



CURSO | CÓDIGO 26\_267

## Haz que google recomiende tu negocio: el método para que maps atraiga clientes por ti (12 horas)

Del 4 al 18 de noviembre de 2026 | Miércoles de 16:00 a 20:00 horas

325 € \* (Bonificable 48%)

\*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

**INSCRÍBETE**

### OBJETIVOS

Este curso está diseñado para empresas, profesionales, que quieren mejorar la visibilidad de su empresa en Google Maps y atraer más clientes de forma orgánica.

Aprenderás a optimizar tu ficha de Google para que aparezca entre los primeros resultados cuando los usuarios busquen los productos o servicios que ofreces. En solo 12 horas, conocerás las estrategias y herramientas necesarias para convertir tu perfil de Google en un potente canal de captación de clientes, sin depender de agencias externas ni de grandes inversiones en publicidad.

### DESTINATARIOS

Gerentes, directores comerciales, equipos de Marketing, emprendedores, community managers, profesionales autónomos y profesionales B2B que quieren diferenciarse de la competencia y generar confianza.

### DOCENTE

#### Rubén Valero

De ingeniero a estrategia de crecimiento empresarial y director creativo. Fundador de VALTOM, una consultora nacida para fusionar dos mundos que rara vez se encuentran: el rigor analítico de la ingeniería con una profunda sensibilidad por la narrativa y el factor humano en los negocios. Su misión es ayudar a las empresas a dejar de competir por precio para construir marcas sostenibles que conectan e inspiran.

Con un Máster en Growth Management e Inteligencia Artificial, diseña sistemas de crecimiento sostenibles para PYMES, mientras que su faceta como director de fotografía le permite transformar la historia de una empresa en un legado audiovisual memorable. Utiliza la Inteligencia Artificial no como un fin, sino como un acelerador para liberar el ingenio de los equipos y optimizar procesos. Su objetivo como formador es precisamente ese: enseñar a los profesionales a convertirse en los directores creativos de la tecnología, despertando una mentalidad estratégica que les permita coger la ola de la innovación, en lugar de ser arrastrados por ella.



CURSO | CÓDIGO 26\_267

## Haz que google recomiende tu negocio: el método para que maps atraiga clientes por ti (12 horas)

### PROGRAMA

#### 1. El Ecosistema Local en la Era de la IA

- La evolución del Local Pack: De las listas de búsqueda a las recomendaciones de IA (SGE y Gemini).
- Factores de ranking actuales: Proximidad, relevancia, prominencia y señales de confianza.
- El concepto de "Entidad Local": Cómo Google entiende que un negocio existe más allá de las palabras clave.

#### 2. Google Business Profile (GBP) en profundidad

- Optimización avanzada de la ficha: Atributos dinámicos y configuración de servicios/productos.
- El feed social de GBP: Estrategias de publicación (Local Posts) que convierten.
- Mensajería y Reservas: Configuración de la conversión directa desde el buscador.

#### 3. SEO On-Page Hiper-Local

- Landing Pages de ciudad/barrio: Estructura ideal para captar tráfico geolocalizado.
- Optimización de contenido basado en entidades: Menos keyword stuffing, más contexto.
- E-E-A-T Local: Cómo demostrar Experiencia, Autoridad y Confianza en tu zona de influencia.
- Búsqueda por voz y consultas conversacionales: "Dónde comprar X cerca de mí ahora".

#### 4. Reputación, Reseñas y Media

- Estrategias de captación de reseñas: El impacto del sentimiento y las palabras clave en los comentarios.
- Gestión de crisis y respuestas con IA: Cómo responder para posicionar.
- Contenido Visual 2026: El peso de los vídeos cortos (reels locales) y fotos en 360° dentro de la ficha.
- Señales de comportamiento: El impacto de los clics, llamadas y solicitudes de ruta.



CURSO | CÓDIGO 26\_267

## Haz que google recomiende tu negocio: el método para que maps atraiga clientes por ti (12 horas)

### 5. Citaciones, NAP y Link Building Local

- Limpieza de Citaciones: Consistencia del NAP (Name, Address, Phone) en el ecosistema digital.
- Directorios verticales vs. Horizontales: Dónde vale la pena estar en 2026.
- Link Building de proximidad: Relaciones con medios locales, patrocinios y colaboraciones con otros negocios de la zona.
- Apple Business Connect y Bing Places: No todo es Google.

### 6. Mercado de Datos Estructurados (Schema)

- Schema LocalBusiness profundo: Horarios especiales, áreas de servicio y menús.
- JSON-LD para eventos y ofertas: Apareciendo en los resultados enriquecidos.
- Implementación técnica: Cómo validar que la IA está leyendo correctamente tus datos.

### 7. Analítica y Retorno de Inversión (ROI)

- Analítica de rendimiento: Medición de llamadas, clics al mapa y visitas físicas.
- Herramientas de tracking local: Local Falcon, BrightLocal o similares para ver el "mapa de calor" del ranking.
- Informes: Cómo demostrar que el SEO Local está llenando el local.

### Requisitos Técnicos

- Cuentas en Google Ads, Google Analytics y alguna herramienta SEO (puede ser una versión de prueba).