



PROGRAMA FORMATIVO

Inbound & Outbound Marketing

Marzo 2022

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	INBOUND & OUTBOUND MARKETING
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área profesional:	MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Código:	COMM24
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial, tanto generando dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Inbound & Outbound Marketing	30 horas
-----------------	------------------------------	----------

Modalidades de impartición

Teleformación

Duración de la formación:

Duración total 30 horas

Teleformación Duración total de las tutorías presenciales 0 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de estos requisitos: <ul style="list-style-type: none">- Título de Bachiller o equivalente.- Título de Técnico Superior (FP Grado Superior) o equivalente.- Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior.- Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad.- Certificado de profesionalidad de nivel 3.- Título de Grado o equivalente.- Título de postgrado (Máster) o equivalente.
Experiencia profesional	No se requiere.
Modalidad de teleformación	Además de lo indicado anteriormente, los participantes han de tener las destrezas suficientes para ser usuarios de la plataforma virtual en la que se apoya la acción formativa.

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none">- Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes.- Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes.- Técnico Superior de la familia profesional de Comercio y Marketing.- Certificados de profesionalidad de nivel 3 de la familia profesional de Comercio y Marketing.
Experiencia profesional mínima requerida	No se requiere.
Competencia docente	Esta acción formativa será diseñada y desarrollada por un/a formador/a experto/a en la materia y formación pedagógica.
Modalidad de teleformación	Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Para impartir la formación en **modalidad de teleformación**, se ha de disponer del siguiente equipamiento:

Plataforma de teleformación:

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los siguientes requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios:

- **Infraestructura**

- Tener un rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:
 - a) Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas de formación profesional para el empleo que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando que el número máximo de alumnos por tutor es de 80 y un número de usuarios concurrentes del 40% de ese alumnado.
 - b) Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 300 Mbs, suficiente en bajada y subida.
- Estar en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.

- **Software:**

- Compatibilidad con el estándar SCORM y paquetes de contenidos IMS.
- Niveles de accesibilidad e interactividad de los contenidos disponibles mediante tecnologías web que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.
- El servidor de la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimiento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 40 a 43 de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, así como, en lo que resulte de aplicación, en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la

protección de las personas físicas respecto del tratamiento de datos personales y la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.

- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Disponibilidad del servicio web de seguimiento (operativo y en funcionamiento) de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo V de la Orden/TMS/369/2019, de 28 de marzo.

- **Servicios y soporte**

- Sustentar el material virtual de aprendizaje de la especialidad formativa que a través de ella se imparta.
- Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que de soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. Las formas de establecer contacto con este servicio, que serán mediante teléfono y mensajería electrónica, tienen que estar disponibles para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, manteniendo un horario de funcionamiento de mañana y de tarde y un tiempo de demora en la respuesta no superior a 48 horas laborables.
- Personalización con la imagen institucional de la administración laboral correspondiente, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

Con el objeto de gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, la plataforma de teleformación integrará las herramientas y recursos necesarios a tal fin, disponiendo, específicamente, de herramientas de:

- Comunicación, que permitan que cada alumno pueda interactuar a través del navegador con el tutor-formador, el sistema y con los demás alumnos. Esta comunicación electrónica ha de llevarse a cabo mediante herramientas de comunicación síncronas (aula virtual, chat, pizarra electrónica) y asíncronas (correo electrónico, foro, calendario, tablón de anuncios, avisos). Será obligatorio que cada acción formativa en modalidad de teleformación disponga, como mínimo, de un servicio de mensajería, un foro y un chat.
- Colaboración, que permitan tanto el trabajo cooperativo entre los miembros de un grupo, como la gestión de grupos. Mediante tales herramientas ha de ser posible realizar operaciones de alta, modificación o borrado de grupos de alumnos, así como creación de «escenarios virtuales» para el trabajo cooperativo de los miembros de un grupo (directorios o «carpetas» para el intercambio de archivos, herramientas para la publicación de los contenidos, y foros o chats privados para los miembros de cada grupo).
- Administración, que permitan la gestión de usuarios (altas, modificaciones, borrado, gestión de la lista de clase, definición, asignación y gestión de permisos, perfiles y roles, autenticación y asignación de niveles de seguridad) y la gestión de acciones formativas.
- Gestión de contenidos, que posibiliten el almacenamiento y la gestión de archivos (visualizar archivos, organizarlos en carpetas –directorios- y subcarpetas, copiar, pegar, eliminar, comprimir, descargar o cargar archivos), la publicación organizada y selectiva de los contenidos de dichos archivos, y la creación de contenidos.
- Evaluación y control del progreso del alumnado, que permitan la creación, edición y realización de pruebas de evaluación y autoevaluación y de actividades y trabajos evaluables, su autocorrección o su corrección (con retroalimentación), su calificación, la asignación de puntuaciones y la ponderación de las mismas, el registro personalizado y la publicación de calificaciones, la visualización de información estadística sobre los resultados y el progreso de cada alumno y la obtención de informes de seguimiento.

