



micr credencial

TALLER DE ESTRATEGIA DE LEADS Y CONVERSIÓN CON META ADS





Taller:

Estrategia de Leads y Conversión con Meta Ads

Este taller está diseñado para profesionales de marketing, ventas y negocios que buscan mejorar la forma en que atraen, gestionan y convierten leads a través de estrategias de Meta Ads y Growth Marketing aplicadas a escenarios reales del mercado.

A lo largo de las sesiones, los participantes aprenderán a estructurar campañas en Meta Ads, identificar perfiles de clientes, optimizar procesos de seguimiento y construir sistemas de nurturing más efectivos para aumentar oportunidades de conversión.



Perfil del participante:

Dirigido a profesionales de marketing, ventas, emprendimiento y negocios que buscan mejorar sus procesos de generación, seguimiento y conversión de leads utilizando Meta Ads y estrategias de Growth Marketing.



Competencias a formar:

- Configurar campañas en Meta Ads orientadas a resultados reales
- Identificar perfiles de clientes y etapas del proceso de compra
- Implementar sistemas de seguimiento y nurturing para leads
- Optimizar procesos comerciales usando estrategias de Growth Marketing
- Gestionar audiencias y presupuestos de forma más estratégica



Requisitos para inscribirse:

- Conocimientos básicos de Meta Ads y contar con acceso a Meta Business Suite y Administrador de anuncios
- Uso básico de Google Sheets y WhatsApp Business
- Idealmente contar con proyectos, propiedades o campañas activas para trabajar ejercicios prácticos durante el taller

Período formativo

Del 18 de julio al 15 de agosto de 2026

Modalidad presencial

Sesión 1: sábado 18 de julio de 8:00 am – 12:00 md
Sesión 2: sábado 25 de julio de 8:00 am – 12:00 md
Sesión 3: sábado 15 de agosto de 8:00 am – 12:00 md



**Ubicación : Escuela Mónica Herrera.
Av. Dr. Manuel Gallardo 3-3,
Santa Tecla**



Cupos limitados



Duración: 12 horas




Inversión: \$300

Requisitos de aprobación:

Asistencia y participación del 80% en las diferentes plataformas de aprendizaje.

Para más información contacte a ExEd:

 Tel. +503 2507-6518 | 6009-7889

 E-mail: gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1

EL SISTEMA QUE VENDE

- Por qué más leads no siempre significa mejores resultados y dónde suele estar el problema real
- Los tres perfiles de lead según su momento de decisión y por qué no todos merecen el mismo seguimiento
- Cómo identificar si el problema está en el anuncio, en el formulario o en el seguimiento
- Qué señales desde el primer contacto ayudan a distinguir un lead con intención real de uno que solo exploró
- Cómo comunicar tu oferta para atraer contactos con mejor intención: el rol del anuncio, el formulario y los canales que los complementan

MÓDULO 2

ADS QUE FILTRAN Y PRESUPUESTO QUE TRABAJA INTELIGENTE

- Qué formatos funcionan mejor para campañas con Meta Lead Forms y cuáles atraen leads de baja intención
- Las preguntas correctas y el tipo de formulario adecuado: cómo configurar ambos para filtrar mejor desde el primer contacto
- Cómo conectar tus leads de Meta directo a Google Sheets para que ninguno se pierda ni llegue tarde
- Cómo configurar tus campañas para maximizar la velocidad de respuesta al lead
- Audiencias de exclusión: cómo evitar desperdiciar presupuesto en quien ya convirtió o no es tu cliente

MÓDULO 3

DEL LEAD AL CIERRE: SEGUIMIENTO Y NURTURING

- Cómo organizar y clasificar leads en Google Sheets para saber a quién contactar cada día sin que nadie se pierda
- Sistema de seguimiento por perfil de lead: qué hacer, cuándo y por qué canal según el momento de decisión
- Cómo retomar un lead que no contestó sin quemarlo: tiempos, canales y mensajes según cuánto tiempo lleva en silencio
- Nurturing diferenciado por WhatsApp y email: el explorador, el que está comparando y el que está listo no reciben el mismo mensaje
- Cómo estructurar listas de difusión en WhatsApp Business para comunicar de forma masiva pero con contexto

Para más información contacte a ExEd:

 Tel. +503 2507-6518 | 6009-7889

 E-mail: gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

Impartido por:

ERIKA CABALLERO

Profesional de marketing con más de 15 años de experiencia en growth, performance y escalamiento operativo. Actualmente, Director of Data-Driven Marketing & Growth en Docrine, liderando iniciativas de estrategia, paid media, analítica y optimización con foco en resultados comerciales, generación de demanda y cumplimiento de metas de ventas.

Cofundadora de CINCO Agency y Nextpoint, con trayectoria en consultoría, formación de equipos y mejora operativa. Experiencia en Google Ads, Meta Ads, Google Tag Manager, configuración de conversiones y visualización de datos para fortalecer la medición y la toma de decisiones.


Ha trabajado con proyectos de educación, real estate, proptech, hotelería, health especializado, retail de lujo, telecomunicaciones, automotriz, banca, consumo y pet care, incluyendo campañas dirigidas al mercado de Estados Unidos. Licenciada en Mercadeo y con Maestría en Planificación de Marketing Estratégico.


**Director of data
driven marketing &
growth**



[Erika Caballero](#)

Para más información contacte a ExEd:

 Tel. +503 2507-6518 | 6009-7889

 E-mail: gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



EDUCACIÓN EJECUTIVA EN LA MÓNICA HERRERA

En la Escuela Mónica Herrera, a través de nuestra unidad de Executive Education, generamos competencias gerenciales de vanguardia y experiencias disruptivas mediante programas de capacitación en modalidad abierta y modalidad corporativa (cerrada o in-house). Con una gran trayectoria en la diversidad de experiencias de aprendizaje, potenciamos la autonomía en una experimentación constante hacia la innovación.

Modalidades de capacitación:

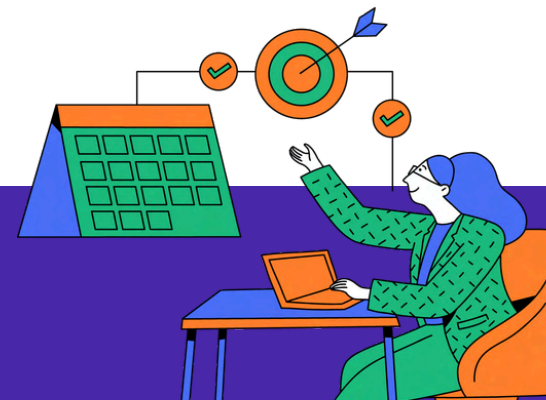
Abierto:

Contamos con programas de formación profesional adaptadas a las necesidades y objetivos de negocio de las organizaciones en campos como: marketing y comunicaciones, innovación y metodologías ágiles, liderazgo, estrategia y negocios.

Corporativa:


Programas cerrados o in-house, diseñados específicamente para las necesidades de cada organización.

“SOMOS UN HUB GENERADOR DE CONOCIMIENTOS, COMPETENCIAS Y HABILIDADES GERENCIALES”.



Para más información contacte a ExEd:

 Tel. +503 2507-6518 | 6009-7889

 E-mail: gsmejia@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education