



Instituto
Europeo
de Postgrado



MBA Online

MBA Especialidad Marketing Digital

**Titulación Oficial Universidad Europea de Monterrey como
Maestría en Gestión Empresarial**

Número de Registro SE-947/2002



ÍNDICE

Carta del Director	1
Presentación de la escuela	2
Acreditaciones y Reconocimientos	3
Convenios Internacionales	6
Metodología	8
Claustro Docente	9
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	13

MBA Especialidad Marketing Digital

¿Por qué elegir este MBA?	14
Programa	15
Proceso de Admisión	18
Ayudas al estudio / Becas	18
Financiación	18

Oferta Formativa	19
------------------	----

CARTA DEL DIRECTOR

Adaptar nuestras agendas a rígidos horarios, o desplazarnos hasta unas instalaciones que con frecuencia se encuentran alejadas de nuestro lugar de trabajo, es cada vez más difícil para muchos profesionales, que sin embargo no quieren dejar de aprender, ni renunciar a una formación de la máxima calidad; ésta es la razón de ser del Instituto Europeo de Posgrado; la Escuela de Negocios en Internet.

Los avances en los medios de comunicación han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; la impartición de clases en tiempo real que quedan grabadas si no se ha podido asistir; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

Pero no todo es tecnología. Lo más importante del Instituto Europeo de Posgrado son las personas. Tutores Académicos que te acompañarán durante todo tu proceso formativo, para que no estés solo en ningún momento. Profesores expertos en sus materias, que resolverán todas tus dudas, y te proporcionarán los mejores materiales para tu aprendizaje. Y compañeros, con los que podrás interactuar y trabajar en grupo, para que tu experiencia sea lo más enriquecedora posible.

Desde el año 2009, más de 11.000 alumnos de 80 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino de sus testimonios.

Recibe un cordial saludo, y espero poder darte la bienvenida en alguno de nuestros programas en próximas convocatorias.

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.



Carlos Pérez Castro

Director del Instituto Europeo de Posgrado

PRESENTACIÓN DE LA ESCUELA

El Instituto Europeo de Posgrado es una **innovadora Escuela de Negocios 100% online**, que imparte MBA y programas Máster y formación a empresas.

El acuerdo entre el Instituto Europeo de Postgrado como líder de formación de posgrado online español, y la Universidad Europea de Monterrey, una de las universidades virtuales más importantes de México, permiten realizar programas de posgrado MBA, Máster y Especializaciones virtuales, obteniendo titulación oficial.

La experiencia y metodología de ambas instituciones ofrecen, a profesionales de todos los sectores, una educación de posgrado de alta calidad permitiendo adquirir las habilidades y competencias necesarias para el desarrollo profesional en diferentes ámbitos del entorno empresarial y el eficaz desempeño de responsabilidades directivas en una organización.

Los principales valores de la Universidad Europea de Monterrey se centran en la honestidad, solidaridad y tolerancia para brindar a toda la comunidad una educación que contribuya a formar talento humano con valores, mentalidad empresarial, mediante la implementación de planes y programas acordes a las necesidades del mundo moderno.



ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS

Importantes certificaciones, reconocimientos y **asociaciones internacionales** reconocen la calidad de Instituto Europeo de Posgrado.



IEP cuenta con el reconocimiento de La Directiva Europea de Mercados de Instrumentos Financieros quien pretende reforzar la regulación del Sistema Financiero para aumentar la transparencia e incrementar la protección del inversor.



La escuela trabaja de la mano con El Supervisor Europeo ESMA quien se encarga de publicar las directrices para el cumplimiento de las normativas para la aplicación y regularización de las acciones formativas llevadas a cabo por Entidades Financieras y Aseguradoras.



Nuestra Institución cuenta también con la **certificación de EFPA España** para el Curso de Preparación de la Certificación EFA que garantiza que temario y claustro se adaptan a los requisitos exigidos a nivel europeo para el programa **European Financial Advisor y se ha adaptado de la siguiente forma:**

Certificación EFA para asesores de producto (Banca Privada y Directores de Sucursales de Banco). Certificación llamada European Investment Practitioner (EIP), para asesores de producto (el antiguo DAF). Se crea una nueva Certificación llamada European Investment Assistant (EIA), para perfiles de información o comercialización, no asesoramiento (Empleados de oficinas y sucursales bancarias).



