SPAIN Business School

UCAM Universidad Católica de Murcia

MÁSTER EN MARKETING DIGITAL

Adquiere la formación para ser un líder en la transformación digital

MMD

www.spainbs.com · info@spainbs.com · @spainbs · Tel. +34 91 719 10 00

El Máster que te capacitará para comprender, planificar y liderar la transformación digital de tu empresa o de tu negocio

A quién se dirige

- Profesionales que deseen consolidar su actividad dentro del Marketing Digital.
- Personas que quieran reorientar su carrera hacia este ámbito.
- Emprendedores .
- Directivos que quieran comprender mejor el negocio en internet.
- Graduados que quieran enfocar sus pasos en el Marketing Digital.

Objetivos

>Objetivos específicos del Máster

ENTORNO DIGITAL

Conocer, entender y aplicar las **bases fundamentales de cualquier empresa**, pero desde la visión del nuevo mercado, el digital.

DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

Adquirir los conocimientos completos del **marketing y la gestión de los clientes**.

MEDIR Y OPTIMIZAR

Saber **medir y alcanzar resultados sobre las acciones** que se ponen en marcha. Hacerse un experto en la consecución del mejor ROI.

IMPLEMENTAR

Tener la posibilidad de **construir tu propio proyecto y conseguir financiación** para el mismo.

>Objetivos globales de la formación

Dirigir eficientemente equipos de trabajo.

Aprender a tomar decisiones estratégicas.

Desarrollar una visión global e integradora.

Gestión del cambio y captación de habilidades directivas.

¿Por qué el Marketing Digital?

La transformación digital no es una moda, es una realidad y quienes no estén preparados para ello perderán la oportunidad de ser líderes. Pero para poder afrontarla, **hay que estar formado, conocer el entorno, entender cómo se plantea una estrategia en internet y saber hacer un plan de marketing digital**. Además, los avances en el desarrollo de herramientas son tan rápidos, que hay que saber cuáles son las adecuadas, cómo utilizarlas y cómo analizar los resultados obtenidos para optimizar los esfuerzos.

Nosotros te enseñaremos todo esto y **te guiaremos para que sepas implementarlo en tu propio negocio, diseñar un plan para tu empresa o reorientar tu carrera hacia el negocio en internet**. Y, además, te damos la oportunidad de que lo desarrolles de una forma práctica y real con un proyecto propio que será tutorizado y que podrás emprender al terminar la formación.

Especializaciones

- **Estrategia online**
- **E-commerce**
- **Publicidad**
- **Redes sociales**
- **Analítica digital**
- **Buscadores SEO/SEM**
- **Moda y lujo**

Nuestra experiencia nos dice que no todos los alumnos buscan lo mismo y, por ello, hemos creado un programa troncal, con los contenidos comunes básicos y cuatro especializaciones entre las que elegir la que más se adapte a tus necesidades. No obstante, no te preocupes si no lo tienes claro: nuestros orientadores expertos te asesorarán. Además, al completar tu formación, podrás elegir cualquier otra especialización si así lo deseas.

Francisco Salas, Project Manager en Accenture

"En el mundo actual es muy importante renovarse en conocimientos para no quedarse estancado en tu trabajo. Con el Máster he aprendido mucho sobre marketing en muy poco tiempo y me ha aportado una visión distinta del negocio".

Ana Belén Parrilla, Coordinadora de Marketing y Comunicación en Hospiten

"La flexibilidad que ofrece el Máster ha sido muy importante para poder compaginar trabajo y vida personal. Conocer las herramientas digitales que existen es una obligación para los que trabajamos en marketing. Lo recomendaría porque te ayuda a actualizarte".

POR QUÉ SPAIN BUSINESS SCHOOL

Más de 40	programas de postgrado.
Más de 1.000	alumnos nuevos cada año.
20 nacionalidades	presentes en el campus.
Más de 100	profesores de alto reconocimiento.
Tutorización y networking	activo en cada programa con asesoramiento profesional y mentoring.
El 85%	de los alumnos que ingresan reciben apoyo económico.
Más de 1	millón de euros de dotación en becas para 2019 a través de la Fundación Spain Business School.
Más de 500	horas en cada máster, cumpliendo la normativa académica europea.
Comprometidos	con la excelencia académica y la digitalización desde la cátedra digital universitaria.
Reconocimiento	con doble titulación, profesional desde el reconocimiento internacional de la escuela de negocios y académica desde universidades relevantes.
Proyecto empleabilidad	a través de la bolsa de empleo y prácticas exclusivas.
Emprendimiento	más de 20 empresas creadas por alumnos.

PROGRAMA COMPLETO

1. FUNDAMENTOS

- Entorno tecnológico y legal.
- Fundamentos del marketing.

