

Cátalogo Marketing y Ventas

Incluido Licencia

ÁREA DE CONOCIMIENTO (CATEGORÍA)	CÓDIGO	URL	NOMBRE DEL CURSO	Duración (horas)
Marketing y Ventas	kRYSTv	https://mangusacademy.com/#/course/130	Investigación de Mercados	26
Marketing y Ventas	zCNPte	https://mangusacademy.com/#/course/324	Fundamentos de Marketing	8
Marketing y Ventas	dbebmH	https://mangusacademy.com/#/course/540	Marketing de Contenidos	15
Marketing y Ventas	SyQcSz	https://mangusacademy.com/#/course/385	Mercadeo: conceptos, esquema, modelo	9
marketing y ventas	p2aTvW	https://mangusacademy.com/#/course/386	Mercadeo Estratégico y Mercadeo Operativo	9
Marketing y Ventas	CHEum4	https://mangusacademy.com/#/course/387	Plan y auditoría de mercadeo	9
Marketing y Ventas	uArA26	https://mangusacademy.com/#/course/554	Perspectivas Gerenciales y Toma de decisiones del consumidor	9
Marketing y Ventas	ZM7GxA	https://mangusacademy.com/#/course/555	El consumidor individual, características y estilo de vida	9
Marketing y Ventas	WAT83f	https://mangusacademy.com/#/course/556	Influencias grupales	9
Marketing y ventas	TWNQxb	https://mangusacademy.com/#/course/4476	Importancia de establecer tu Marca Personal o Personal Branding	9
Marketing y ventas	4nn9Yr	https://mangusacademy.com/#/course/4529	Plan de marketing para la Innovación empresarial	e

Cátalogo Marketing y Ventas

Premium

ÁREA DE CONOCIMIENTO	BLOQUE FORMATIVO	CURSO	CÓDIGO	HORAS
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Fundamentos)	09B01UMA01	4
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (El Cerebro Emocional y Racional)	09B01UMA02	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Estrategias Infalibles de Ventas)	09B01UMA03	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Pasos de Venta a Negociación Exitosa)	09B01UMA04	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (El Código Reptiliano de tu Producto)	09B01UMA05	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Las Tres Pirámides)	09B01UMA06	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Las 5 Etapas para Conseguir una Venta)	09B01UMA07	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Gatillos Mentales y Neotropis)	09B01UMA08	4
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Neuro Speech Comercial)	09B01UMA09	6
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Perfil del vendedor)	09B02UMA01	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Guión de venta telefónica)	09B02UMA02	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Fases de la venta telefónica)	09B02UMA03	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Como utilizar la voz)	09B02UMA04	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: Sesgos mentales)	09B02UMA05	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: Motivaciones)	09B02UMA06	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: obstáculos)	09B02UMA07	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: perfiles)	09B02UMA08	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Claves de la escucha activa)	09B02UMA09	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (La telefonofobia)	09B02UMA10	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Perfil ideal)	09B03UMA01	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Emociones)	09B03UMA02	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Win to Win)	09B03UMA03	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Escucha Activa)	09B03UMA04	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Economía conductual)	09B03UMA05	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Preparación)	09B03UMA06	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Estrategia)	09B03UMA07	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Tácticas)	09B03UMA08	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (El arte de preguntar)	09B03UMA09	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Etapas)	09B03UMA10	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Técnicas)	09B03UMA11	4
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Objeciones)	09B03UMA12	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Cierre)	09B03UMA13	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Errores)	09B03UMA14	2
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (El Social Selling)	09B04UMA01	4
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (LinkedIn y el B2B)	09B04UMA02	2
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Tu método en LinkedIn)	09B04UMA03	4
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Perfil de LinkedIn)	09B04UMA04	4
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Búsqueda de contactos)	09B04UMA05	4
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Ampliar red de contactos)	09B04UMA06	4
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Fortalecer tu marca)	09B04UMA07	2
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Visibilizar los contenidos)	09B04UMA08	2
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Aumentar la presencia en LinkedIn)	09B04UMA09	6
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Sistema de ventas en LinkedIn)	09B04UMA10	6
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Indicadores en tu estrategia)	09B04UMA11	2
Ventas	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn	Social Selling: Vende más y Mejor con LinkedIn (Gestión del tiempo en LinkedIn)	09B04UMA12	2
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Los cimientos)	09B05UMA01	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Claves del Storytelling en ámbitos como la Política, Medicina, Educación y Deporte)	09B05UMA02	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Storytelling en el Marketing y la Publicidad)	09B05UMA03	2
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Sesgos mentales)	09B05UMA04	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Conocer al consumidor (buyer persona))	09B05UMA05	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Cliente-narrador)	09B05UMA06	2
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Fundamentos)	11B01UMA01	2,5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Plan de Marketing Digital)	11B01UMA02	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Métricas Analíticas)	11B01UMA03	7,5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Reputación Online)	11B01UMA04	2,5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Blog Corporativo)	11B01UMA05	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Blogger)	11B01UMA06	2,5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Redes Sociales)	11B01UMA07	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Facebook)	11B01UMA08	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Twitter)	11B01UMA09	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Instagram)	11B01UMA10	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red LinkedIn)	11B01UMA11	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Youtube)	11B01UMA12	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Social Media Plan)	11B01UMA13	5
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Herramientas)	11B01UMA14	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Aspectos Técnicos)	11B03UMA01	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Problemas Técnicos)	11B03UMA02	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Buyer Persona y Analítica de Datos)	11B03UMA03	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Palabras Clave)	11B03UMA04	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Análisis Competencia)	11B03UMA05	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Arquitectura Web)	11B03UMA06	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Metadatos y Etiquetas HTML)	11B03UMA07	5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Schema)	11B03UMA08	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Autoridad de Dominios y Enlaces)	11B03UMA09	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Estrategia de Link Building)	11B03UMA10	5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Análisis de Enlaces Externos de la Competencia)	11B03UMA11	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Navegabilidad de un Sitio Web)	11B03UMA12	2,5
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Monitorización)	11B03UMA13	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Fundamentos Google Ads)	11B04UMA01	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Creación de Cuentas Publicitarias)	11B04UMA02	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Seguimiento de Conversiones en Google Ads)	11B04UMA03	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Google Ads y Analytics)	11B04UMA04	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Planificar Campañas y Estudios de Palabras Clave)	11B04UMA05	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Crear Campañas de Búsqueda en Google Ads)	11B04UMA06	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Primera Optimización de una Campaña)	11B04UMA07	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Creación de Audiencias de Remarketing y Personalizadas)	11B04UMA08	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Campañas de branding: el display y Youtube)	11B04UMA09	2,5
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Herramientas que te harán la vida más fácil)	11B04UMA10	2,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (Fundamentos)	11B05UMA01	2,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (Métricas/KPIs)	11B05UMA02	2,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (Plan de Analítica Digital)	11B05UMA03	5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (Introducción a Universal Google Analytics)	11B05UMA04	5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Audiencias)	11B05UMA05	7,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Adquisición)	11B05UMA06	7,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Comportamiento)	11B05UMA07	7,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Conversiones)	11B05UMA08	7,5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Personalización y Tiempo Real)	11B05UMA09	5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Implementación)	11B05UMA10	5
Marketing Digital	Analítica WEB (Universal Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Configuración)	11B05UMA11	5
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Objetivos)	11B06UMA01	2,5
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (KIPs)	11B06UMA02	2,5