TOP Rankings: El Instituto Europeo de Posgrado, junto a sus programas de MBA y Master, aparece entre las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana en diversos rankings internacionales como el Ranking de Instituciones de Formación Online de Habla Hispana de FSO, el Ranking Masters MBA Online de PortalMBA.es, el ranking de Formación Online de Ibercampus, o el Ranking MBA Online de Mundoposgrado.



AEEN: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro fundador de la Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN) agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los masters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas.



International Commission on Distance Education (ICDE):

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro asociado de la International Commission on Distance Education (ICDE), que nace en Ginebra (Suiza) en 1997, con el objetivo de promover y mejorar la educación a distancia y que desde 2003, dispone del Estatuto Consultivo, categoría especial, del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS.



Qfor: Además la Escuela cuenta con el reconocimiento de

la acreditación de calidad Qfor específica para servicios de formación. Los criterios en los que se basa dicha acreditación son la experiencia de alumnos anteriores y la conformidad de los procesos y recursos a su norma de calidad.



CLADEA: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de CLA-

DEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



BUREAU VERITAS: Varios programas ofrecidos por el Instituto

Europeo de Posgrado están acreditados por Bureau Veritas y permiten diversas certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO y OHSAS. Dichos certificados son expedidos por Bureau Veritas, certificadora líder a nivel mundial.



REP PMI: El Instituto Europeo de Posgrado está certificado como

R.E.P. (Registered Educational Provider) por el PMI® (Project Management Institute). Esto avala la calidad de la formación de IEP en gestión de proyectos y además permite preparar al alumno para obtener las certificaciones PMP® y CAPM® del PMI®.



ISCEA: El Instituto Europeo de Posgrado es una institución

educativa aprobada y certificada por la International Supply Chain Education Alliance (ISCEA®). Esto certifica la calidad de IEP en la enseñanza de postgrados en Logística y Supply Chain Management, además de en la preparación para la obtención del certificado CSCM®.



Google Partner: IEP está certificado por Google como Google

Partner. De esta forma se avala el conocimiento de IEP en los productos y herramientas de marketing digital y en especial el conocimiento del funcionamiento de Google Adwords.



FT.COM: El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el último listado elaborado por el prestigioso diario Financial Times sobre los mejores MBA online.



BusinessWeek: El Instituto Europeo de Posgrado está presente desde 2011 entre las Escuelas de Negocios evaluadas por la prestigiosa revista norteamericana Business Week en la modalidad de programas a distancia. Sólo tres escuelas españolas aparecen en este listado, midiéndose con prestigiosos centros europeos y americanos.



SGS: El Instituto Europeo de Posgrado ofrece programas que permiten obtener certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO. Estos certificados los expide SGS, empresa internacional ampliamente reconocida en sus procesos de certificación.

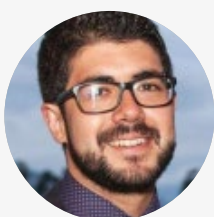


AECA: Es la única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados y de pronunciamientos y estudios sobre buenas prácticas en gestión empresarial. Conseguir la mejora constante del nivel de competencia de los profesionales de la empresa, con el convencimiento de que un buen profesional garantiza el desarrollo de las organizaciones y el progreso de la sociedad.



EDUSOFT: Desarrolla, personaliza e implementa soluciones de aprendizaje en inglés para la educación, el gobierno y los sectores corporativos en todo el mundo. Con 20 años de experiencia en ESL y EFL, es pionero en la entrega de soluciones integrales de aprendizaje combinado y soluciones de aprendizaje a distancia a gran escala.