2. EL CLIENTE

- Consumidor digital.
- CRM. Gestión de clientes.
- Fidelización de clientes.

3. MARKETING DIGITAL

- Marketing digital.
- Mobile marketing.
- El mundo de las Redes Sociales.
- Email Marketing.
- Buscadores SEO y SEM.
- Google Analytics I.
- Google Adwords I.

4. HABILIDADES DIRECTIVAS

- Comunicación escrita.
- Comunicación audiovisual.
- Hablar en público.
- Presentaciones eficaces.

Especializaciones

ESTRATEGIA ONLINE

- Objetivos y estrategias de un sitio web.
- Estrategia en e-commerce.
- Estrategia en Redes Sociales.
- Gestión de la reputación online.
- Plan estratégico del marketing.
- Comunicación y campañas en medios.

E-COMMERCE

- Estrategia en e-commerce.
- Social e-commerce.
- Logística e-commerce.
- Prestashop.
- Magento.
- Métodos de pago digitales.

PUBLICIDAD

- Publicidad en medios.
- Métricas y análisis de campañas.
- Estrategias PPC en Redes Sociales.
- Derecho publicitario.
- Creatividad y publicidad online.
- Comunicación y campañas en medios.

SOCIAL MEDIA

- Community Manager.
- CM en distintas Redes Sociales.
- Estrategias PPC en RRSS.
- Gestión de la reputación online.
- Analítica en RRSS.
- Herramientas.

ANALÍTICA DIGITAL

- Objetivos y estrategias de un sitio web.
- Adobe Analytics / Omniture.
- Sistema de medición. Comscore.
- Excel para analistas.
- Analíticas en un e-commerce.
- Google Analytics II.

BUSCADORES SEO/ SEM

- SEO, keywords, html, contenido y UX.
- Análisis de proyectos SEO.
- Arquitectura SEO.
- SEM. Campañas PPC en Google Ads.
- Análisis de proyectos SEM.

MODA Y LUJO

- Entorno y contexto de la moda y belleza.
- Gestión de empresas de moda y belleza.
- Marketing y comunicación para la moda y la belleza.
- Aspectos legales de la industria.
- Innovación y tendencias en moda, belleza, cosmética y lujo.

PROYECTO FIN DE MÁSTER

Gestión emprendedora
TFM

PROFESORADO

Director del Máster

Miguel Mangas
Country Manager Spain at Car Affinity Srl

Pedro Garicano
Responsable Fidelización de Orange (France Telecom)

Mencía de Garcillán
Directora del Dpto. de Marketing de Laboratorios Esseka. Profesor asociado UCM en Dirección comercial

Blanca Herreros
Creative & Art director at J. Walter Thompson Worldwide

Álvaro Carmona
Investigación Digital e Insights en Sony Music Spain

Miguel Houghton
Profesor Dpto. Comercialización e Investigación de Mercados en UCM

Myriam Apúntate
Management & Branded Content en Les Nits de l'Art

Andrés Menchero
Data & Analytics Consultant at BMind Sales Maker Company

Pilar de Terán
UX Senior Manager para Telefónica, BBVA, Iberia. Directora de experiencia de usuario en Bankinter

José Luis Blanco
Director de operaciones y Fundador de OPEN IT

Miguel Ángel Blanco
CEO-Fundador de OPEN IT.
CEO-Fundador de Spain Business School

Luis Miguel Larriba
CEO en Misterioseando. Abogado, Mediador y Emprendedor Digital

Presentación Carpe
Owner & Founder y Responsable del Área SEM de Semymas

Eduardo López del Hierro
Director de Marketing en Nuez Seguros

PROFESORADO

Paula Aranegui
Digital Marketing Coordinator de Cabify en España y Portugal

Paco García Bravo
Head of Digital & Ecommerce at Lékué – Lecturer

María Oriza
Comunicación en Spain Business School

Inma Solís
Communications Manager en Iphonedroid

Begoña Sánchez
Marketing Manager en Grupo Control Publicidad

Nuria Oriol
Socia-fundadora de Openmind Consultants

Álvaro Varona
UX Manager Corporativo en Grupo SM

Jeniffer Díaz
CMO en nootric

Cristina Tarodo
Contenido digital en Spain Business School

Natalia Sánchez
Experta en RRHH para la formación, selección y gestión del talento

Juan Luis Peñaloza
Profesor del Departamento de Estadística e Investigación Operativa II (Métodos de Decisión) UCM

Montse Mansilla
Head Digital en Social You y consultora independiente en proyectos SEO/SEM, Social Media y Digital Analytics

METODOLOGÍA y TFM

Metodología

El Máster puede cursarse de dos formas y tú eliges la que mejor se adapta a tus necesidades:

