

## **CURSO DE MERCADEO ORGÁNICO BANCARIO (MOB)**

- **Objetivo General**
  - Desarrollar en el participante un conocimiento avanzado y actualizado en términos de mercadeo bancario, utilizando la metodología del MOB, lo cual le permita apoyar el crecimiento de su red de clientes así como los niveles de satisfacción del mismo.
- **Objetivos específicos**
  - Incrementar los niveles de competencia de los participantes en las áreas de
    - Mercadeo bancario
    - Fidelización de clientes
    - Estrategias de captación de clientes nuevos
    - Ventas financieras cruzadas
    - CRM aplicado a la banca
- **Contenido programático**
  - **Módulo I:** MOB Marketing orgánico bancario
    - “Paretización” de Base de Datos (PBD)
    - Índice de fidelización bancaria (IFB)
    - Inventario y segmentación
    - Estrategias de rentabilidad por productos y o servicios
  - **Módulo II:** Estrategias de mercadeo bancario
    - Estrategias de pasivos (captación de clientes bancarios)
    - Estrategias de activos (colocación de fondos)
    - Taller práctico
  - **Módulo III:** Marketing digital aplicado
    - ZMOT (Momento cero de la verdad)
    - Marketing SEO
    - Marketing SEM
    - Las redes sociales: oportunidades y amenazas
    - Estrategias de marketing digital en la banca
- **Duración**
  - 8 horas las cuales se distribuyen en 3 módulos.
- **Titulación**

- Título propio de la Escuela Europea de Gerencia como Curso: **Mercadeo Orgánico Bancario MOB**