Material virtual de aprendizaje:

El material virtual de aprendizaje para el alumnado mediante el que se imparta la formación se concretará en el curso completo en formato multimedia (que mantenga una estructura y funcionalidad homogénea), debiendo ajustarse a todos los elementos de la programación (objetivos y resultados de aprendizaje) de este programa formativo que figura en el Catálogo de Especialidades Formativas y cuyo contenido cumpla estos requisitos:

- Como mínimo, ser el establecido en el citado programa formativo del Catálogo de Especialidades Formativas.
- Estar referido tanto a los objetivos como a los conocimientos/ capacidades cognitivas y prácticas, y habilidades de gestión, personales y sociales, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciarse pedagógicamente de tal manera que permitan su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la adquisición de competencias, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante y a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

1120 Directores generales y Presidentes ejecutivos.
 1211 Directores Financieros.
 1212 Directores de Recursos Humanos.
 1219 Directores de políticas y planificación y de otros departamentos administrativos no clasificados bajo otros epígrafes.
 1221 Directores comerciales y de ventas.
 1222 Directores de publicidad y relaciones públicas.
 1223 Directores de investigación y desarrollo.
 1311 Directores de producción de explotaciones agropecuarias y forestales.
 1312 Directores de producción de explotaciones pesqueras y acuícolas
 1313 Directores de industrias manufactureras.
 1314 Directores de explotaciones mineras.
 1315 Directores de empresas de abastecimiento, transporte, distribución y afines.
 1316 Directores de empresas de construcción.
 1321 Directores de servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).
 1322 Directores de servicios sociales para niños.
 1323 Directores-gerentes de centros sanitarios.
 1324 Directores de servicios sociales para personas mayores.
 1325 Directores de otros servicios sociales.
 1326 Directores de servicios de educación.
 1327 Directores de sucursales de bancos, de servicios financieros y de seguros.
 1329 Directores de otras empresas de servicios profesionales no clasificados bajo otros epígrafes.
 2411 Físicos y astrónomos.
 2412 Meteorólogos.
 2413 Químicos.
 2414 Geólogos y geofísicos.
 2415 Matemáticos y actuarios.
 2416 Estadísticos.
 2421 Biólogos, botánicos, zoólogos y afines.
 2422 Ingenieros agrónomos.
 2423 Ingenieros de montes.
 2424 Ingenieros técnicos agrícolas.
 2425 Ingenieros técnicos forestales y del medio natural.