Testimonial



“Estudiar en el Instituto Europeo de Posgrado ha sido una experiencia muy enriquecedora. La calidad que brinda el Instituto, al igual que sus profesores y la facilidad de uso de la plataforma hacen que estudiar se convierta fácilmente en una rutina con muy agradables resultados. El mundo es cada vez más competitivo, y es muy importante poder seguir especializándose...”

Ignacio Merino

CONVENIOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES

Desde sus comienzos el Instituto Europeo de Posgrado **adquirió un fuerte compromiso internacional** al conseguir, gracias a su metodología 100% online, llegar a alumnos residentes en cualquier parte del mundo.

Esto nos permite promover un **networking internacional** entre nuestros participantes, muy importante, tanto para el intercambio de conocimientos y formas de pensar, como para el establecimiento de posibles relaciones comerciales. Fruto de esta vocación internacional, el Instituto Europeo de Posgrado ha firmado Convenios de Colaboración con numerosas instituciones académicas:

ESPAÑA

- Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
- Banco Sabadell
- Santander
- BBVA
- Bankinter
- Banco Popular
- Deutsche Bank
- Cajamar
- Novo Banco
- Repsol

COLOMBIA

- Universidad Piloto
- Universidad de Medellín (UDEM)
- Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
- Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX)
- Dirección Nacional de Escuelas de la Policía Nacional de Colombia
- Cámara de Comercio Hispano - Colombiana
- Asturias Corporación Universitaria
- Policía nacional de Colombia

MÉXICO

- Universidad Europea de Monterrey
 - Universidad Intercontinental (UIC)
 - Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
 - Universidad Da Vinci
 - Universidad ICEL
 - Instituto de Especialización para Ejecutivos (IEE)
 - Fundación Beca
 - Instituto de Financiamiento e Información para la Educación (EDUCAFIN)
 - IICE, Instituto Internacional del Conocimiento Empresarial
 - Universidad Latina (UNILA)
 - Fundación Roberto Ruiz Obregón
-

ECUADOR	· IECE, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo
----------------	--

REP. DOMINICANA	· Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)
------------------------	--

GUATEMALA	· Universidad InterNaciones · SEGEPLAN, Secretaría de Planificación y Programación de la República de Guatemala
------------------	--

PERÚ	· Universidad Alas Peruanas · Instituto de Formación Bancaria (IFB) · Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) · Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú) · Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo) · Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE)
-------------	---

VENEZUELA	· Educrédito
------------------	--------------

BOLIVIA	· Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)
----------------	---

PANAMÁ	· UMECIT, Universidad Metropolitana de Educación, Ciencia y Tecnología · INFARHU, Instituto para la Formación y Aprovechamiento del Recurso Humano
---------------	---

ARGENTINA	· Universidad Argentina de Negocios
------------------	-------------------------------------

MIAMI	· SUMMA University
--------------	--------------------

Testimonial



“ Si tuviera que calificar de algún modo mi experiencia con el Instituto Europeo de Posgrado, sin duda diría que ha sido muy positiva y enriquecedora tanto a nivel profesional como personal. La profesionalidad y entrega de los académicos y tutores ha sido incluso mejor de la que esperaba, el método interactivo que se emplea a través de la plataforma online es muy útil y facilitador y los contenidos del programa siempre están muy adaptados a los nuevos contextos socioeconómico. Agradezco a todo el equipo el esfuerzo y la pasión que han empelado en su día a día durante todo el programa.”

Alexandra Bofu

METODOLOGÍA

Nuestra metodología online incorpora las **últimas novedades tecnológicas** que permiten hacer del e-learning un aprendizaje sencillo, cómodo y eficaz.



Con una innovadora plataforma online que permite la realización de **ejercicios interactivos** y la discusión de **casos prácticos** para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Con un avanzado **simulador empresarial** que recrea la realidad de una empresa y las consecuencias reales de las decisiones adoptadas para gestionarla.



Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



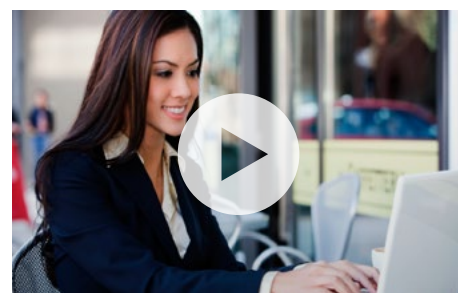
Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los alumnos durante todo el módulo, resolviendo sus dudas y fomentando su participación en los foros. Todo ello apoyado con la utilización del **"método del caso"** para afianzar los conocimientos adquiridos y aplicarlos a la realidad empresarial.

Además, para garantizar el ritmo de aprendizaje de los alumnos un equipo de tutores realiza un **seguimiento personalizado** de los mismos, apoyándoles y motivándoles en todo momento. De esta manera obtenemos un alto nivel de satisfacción y de finalización de los participantes.

VIDEO

Conoce mejor nuestra metodología en el siguiente video. También puedes escanear este código con tu móvil:

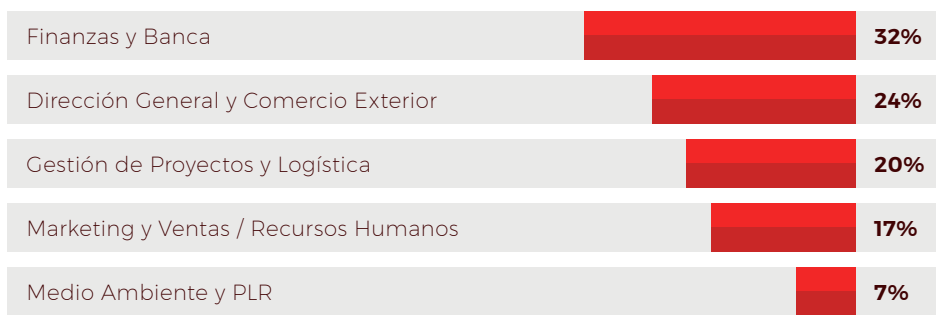


CLAUSTRO DOCENTE

Nuestro claustro de profesores está formado por profesionales en activo, **expertos en su área** de conocimiento y con probadas aptitudes pedagógicas.

Su dilatada experiencia (superior a diez años) permite dar a las clases un matiz muy práctico, que también se refleja en la documentación generada por ellos y actualizada de forma continua.

Áreas de especialización



Procedencia por titulaciones



Procedencia por género



El IEP cuenta con un claustro de profesores de **primer nivel nacional e internacional**, entre los que se encuentran:



JUAN DIEGO FERNÁNDEZ |

Human Resources Manager en Hewlett Packard ES Iberia

Doctorado en Economía y Empresa. Programa de Investigación en Economía y Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas Madrid ICADE. "Influencia de los sistemas de gestión de contratación y retribución sobre el rendimiento; Caso liga profesional de baloncesto americano". Manager con 11 años de experiencia en el campo de los Recursos Humanos, donde ha trabajado en empresas como Sol Meliá y Applus Servicios Tecnológicos, entre otras. Consolidados conocimientos en áreas como formación y desarrollo, compensación & beneficios, sistemas de recursos humanos, relaciones laborales y prevención de riesgos laborales.



JOSÉ IGNACIO SUVIRI CARRASCO |

International PhD Programme in Communication & Marketing

Doctorando en Ciencias Económicas y Empresariales (Marketing) en ICADE-Universidad Pontificia Comillas. Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB-Bolsa de Madrid-Universidad Complutense de Madrid). Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense. Ha trabajado como Directivo en el Sector Bancario. Director en Banesto y Banco Gallego; y en el Departamento de Marketing y Estudios del Grupo Santander en el Área de Publicidad e Identidad Corporativa. Actualmente se dedica a la investigación en áreas de Marketing, y es Socio-Director de Summum Formación, dedicada a la formación especializada y consultoría.



ESTHER CASTAÑO HUERTA |

Directora de Comunicación Interna de Iberdrola

Licenciada en Ciencias de la Información por la Universidad CEU San Pablo y en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Master en Gestión Comercial y Marketing por la Escuela Superior de Estudios de Marketing (ESEM) y Master Executive en Recursos Humanos por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).



