EDEM
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

PROGRAMA DIRECTIVO

# REVENUE MARKETING: ESTRATEGIAS PARA CONVERTIR MARKETING EN VENTAS

Integra marketing, ventas y finanzas para generar ingresos medibles.

| 12 H | 26 NOV | ONLINE EN VIVO |
| --- | --- | --- |
| DURACIÓN | INICIO 2027 | MODALIDAD |

01 / PERFIL DE INGRESO

# ¿A quién está dirigido?

**01** **Marketing y ventas**

Profesionales que buscan alinear captación, seguimiento y cierre comercial.

**02** **Responsables comerciales**

Líderes de equipos, desarrollo de negocio y adquisición de clientes.

**03** **CRM y automatización**

Especialistas en procesos comerciales, CRM, nurturing y datos.

**04** **Dirección y emprendimiento**

Empresarios y responsables de crecimiento y rentabilidad.

02 / PERFIL DE EGRESO

# Lo que podrás lograr

De la captación de prospectos a decisiones comerciales rentables.

**01** **Ingresos y estrategia**

Alinear marketing, ventas y finanzas con metas de negocio.

**02** **Prospectos calificados**

Definir ICP, MQL y SQL para mejorar la generación de demanda.

**03** **Procesos y CRM**

Optimizar pipeline, seguimiento y automatizaciones.

**04** **Decisiones financieras**

Medir CAC, LTV, ROI, ROAS y rentabilidad por canal.

**05** **Crecimiento medible**

Proyectar ventas y construir escenarios de inversión.

03 / PLAN DE ESTUDIOS

# Módulo 01 · 4 horas

Revenue Marketing: de prospectos a ingresos.

**01** **Visión Revenue**

Del marketing tradicional al Revenue Marketing.

**02** **Alineación**

Marketing, ventas y finanzas trabajando juntos.

**03** **Embudo de ingresos**

Adquisición, conversión, cierre y retención.

**04** **Cliente ideal**

ICP, demanda y calificación MQL / SQL.

**05** **Indicadores**

KPIs comerciales y acuerdos de servicio SLA.



03 / PLAN DE ESTUDIOS

# Módulo 02 · 4 horas

Revenue Operations, CRM e inteligencia artificial.

**01** **Revenue Operations**

Integración de procesos, equipos y tecnología.

**02** **Pipeline comercial**

Diseño y optimización de oportunidades.

**03** **Lead scoring**

Priorización y nutrición de prospectos.

**04** **Automatización**

Email, WhatsApp y seguimiento con CRM.

**05** **IA y dashboards**

Personalización y medición de marketing y ventas.



03 / PLAN DE ESTUDIOS

# Módulo 03 · 4 horas

Marketing financiero: rentabilidad, medición y crecimiento.

**01** **Indicadores clave**

CAC, LTV, ROI y ROAS para medir el desempeño.

**02** **Relación LTV/CAC**

Valor del cliente y periodo de recuperación.

**03** **Rentabilidad**

Análisis por cliente, canal y campaña.

**04** **Atribución**

Contribución del marketing a los ingresos.

**05** **Proyecciones**

Pronósticos de ventas y escenarios de inversión.

04 / EXPERIENCIA EDEM

# ¿Por qué estudiar en EDEM?

Aprendizaje aplicable a decisiones reales de negocio.

**01** **Especialistas activos**

Profesionales con experiencia real en la industria y negocios.

**02** **Aplicación práctica**

Casos, herramientas y ejercicios de marketing y ventas.

**03** **Conexión profesional**

Intercambio de experiencias y visión empresarial.

**04** **Online en vivo**

Sesiones interactivas con participación directa.

**05** **Grupos enfocados**

Máximo 30 participantes por generación.

05 / RECONOCIMIENTOS

# Certificación y diploma

Dos reconocimientos sujetos a requisitos académicos.

## DIPLOMA EDEM / VALOR CURRICULAR

Diploma correspondiente a la formación continua y al cumplimiento de los requisitos académicos del programa.

## CERTIFICACIÓN MERCA 2.0 + EDEM

mercadotecniapublicidadmedios Merca2.0®

Se obtiene al aprobar un proyecto final y su presentación-defensa ante un panel evaluador. Se consideran la aplicación de conocimientos, la estrategia y la argumentación.

Si el proyecto no se aprueba, existe una segunda oportunidad de corrección y evaluación. Tras dos intentos sin aprobar, no se entrega la certificación.

EDEM
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

# Convierte marketing en ventas medibles.


**ADMISIONES EDEM**

**WhatsApp · 55 3011 6618**

admisiones@escuelademercadotecnia.org

escuelademercadotecnia.org


**26 NOVIEMBRE 2027 · 12 HORAS · ONLINE EN VIVO**