



Instituto
Europeo
de Posgrado



CEU
*Escuela de Negocios
Madrid*

Masters Online

Máster en Dirección de Marketing Digital



Indice

Carta del Director	2
Presentación de la escuela	3
Acreditaciones y Reconocimientos	4
Convenios Internacionales	6
Metodología	7
Claustro Docente	9
Asociación de Antiguos Alumnos	13
Perfil del Alumno	14
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	15

Máster en Dirección de Marketing Digital

¿Por qué elegir este Máster?	17
Programa	17
Perfil del Alumno	20
Proceso de Admisión	21

Oferta formativa	22
------------------	----

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.

Durante el año 2011, más de 1.500 alumnos de 37 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.

Todos nuestros programas cuentan con la **titulación conjunta** expedida por el Instituto Europeo de Posgrado y la Escuela de Negocios de la Universidad CEU-San Pablo. Esta institución cuenta con más de 75 años de experiencia en el ámbito de la enseñanza universitaria y de posgrado y pertenece al CEU, principal grupo educativo privado español y una de las instituciones de más prestigio y tradición académica de Europa.



Instituto
Europeo
de Posgrado



CEU
Escuela de Negocios
Madrid



1. Acreditaciones y Reconocimientos

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de las principales asociaciones educativas españolas e internacionales que acreditan la calidad de sus programas.

Su metodología, le ha permitido obtener la certificación de calidad en formación Qfor. Prestigiosas publicaciones económicas, recogen en sus listados a la Escuela, entre las mejores de ámbito nacional e internacional.



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.



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. La organización controla la calidad de los cursos de aquellas instituciones que los someten voluntariamente a verificación. Está dirigida a todas las instituciones académicas que desarrollan educación a distancia en cualquiera de sus modalidades y niveles, así como a los alumnos que se interesan por esta nueva forma de educación.



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.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de **CLADEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración**, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



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**.



El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el listado elaborado por el prestigioso diario **Financial Times** sobre los mejores MBA online de 2010.



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

2. Convenios 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:

COLOMBIA

Universidad Piloto
 Universidad de Medellín (UDEM)
 Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
 Fundación Universitaria del Área Andina
 Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB)
 Institución Universitaria Colegio Mayor de Antioquía
 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

MÉXICO

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)

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

REPÚBLICA DOMINICANA

Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)

GUATEMALA

Universidad InterNaciones

BOLIVIA

Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)

3. 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.



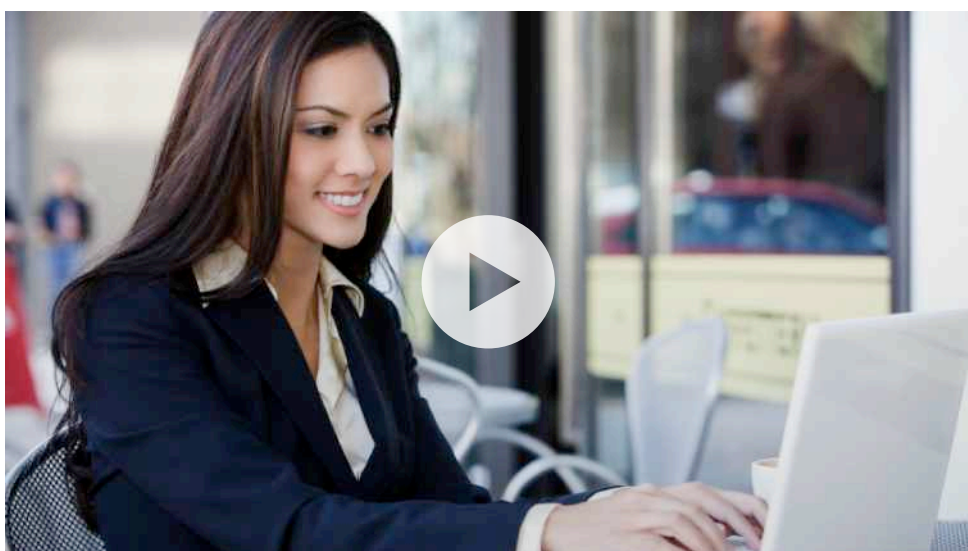
Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



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.