DANIEL JESÚS VÉLEZ PEREA |

Director General en Contversion LATAM

Licenciado en Comunicación Audiovisual y Publicidad y RRPP por la Universidad de Navarra. Máster en Internet Business (MIB) por el Instituto Superior para el desarrollo de Internet. Posee el Diploma en Gestión Empresas de Comunicación por la Universidad de Navarra. Ha trabajado como Planificador de Medios en la Agencia de Medios MEDIAEDGE Group. En Exclusivista Publicitaria de A3, ha sido Responsable del desarrollo de la Política Comercial de Disney Channel, Disney XD, Soluciones Especiales de A3 e Internet. De 2010 a 2012 ha sido Responsable de producto publicitario de AS.com y CincoDías.com. En la actualidad es Director de Medios Digitales de Prisa Brand Solutions (Exclusivista Publicitaria de Prisa).



FERNANDO RIVERO | 
Propietario en Alter Análisis

Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Estudió Empresariales, especialidad en Marketing por la Universidad Complutense (CESSJ Ramón Carande) y Marketing for e-commerce por la U.C. de Berkeley. Actualmente es Socio-Director de Marketing de la Tatum, consultoría comercial, de marketing y de personas; Consejero y miembro del Comité de Dirección de la Asociación de Marketing de España, y Director del Observatorio de la Blogosfera de Marketing. Cuenta con más de 15 años como consultor y formador especializado proyectos de aprovechamiento del canal internet, marketing, ventas, gestión de clientes. En el ámbito docente es profesor en CUNEF y en la Escuela de Organización Industrial (EOI). Imparte formación in company y es ponente habitual en diferentes foros, congresos y seminarios.



FÉLIX IGNACIO MARTÍ CARRERA | 
Profesor del Departamento de Marketing y Ventas

Licenciado en Ciencias Físicas, especialidad Física del Estado Sólido, por la Universidad Euskal Herriko Unibertsitatea de Lejoa, Vizcaya. Posee el título de Máster en Ingeniería Eléctrica-Electrofísica y el Diploma de Plan de Desarrollo Directivo por la IE Business School Banco Santander. Ha trabajado como Asistente de Investigación en el Departamento de Física y Astronomía de la University of Southern California de Los Angeles, como Profesor de la asignatura de "Óptica" para estudiantes de 3º de Físicas en el Centro de Estudios Superiores Ikastek, como Consultor en Andersen Consulting y como Gerente Corporativo Internet en el grupo Santander. Actualmente, es Director Canal Internet, Móvil y Redes Sociales en Banco Santander España.



LUIS NOGALES ARTAMENDI | 
Profesor del Departamento de Marketing y Ventas

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas. Comenzó su carrera profesional en 1999 como Auditor en Pricewaterhousecoopers en el sector de Financial Services and Banking. En 2001 se incorporó a uno de sus principales clientes, Bankinter, para especializarse en el área de Análisis de Riesgos dentro del Departamento de Auditoría Interna. En el año 2004, se incorporó Kraft Foods España, como Sr. Financial Planning and Analysis Chocolate, dando soporte financiero a las marcas Milka, Toblerone, Cote Dór y Suchard. Dentro de Kraft fue desarrollando tareas de creciente responsabilidad hasta ser nombrado en 2008 FP&A Manager Iberia Food con marcas como Philadelphia, El Caserio, Royal, Saimaza y Tassimo. Desde 2011 es Responsable Financiero en Astrazeneca Farmaceutica España.



ENRIQUE DE DIEGO | 
Strategic planning professional & lecturer

Ingeniero en Informática e Ingeniero en Organización Industrial por la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI). Entre otras empresas, ha trabajado en British Telecom y Procter & Gamble, así como en el International Centre for Competitiveness del IESE Business School, donde colaboró con instituciones como el World Economic Forum y adquirió una amplia experiencia en el método del caso. Actualmente trabaja en British Telecom, en el Departamento de Estrategia Corporativa para Europa, Oriente Próximo, África. Tiene en proceso de publicación un artículo sobre la competitividad de los países africanos en el African Journal of Business Management.