2426 Profesionales de la protección ambiental.
2427 Enólogos.
2431 Ingenieros industriales y de producción.
2432 Ingenieros en construcción y obra civil.
2433 Ingenieros mecánicos.
2434 Ingenieros aeronáuticos.
2435 Ingenieros químicos.
2436 Ingenieros de minas, metalúrgicos y afines.
2437 Ingenieros ambientales.
2439 Ingenieros no clasificados bajo otros epígrafes.
2441 Ingenieros en electricidad.
2442 Ingenieros electrónicos.
2443 Ingenieros en telecomunicaciones.
2451 Arquitectos (excepto arquitectos paisajistas y urbanistas).
2452 Arquitectos paisajistas.
2453 Urbanistas e ingenieros de tráfico.
2454 Ingenieros geógrafos y cartógrafos.
2461 Ingenieros técnicos industriales y de producción.
2462 Ingenieros técnicos de obras públicas.
2463 Ingenieros técnicos mecánicos.
2464 Ingenieros técnicos aeronáuticos.
2465 Ingenieros técnicos químicos.
2466 Ingenieros técnicos de minas, metalúrgicos y afines.
2469 Ingenieros técnicos no clasificados bajo otros epígrafes.
2471 Ingenieros técnicos en electricidad.
2472 Ingenieros técnicos en electrónica.
2473 Ingenieros técnicos en telecomunicaciones.
2481 Arquitectos técnicos y técnicos urbanistas.
2482 Diseñadores de productos y de prendas.
2483 Ingenieros técnicos en topografía.
2484 Diseñadores gráficos y multimedia.
2621 Analistas de gestión y organización.
2622 Especialistas en administración de política de empresas.
2623 Especialistas de la Administración Pública.
2624 Especialistas en políticas y servicios de personal y afines.
2625 Especialistas en formación de personal.
2651 Profesionales de la publicidad y la comercialización.
2711 Analistas de sistemas.
2712 Analistas y diseñadores de software.
2713 Analistas, programadores y diseñadores Web y multimedia.
2719 Analistas y diseñadores de software y multimedia no clasificados bajo otros epígrafes.
2721 Diseñadores y administradores de bases de datos.
2722 Administradores de sistemas y redes.
2723 Analistas de redes informáticas.
2729 Especialistas en bases de datos y en redes informáticas no clasificados bajo otros epígrafes.
3110 Delineantes y dibujantes técnicos.
3121 Técnicos en ciencias físicas y químicas.
3122 Técnicos en construcción.
3123 Técnicos en electricidad.
3124 Técnicos en electrónica (excepto electromedicina).
3125 Técnicos en electrónica, especialidad en electromedicina.
3126 Técnicos en mecánica.
3127 Técnicos y analistas de laboratorio en química industrial.
3128 Técnicos en metalurgia y minas.
3129 Otros técnicos de las ciencias físicas, químicas, medioambientales y de las ingenierías.
3131 Técnicos en instalaciones de producción de energía.
3132 Técnicos en instalaciones de tratamiento de residuos, de aguas y otros operadores en plantas similares.
3133 Técnicos en control de instalaciones de procesamiento de productos químicos.
3134 Técnicos de refinerías de petróleo y gas natural.
3135 Técnicos en control de procesos de producción de metales.
3139 Técnicos en control de procesos no clasificados bajo otros epígrafes.
3141 Técnicos en ciencias biológicas (excepto en áreas sanitarias).

3142 Técnicos agropecuarios.
3143 Técnicos forestales y del medio natural.
3151 Jefes y oficiales de máquinas.
3152 Capitanes y oficiales de puente.
3153 Pilotos de aviación y profesionales afines.
3154 Controladores de tráfico aéreo.
3155 Técnicos en seguridad aeronáutica.
3160 Técnicos de control de calidad de las ciencias físicas, químicas y de las ingenierías.
3201 Supervisores en ingeniería de minas.
3202 Supervisores de la construcción.
3203 Supervisores de industrias alimenticias y del tabaco.
3204 Supervisores de industrias química y farmacéutica.
3205 Supervisores de industrias de transformación de plásticos, caucho y resinas naturales.
3206 Supervisores de industrias de la madera y pastero papeleras.
3207 Supervisores de la producción en industrias de artes gráficas y en la fabricación de productos de papel
3209 Supervisores de otras industrias manufactureras.
3811 Técnicos en operaciones de sistemas informáticos.
3812 Técnicos en asistencia al usuario de tecnologías de la información.
3813 Técnicos en redes.
3814 Técnicos de la Web.
3820 Programadores informáticos.
3831 Técnicos de grabación audiovisual.
3832 Técnicos de radiodifusión.
3833 Técnicos de ingeniería de las telecomunicaciones.
4411 Empleados de información al usuario.

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: INBOUND & OUTBOUND MARKETING

OBJETIVO

Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial, tanto generando dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.

DURACIÓN: 30 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos/ Capacidades cognitivas y prácticas

- Análisis de inbound marketing.
 - ¿En qué consiste el inbound marketing? Análisis.
 - Clasificación de las Etapas de inbound marketing.
 - Conocimiento de Buyer persona y customer journey.
 - Análisis de Posicionamiento web.
 - Análisis de Marketing de contenidos.
 - Análisis de Email marketing.
 - Desarrollo de Herramientas de inbound marketing.
 - Análisis de Marketing de permiso.
 - Conocimiento de los Aspectos legales. RGPD.
 - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.
- Análisis de outbound marketing.
 - Análisis del embudo de ventas.
 - Encontrar el cliente ideal.
 - Prospección de clientes.
 - Cualificación de clientes.
 - Desarrollo de habilidades para hablar con la persona adecuada.
 - Obtención de leads.
 - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Outbound Marketing.
- Desarrollo de competencias digitales.
 - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
 - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Habilidades para el desarrollo de estrategias de Inbound Marketing y Outbound Marketing.
- Mejora de la comunicación con los clientes.
- Pensamiento crítico para el análisis de resultados del plan de Inbound y Outbound Marketing.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicita, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.