- **Metodología semipresencial.**
- **Metodología 100% online.**

Además incorporamos:

- **Método del caso. Sistema utilizado por las principales escuelas de negocio internacionales.**
- **Material de estudio de primer nivel.**
- **Foros de discusión y debate con profesores y alumnos.**
- **Videoconferencias como clase virtual en modalidad directo o diferido, donde el profesor desarrolla conceptos y contenidos fomentando el debate y el trabajo del grupo.**
- **Masterclass y tutorización del TFM de manera presencial en formato optativo.**

Existirá un continuo feedback alumno-profesor para enriquecer la enseñanza, estimulando al alumno a la identificación de los problemas principales y a la priorización de los temas como gestión de su tiempo.

- **Conciliación entre trabajo activo y formación para mejorar como profesional.**
- **Ahorro. Coste de transporte, viajes y tiempo.**
- **Flexibilidad. Tú eliges el momento y la dedicación.**
- **Tecnología. Uso práctico de los nuevos medios y canales de información y formación.**
- **Networking.**

Trabajo Final de Máster

El TFM es un proyecto personal en el que tendrás la oportunidad de desarrollar una idea original o presentar un plan para tu negocio o el de tu empresa, en un entorno muy similar a la realidad. Al final, **el proyecto se defenderá ante un tribunal** que, además de los valores académicos, encarna los empresariales: estarás ante un simulacro de una reunión con inversores para presentarles la viabilidad de tu idea.

Los trabajos siempre serán valorados y recibirán la aportación del tribunal para que la implementación o exposición ante un comité de dirección sea un éxito. Igualmente, la Escuela potenciará las ideas más brillantes y que sean susceptibles de entrar a formar parte del ecosistema de incubadoras de empresas, facilitando los recursos necesarios a tal fin.

El proyecto será **tutorizado desde el inicio**, pudiéndose incluso rechazar aquellos que no se consideren viables. Se hará un seguimiento semanal para que llegues a la defensa en condiciones óptimas. Podrás optar entre proyectos personales o trabajarlos en grupo, enriqueciéndolo así con el aporte de ideas que supone el trabajo en equipo.

EMPLEABILIDAD

Prácticas en empresas

Spain Business School dispone de una bolsa de prácticas para que tu formación no sea un mero aprendizaje académico y lo puedas vivir en la realidad. Trabajamos con las empresas más prestigiosas y punteras para facilitar oportunidades a nuestros alumnos.

En 2019 se ha esperado el 1M € repartido a los clientes en concepto de ayuda económica a la práctica.

Cifras de empleabilidad

+500 alumnos en prácticas al año

99% prácticas remuneradas

30% prácticas se convierten en contrato laboral

90% tasa de empleo de nuestro colectivo

La bolsa de empleo y prácticas te ofrece trabajar en...

adbibo tech for marketing · AIRFRANCE · amvos WORLDWIDE DIGITAL · as · Atos

EFE · Google · IDG · IPMARK · MEDIASETespaña

GRAN MELIÁ HOTELS & RESORTS · MSD · PEUGEOT · oesia · nH

PRISA · rocketfuel · Santander · smartclip · Unidad Editorial

ECOSISTEMA SBS

SBS
Spain Business School

PROCESO DE ADMISIÓN

Para el proceso de admisión los candidatos deben seguir los siguientes pasos:

1. **Presentar la Solicitud de Inscripción cumplimentada.**
2. **Entrevista Personal. Los candidatos serán llamados a una entrevista, bien en la sede de la escuela o en modalidad videoconferencia.**
3. **Una vez hayamos revisado tu solicitud completa y tras la entrevista, el Comité de Admisiones tomará una decisión final basada en la evaluación de tu candidatura completa. Esto sucede normalmente en 2 semanas.**

El máster tiene una duración de **12 meses.** Los participantes en el **Máster** irán recibiendo con antelación a su uso la documentación, notas técnicas, casos prácticos y videos, así como la documentación de referencia necesaria para el seguimiento del programa.

En el acto de clausura del programa, los participantes que hayan realizado con éxito el mismo, recibirán el título certificado acreditativo. La obtención de este diploma posibilita la inscripción y pertenencia a la asociación de Antiguos Alumnos de Spain Business School. La condición de antiguo alumno de este programa permite el acceso, entre otras facilidades, a los servicios de selección y presentación de currículums a empresas que gestiona la dirección de carreras profesionales de la Escuela.

Spain Business School a través de sus fondos sociales ofrece la posibilidad de becar a ciertos candidatos en cada uno de los programas. **¡Solicita tu beca**!

NO DUDES EN PONERTE EN CONTACTO CON NOSOTROS, y entre todos buscaremos la mejor solución a tu desarrollo formativo.