Para conocer mejor nuestra metodología entra en este vídeo



“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, Estudiante del MBA Marketing y Ventas
Promoción Febrero 2011.

4. 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



29%	Finanzas y Banca
22%	Dirección General y Comercio Exterior
20%	Marketing y Ventas
16%	Recursos Humanos
13%	Logística y Procesos

PROCEDENCIA POR TITULACIONES



60%	Titulados Máster
40%	Doctorándose o doctorados

PROCEDENCIA POR GÉNERO



53%	Hombres
47%	Mujeres

Finanzas y Banca

ANA HERNÁNDEZ

Doctora en CCEE y EE, sobresaliente cum laude, por la Facultad de CC EE y EE de la UCM. Licenciatura en CCEE y EE por la Facultad de CCEE y EE de la UCM, con Premio Extraordinario de Licenciatura. Especialista en asesoramiento financiero a clientes de alto patrimonio y Family Offices, como socia directora de Wealth Solutions, EAFI desde septiembre de 2009.

JUAN JOSÉ TENORIO

Doctor en Finanzas por la UAM. MBA por el M.I.T. Sloan School of Management. Licenciado en Económicas por la UAM. Posee el título Chartered Financial Analyst. (CFA). Responsable de Inversiones en el Banco Espíritu Santo.

ÁNGEL FERNÁNDEZ-BRAVO

Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad en Finanzas, por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Posee el título European Financial Advisor (€FPA España). Especialista en gestión de productos financieros y asesoramiento de inversiones para instituciones y clientes de Banca Privada.

Dirección General y Comercio Exterior

GADEA DE LA VIUDA

Licenciada en Derecho por la UCM. Diplomada en Jurídico Empresarial por la Universidad San Pablo CEU. MBA en IESE Business School. Máster en Gestión de Carteras en IESE. Socia-Fundadora de Abante Asesores.

CRISTINA GARCÍA

Licenciada en Derecho por la UCM (San Pablo-CEU). Formación postuniversitaria en Transporte y en Comercio Exterior impartida por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Está especializada en la gestión jurídica de los procesos de Transporte, Logística y Comercio Internacional.

FRANCISCO COBO

Doctor en CC Económicas y Empresariales por la UCM. Diplomado Universitario Tecnológico en Marketing por el Instituto Universitario de Tecnología de la Universidad de Nice-Sophia Antipolis (Francia), especialidad en Técnicas de Comercialización. Máster Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico en ESIC-Instituto de Comercio Electrónico y Marketing Directo (ICEMD).

Logística y Procesos

JAVIER ECHENIQUE

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. Actualmente es Director de RRHH en ID Logistics.

RICARDO DEL POZO

Licenciado en Periodismo por la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra. Máster en Comunicación Institucional y Marketing Político en el Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset (UCM). Microsoft Certified Professional Designing and Developing Web Sites, Microsoft Certified Professional Designing and Implementing Web Solutions y Microsoft Certified of Excellence - Site Building. En la actualidad, trabaja como Director de Operaciones en AC Firmaprofesional.

JOSÉ LUIS FERNÁNDEZ PALLARÉS

Ingeniero Industrial, especialidad en Electrotecnia y Energías, por la Universidad Politécnica de Gijón. Matrícula de Honor en su Proyecto Fin de Carrera. Executive MBA por ADM Business School. Actualmente es Delegado en Madrid de la empresa asturiana Deatec Tecnología.

Marketing y Ventas

ELENA JORI

Licenciada en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Licenciada en Derecho por la UNED. MBA en IESE. Actualmente trabaja en The Royal Bank of Scotland (RBS) como Directora de Marketing y Comunicación para España y Portugal.

