

# COPYWRITING (60h)

---

**EL CURSO OFRECE: Conocimientos necesarios** para profesionales sin tiempo que quieren aprender de forma rápida a escribir textos que venden.

En esta formación te enseña las estrategias más efectivas de copywriting y los pasos obligatorios para escribir una oferta irresistible que mueva a tu potencial cliente a realizar ahora la acción que tú quieres.

## COMO APRENDEMOS:

- Los métodos de publicidad tradicional no son suficientes a la hora de impactar a nuestros clientes digitales.
- Escribir para el medio online implica ser conscientes de que el lector está a solo un clic de la venta. Por eso el discurso debe ser muy distinto al de la publicidad tradicional.
- Los textos de tu web son un comercial 24/7. De ellos dependen tanto la imagen de tu marca como la posibilidad de vender a través del medio online.
- Tu web debe ser responsive para que los clientes puedan leer sin dificultad los textos desde cualquier aparato. Una frase ilegible o cortada puede conducir a una venta perdida.



## CONTENIDO DEL CURSO

**TEMA 1. INTRODUCCIÓN.** El copywriting es la habilidad de escribir de manera persuasiva cualquier tipo de texto para conseguir que tu cliente ideal realice una acción.

1. Qué es un copywriter
2. Los inicios del Copywriting
3. Copywriting web
4. Los valores de marca

*Cuestionario del tema 1*

Vídeo: Introducción

**TEMA 2. ANTES DEL COPY. ¿PARA QUIÉN ESTOY ESCRIBIENDO?** La respuesta no puede ser “para todo aquel que quiera comprarme”.

1. Analizar el target  
Ejercicio práctico 1
2. El producto  
Ejercicio práctico 2

### 3. El pre-copy

*Cuestionario del tema 2*

**TEMA 3. COPYWRITING WEB.** Como lograr una web que venda aunque estés muy pez y todo te cree un mar de dudas.

1. Copy para web
2. UX - Experiencia de usuario
3. La web: los menús  
Ejercicio práctico 3
4. Homepage
5. Landing page
6. Quiénes somos?
7. Llamadas a la acción
8. Plantillas

*Cuestionario tema 3*

Video: copywriting web

**TEMA 4. COPYWRITING REDES SOCIALES.** Las redes sociales se han convertido en una herramienta ideal para llegar al mayor número de clientes posibles.

1. Generalidades
2. Facebook Ads
3. Instagram
4. Twitter
5. LinkedIn

Video: copy redes sociales

*Cuestionario del tema 4*

**TEMA 5. TIENDA ONLINE.** Lo más importante en una tienda online es que construyas y cultives la confianza a través de las palabras.

1. Campañas de mailing
2. Tienda online

*Cuestionario del tema 5*

Bibliografía y enlaces

Tarea