**JAVIER ECHENIQUE** | *CEO Grupo ID Logistics España*

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. EMBA por ESADE Business School. Técnico Superior en Riesgos Laborales por el Instituto Europeo de Salud y Bienestar Social. Experiencia de más de 12 años en el sector logístico, donde ha trabajado en empresas como Tibbett&Britten, Exel Logistics y DHL. Dentro de su trayectoria profesional en estas empresas ha ocupado distintos puestos de responsabilidad en las áreas de Operaciones, Ingeniería y Desarrollo, trabajando para clientes como Carrefour, Unilever, L'Oreal o Alcan entre otros.

**JULIO GARCÍA BECERRA** | *CMO en Waynabox*

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y CIA (Certified Internal Auditor) por el Institute of Internal Audit (IIA). Ha desarrollado su labor profesional en departamentos financieros de empresas multinacionales líderes de gran consumo como Procter & Gamble y SC Johnson. Comenzó su carrera en Ginebra (Suiza), sede de Procter & Gamble Europa, ocupando la posición de Analista Financiero (Beauty Care). Posteriormente se trasladó a Bruselas (Bélgica) donde trabajó en el Departamento de Auditoría Interna de dicha compañía y posteriormente en el equipo especial responsable de la integración de Wella AG. Ya en España, ocupó el cargo de Analista Financiero (Laundry) y de Sales Controller para Carrefour y Grupo Metro. Desde octubre de 2009 lidera el Departamento de Commercial Finance en SC Johnson.

**ANTONIO TENA BLÁZQUEZ** | *Profesor del Departamento de Marketing y Ventas*

Doctorando en Marketing para la realización de la Tesis "Análisis de la fidelización de Clientes en el caso del uso de tarjeta Multisponsor" y Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. Posee el título de licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con más de quince años de experiencia docente, tanto en universidades (ICADE, IIR, Universidad de Granada) como en escuelas de negocios (Instituto de Empresa, Madrid Marketing School). Actualmente es Socio Director en el Grupo Penta Soft.

**CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ - MOLINÍ** | *Director de Experiencia de Cliente en EVO Banco*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales Especialidad: Comercialización por la Universidad Complutense de Madrid. Posee el título de Master en Economía y Dirección de Empresas por IESE Universidad de Navarra. Cuenta con más de 10 años de experiencia en Johnson & Johnson donde ha desarrollado del 2009 al 2011 las funciones de Director de Ventas de la División de Mass Market. Actualmente, es Director de Ventas Iberia de Kellogg.

**MARIBEL VÁZQUEZ CARRILLO***Profesora del Departamento de Marketing y Ventas*

Diplomada Experto en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad Autónoma de Madrid. Posee el título de Master en Dirección de Marketing por ESADE, Business School. Profesional en el área de marketing y comunicación con más de 14 años de experiencia. Desde el 1992 hasta el 2000 ha sido Responsable de Trade Marketing en Luxottica Group y actualmente es Directora de Marketing y Comunicación en el Grupo Primera Ópticos.

EMPRESAS EN LAS QUE TRABAJAN NUESTROS ALUMNOS

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de **80 nacionalidades diferentes**, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.



POR QUÉ ELEGIR ÉSTE MBA

El Título emitido por la Universidad Europea de Monterrey es un **Título Oficial con Número de Registro SE-947/2002**, publicado en el Periódico Oficial de Monterrey, Nuevo León, el viernes 29 de noviembre de 2002, y que puedes convalidar si así lo deseas.

- Porque te permitirá especializarte en un ámbito de extraordinario potencial futuro que te facilitará una importante proyección profesional, profundizando en las últimas herramientas de marketing online y en sus implicaciones comerciales.
- Porque te facilitará los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para generar propuestas y soluciones innovadoras y competitivas ante los nuevos retos que la era digital demanda a las empresas.
- Porque podrás desarrollar tus habilidades de gestión y dirección de proyectos y equipos, con el fin de aportar valor a la empresa.