FERNANDO RIVERO

Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Estudió Empresariales, especialidad en Marketing por la UCM (CESSJ Ramón Carande) y Marketing for e-commerce por la U.C. de Berkeley. Actualmente es Socio / Director de Marketing de Tatum; Consejero y miembro del Comité de Dirección de la Asociación de Marketing de España, y Director del Observatorio de la Blogosfera de Marketing.

BELÉN RODRÍGUEZ-CÁNOVAS

Licenciada en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), especialidad Financiera. Grado en Estadística por la UCM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) del Programa de Doctorado de Marketing de ICADE y actualmente elabora su Tesis Doctoral. Cuenta con estancias en la Wirshafthochschule de Bremen y en la Libera Università degli Studi Sociali de Roma (LUISS).

Recursos Humanos

JUAN DIEGO FERNÁNDEZ

Doctorado en Economía y Empresa. Programa de Investigación en Economía y Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Licenciado en Psicología por la UAM. Máster Universitario en Investigación en Economía y Empresa en la Universidad Pontificia Comillas. Máster Recursos Humanos en el IE. MBA por la Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente es Human Resources Manager en Hewlett Packard ES Iberia.

LOURDES SUSAETA

Doctora en Dirección y Administración de Empresas por la UCM (Mención Doctorado europeo). PDD en IESE. Máster en Gestión del Conocimiento (Euroforum, Insead y UCM). Profesora de Dirección de Recursos Humanos en IESE.

CRISTINA RODRÍGUEZ

Licenciada en CC Económicas por la UCM, especialidad en Economía Monetaria y Sector Público. MBA por el IESE. Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Pontificia de Salamanca.

Proyectos y Emprendimiento

ISIDRO DE PABLO

Doctor en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. MBA por la State University of New York. Actualmente es Catedrático de Economía de la Empresa en la UAM.

VICENTE ALBERO

Ingeniero Superior Aeronáutico en las especialidades de Aeronaves y Aeropuertos. Máster en Economía y Dirección de Empresa (MBA) por el IESE. Trabaja como profesor y consultor para varias Escuelas de Negocio e Instituciones dedicadas al apoyo de la PYME.

FERNANDO BORRAJO

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM. Máster en Finanzas Cuantitativas y Computacionales por la Escuela de Analistas Internacionales. Profesor del Departamento de Organización de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y del Instituto de Administración de Empresas, ambos en la UAM y Director del MBA Executive del IADE UAM.

5. Asociación de Antiguos Alumnos

Instituto Europeo de Posgrado ha puesto en marcha la Asociación de Antiguos Alumnos con el fin de mantener los vínculos creados con los alumnos tras su paso por la Escuela.

Con ella el Instituto Europeo de Posgrado quiere contribuir a la proyección profesional de sus alumnos y a promover el networking a través de espacios virtuales y de colaboración.

- Recibirán **información actualizada** sobre la Escuela y sobre temas de actualidad empresarial.
- Se beneficiarán de **descuentos** en nuestros programas, para ellos o sus familiares.
- Podrán tener acceso a **clases de actualización** de conocimientos.
- **Servicio de Carreras Profesionales:** El Instituto Europeo de Posgrado a través de la plataforma especializada e-mplea.com, pretende ofrecer un completo servicio de Carreras Profesionales a los alumnos y ex-alumnos que lo deseen, con el fin de facilitarles el acceso a un puesto de trabajo o su promoción profesional.

Se trata de una herramienta que profesionaliza la búsqueda de empleo, haciéndola más efectiva y eficaz, a través de tres servicios de consulta on-line:

- ✓ **Servicio de Asistencia en Empleo**
- ✓ **Servicio de Asistencia Jurídica**
- ✓ **Servicio de Asistencia Psicológica**

20% de descuento en los servicios ofrecidos por este portal para los alumnos y ex-alumnos de la Escuela.

