesionales
3.6. Escalado de la venta social: Employee Advocacy y diversificación de plataformas

Temario

04 Medición de resultados, ecosistema tecnológico y optimización continua de las estrategias de demanda y venta social

4.1. Marco de medición integral para estrategias combinadas de generación de demanda y venta social
4.2. Herramientas tecnológicas del stack de marketing y ventas B2B
4.3. Cálculo y optimización del retorno de la inversión (ROI) en programas de marketing y ventas B2B
4.4. Optimización continua basada en datos: experimentación, testing y mejora iterativa de resultados
4.5. Inteligencia artificial y tendencias tecnológicas emergentes aplicadas al marketing y las ventas B2B

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