Testimonial



“La metodología de estudio me parece la ideal para personas como yo, que estamos trabajando y no disponemos del tiempo suficiente para tener clases presenciales o llevar un ritmo de trabajo y estudio constante. Por otra parte, la involucración del personal de la Escuela y del profesorado ha sido y está siendo muy cercana al alumno, mostrando en todo momento un verdadero interés en la impartición de las clases y en el intento de mejorar y facilitar la comprensión de todos los conceptos por nuestra parte.”

Lucía Vaquero Otero

PROGRAMA

I.- Comunicación de la Oferta

1. Comunicación Estratégica

- Comunicación Estratégica
- El Plan de Comunicación
- Gestión de la Publicidad (I): La Elección de la Agencia
- Gestión de la Publicidad (II): El Briefing y la Propuesta Creativa
- Gestión de la Publicidad (III): Evaluación del Plan de Medios
- Las Herramientas BTL en la Comunicación Estratégica
- Marketing Directo como Herramienta BTL
- Comunicación Corporativa: Las Relaciones Externas e Internas

II.- Marketing Estratégico

1. Marketing Estratégico

- La Orientación al Cliente como Enfoque de Gestión
- Retos de la Orientación al Cliente
- Segmentación: Cómo Son y Dónde Están mis Clientes
- Análisis del Entorno: ¿Hacia Dónde se Mueven los Consumidores?
- Situaciones y Ventaja Competitiva
- Posicionamiento. Una Idea Clara y Distinta en la Mente del Consumidor

2. Plan de Marketing

- Fundamentos de la Planificación Estratégica de Marketing
- Paso 1: El Análisis de Situación
- Paso 2: La Definición de Objetivos y el Desarrollo de Acciones Estratégicas de Marketing
- Paso 3: Evaluación e Implantación de la Estrategia
- Paso 4: Gestión y Herramientas de Apoyo a las Decisiones Estratégicas
- Paso 5: Control y Seguimiento de la Estrategia

III.- Área de Finanzas y de Dirección de Personas en las Organizaciones

1. Finanzas para la Toma de Decisiones Comerciales

- El Balance
- Ratios Financieros y el Coste del Pasivo
- Crecimiento y Flujos Financieros
- Métodos de Valoración de Empresas
- Matemáticas Aplicadas
- Decisiones de Precio
- Presupuestación

2. Dirección Eficaz de Personas

- La Función de RRHH en la Empresa
- Claves para Desarrollar Personas
- Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (I)
- Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (II)
- Ética y Eficiencia Empresarial
- Gestión de Carrera Profesional

IV.- Gestión de Procesos y Clientes

1. Logística y Distribución

- Elementos del Sistema Logístico
- Flexibilidad y Tiempo de Respuesta (I)
- Flexibilidad y Tiempo de Respuesta (II)
- Las Gestión Integrada de la Cadena de Suministro
- Las Alianzas Logísticas vs Outsourcing

2. Orientación al Cliente: CRM

- Del Marketing Transaccional al Marketing Relacional
 - Fundamentos de una Estrategia Relacional
 - Fases del Marketing Relacional
 - Herramientas y Modelos del Marketing Relacional
 - Errores Comunes en la Implementación del CRM
 - Soluciones y Herramientas Informáticas CRM
-

V.- Dirección General

1. Dirección Estratégica: La Búsqueda de la Excelencia Competitiva

- Un Marco para el Análisis de la Estrategia
 - Análisis del Entorno Competitivo
 - Análisis Interno de la Empresa
 - La Formulación de la Estrategia a Nivel de Negocio
 - La Formulación de la Estrategia a Nivel Corporativo
 - La Implantación y Evaluación de la Estrategia
-

VI.- Área de E-Commerce

1. E-Commerce

- Introducción y Conceptos Generales
 - Modelos de Negocio Business to Business
 - Modelos de Negocio B2C
 - Aspectos Jurídicos del Comercio Electrónico
 - Logística y Distribución
 - La empresa Tradicional ante el Comercio Electrónico B2B
-