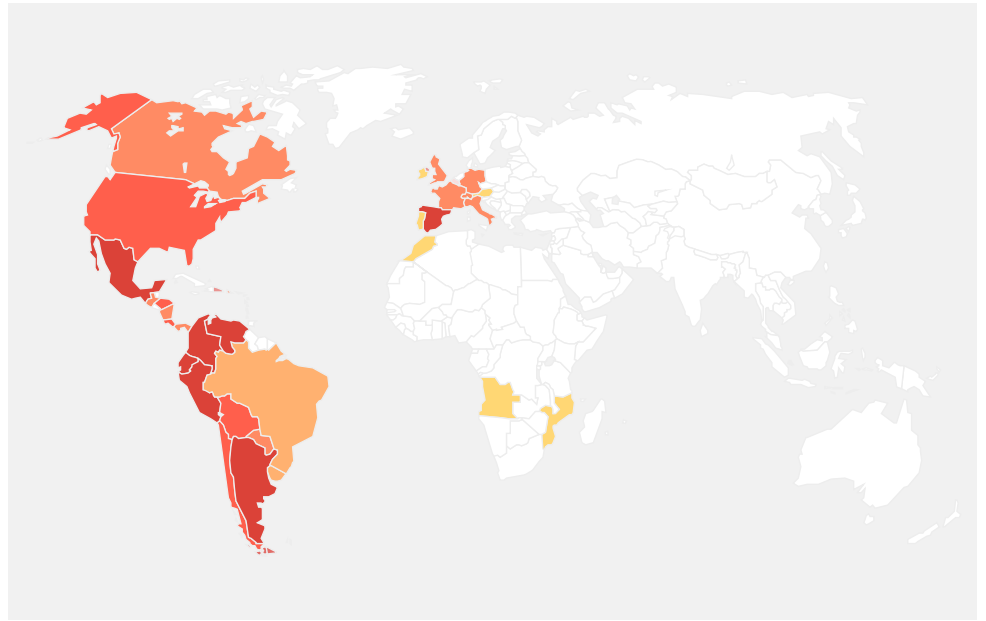


“ En mi vida profesional, el Máster en Marketing y Ventas me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros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

Vicente Verdú, *Director comercial de Cosesa*
Alumno del Máster en Marketing y Ventas, promoción Junio 2010.

6. Perfil del Alumno

LUGAR DE PROCEDENCIA



EDAD DE LOS ESTUDIANTES



PROCEDENCIA POR TITULACIÓN



7. Empresas en las que trabajan nuestros alumnos

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de 37 nacionalidades diferentes, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.

Accenture	Gas Natural S.A.
Acciona Infraestructuras I+D+i	GE Oil & Gas ESP - Venezuela
Banco Agrario de Colombia	Goodyear Dunlop Europe
Banco de Bogotá	Hewlett-Packard
Banco de Crédito del Perú	IBM
Banco de Venezuela	Indra
Bancolombia	Inter American Development Bank
Banesto	Intermon Oxfam
Bankinter	Kellogg España S.L.
Baxter Healthcare	Kraft Foods
BBVA	La Caixa
Brenntag Ecuador	Leroy Merlin
Bristol-Myers Squibb	Lubricantes BP
Caja España	MERCK
Caja Madrid	Nestlé Ecuador
Caja Mar	Nokia Mobile Phones
Caja Vital	Oracle
Canon	Pacific Rubiales Energy
Consejería Empleo y Mujer (Comunidad de Madrid)	Petroamazonas Ecuador S.A
Deloitte	Petroecuador
Deutsche Bank	Siemens
Ericsson	The Nielsen Company
Eurostars Hotels	Toyota
France Telecom Spain	Universidad de La Salle
	Universidad Nacional de Colombia





8. ¿Por qué elegir este Máster?