VII.- Marketing en la Red

1. Marketing Online

- Marketing y Estrategia en Internet
- Marketing Online: Segmentación y Análisis de la Competencia
- Marketing Online: Definición de Objetivos y Planificación
- Estrategias del Mix de Marketing Online: De Producto y Precio
- Estrategias del Mix de Marketing Online: De Distribución y Comunicación
- La Publicidad Online: Una Ventana Abierta al Mundo

2. Community Management: Social Media Strategy

- Bases de los Social Media y de la Web 3.0
- Social Media (I): Principales Redes Sociales
- Social Media (II): Networking y otras Redes Sociales
- Community Management: Figura y Funciones del Community Manager
- Herramientas del Community Manager (I): SEO y SMO
- Herramientas del Community Manager (II): Analítica Web y Control de Resultados

3. Marketing en la Red 2.0

- La Revolución Digital y sus Bases
 - El Desarrollo de Sitios Webs
 - El Correo Electrónico: Mail-Marketing y Marketing Viral
 - El Banner: Publicidad Clásica Aplicada a los Medios Digitales
 - Mobile Marketing
 - Social Media y el Networking Digital
-

VIII.- Emprendimiento

1. Emprendimiento Empresarial

- Idea y Modelo de Negocio
 - El Plan de Negocio
 - Planteamiento para Inversores
 - Modelo Económico
 - Valoración de Startups
 - Negociación de las Acciones
-

IX.- PROYECTO FIN DE PROGRAMA

Testimonial



“ En mi vida profesional, el Máster me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros me aporta un valor añadido profesional y personal. ”

Vicente Verdú

Director comercial de Cosesa

PROCESO DE ADMISIÓN

Para cada convocatoria se realiza el siguiente proceso de admisión, en base a una selección de alumnos para las **plazas limitadas** ofertadas:



1 • Los asesores de admisiones de IEP informarán al candidato sobre todas las cuestiones relativas al programa así como del proceso y condiciones de admisión.



2 • El candidato deberá cumplimentar el "formulario de admisión y enviarlo a IEP junto con su Curriculum Vitae.



3 • El Comité de Admisiones estudiará el expediente y comunicará al alumno, si es apto, que le concede la plaza para estudiar el programa.



4 • Una vez recibido el certificado de admisión, el alumno deberá formalizar su matriculación.

AYUDAS AL ESTUDIO / BECAS

El Instituto cuenta con un programa de **becas** que puede llegar a cubrir hasta el **35% o 40% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas en base a la situación personal, profesional y económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

FINANCIACIÓN

Existen también condiciones especiales de financiación, promovidas por ambas Instituciones, con el fin de ayudar a los alumnos a asumir el coste del curso a través de un sistema de pagos aplazados mediante **cuotas mensuales** cómodas y adaptadas a las necesidades de los alumnos.

OFERTA FORMATIVA

MBA Online

MBA con especialidad en Logística y Supply Chain Management
MBA con especialidad en Dirección General
MBA con especialidad en Gestión de Proyectos
MBA con especialidad en Finanzas
MBA con especialidad en Marketing y Ventas
MBA con especialidad en Marketing Digital
MBA con especialidad en Sistemas Integrados de Gestión (HSEQ)
MBA con especialidad en Seguridad y Salud en el Trabajo
MBA y Máster Universitario en Alta Dirección

Master Online

Master en Logística y Supply Chain Management
Master en Dirección de Empresas
Master en Gestión de Proyectos
Master en Finanzas y Dirección Financiera
Master en Asesoramiento Financiero
Master en Bolsa y Mercados Financieros
Master en Comercio Internacional
Master en Dirección de Marketing y Ventas
Master en Dirección de Marketing Digital
Master en Seguridad y Salud en el Trabajo
Máster en Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento
Máster Universitario en Alta Dirección, modalidad online

Especializaciones

Especialización en Gestión de Proyectos
Especialización en Dirección Financiera
Especialización en Dirección de Empresas
Especialización en Comercio Internacional

Executive Education

Curso preparatorio Certificación EFA



LANZA
TU CARRERA
Y CRECE
EN LA VIDA

—
MATRICÚLATE
HOY