- ✓ Adquirirás los conocimientos y herramientas necesarios para desarrollar e implementar un Plan de Marketing online en coherencia con el Plan de Marketing global, con el fin de aumentar la competitividad de tu empresa o negocio en el nuevo entorno digital.
- ✓ Desarrollarás las habilidades necesarias para detectar nuevas oportunidades de comercialización en un entorno digital, y para analizar con rigor los resultados, lo que te permitirá tomar decisiones comerciales acertadas.
- ✓ Te preparará para afrontar cualquier proyecto de Marketing digital, conociendo las últimas estrategias comerciales que se están llevando a cabo en la Red.

9. Programa

1. Comunicación de la Oferta

Comunicación Estratégica

1. Comunicación Estratégica
2. El Plan de Comunicación
3. Gestión de la Publicidad (I): La Elección de la Agencia
4. Gestión de la Publicidad (II): El Briefing y la Propuesta Creativa
5. Gestión de la Publicidad (III): Evaluación del Plan de Medios
6. Las Herramientas BTL en la Comunicación Estratégica
7. Marketing Directo como Herramienta BTL
8. Comunicación Corporativa: Las Relaciones Externas e Internas

2. Marketing Estratégico

Marketing Estratégico

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

Plan de Marketing

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

3. Área de Finanzas y de Dirección de Personas en las Organizaciones

Finanzas para la Toma de Decisiones Comerciales

1. El Balance
2. Ratios Financieros y el Coste del Pasivo
3. Crecimiento y Flujos Financieros
4. Métodos de Valoración de Empresas
5. Matemáticas Aplicadas
6. Decisiones de Precio
7. Presupuestación

Dirección Eficaz de Personas

1. La Función de RRHH en la Empresa
2. Claves para Desarrollar Personas
3. Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (I)
4. Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (II)
5. Ética y Eficiencia Empresarial
6. Gestión de Carrera Profesional

4. Gestión de Procesos y Clientes

Canales de Distribución

1. La Comunicación Mancomunada
2. Merchandising y Material de Apoyo para el Punto de Venta
3. Aspectos Logísticos en el Marketing de Canal
4. Estrategias y Tácticas a través de la Distribución
5. La Gestión por Categorías–ECR
6. El Punto de Venta con Interface con el Cliente

Orientación al Cliente: CRM

1. Del Marketing Transaccional al Marketing Relacional
2. Fundamentos de una Estrategia Relacional
3. Fases del Marketing Relacional
4. Herramientas y Modelos del Marketing Relacional
5. Errores Comunes en la Implementación del CRM
6. Soluciones y Herramientas Informáticas CRM

5. Marketing en la Red

Marketing Online

1. Marketing y Estrategia en Internet
2. Marketing Online: Segmentación y Análisis de la Competencia
3. Marketing Online: Definición de Objetivos y Planificación
4. Estrategias del Mix de Marketing Online: De Producto y Precio
5. Estrategias del Mix de Marketing Online: De Distribución y Comunicación
6. La Publicidad Online: Una Ventana Abierta al Mundo

Community Management: Social Media Strategy

1. Bases de los Social Media y de la Web 3.0
2. Social Media (I): Principales Redes Sociales
3. Social Media (II): Networking y otras Redes Sociales
4. Community Management: Figura y Funciones del Community Manager
5. Herramientas del Community Manager (I): SEO y SMO
6. Herramientas del Community Manager (II): Analítica Web y Control de Resultados

Marketing en la Red 2.0

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

6. Área de E-Commerce**E-Commerce**

1. Introducción y Conceptos Generales
2. Modelos de Negocio Business to Business
3. Modelos de Negocio B2C
4. Aspectos Jurídicos del Comercio Electrónico
5. Logística y Distribución
6. La empresa Tradicional ante el Comercio Electrónico B2B

PROYECTO FIN DE PROGRAMA

10. Perfil del Alumno

El programa está dirigido a profesionales españoles o extranjeros, titulados universitarios, o con experiencia profesional equivalente.

En los últimos años el perfil de la promoción responde a los siguientes parámetros:

PROCEDENCIA POR EDAD



26%	de 25 a 30 años
39%	de 30 a 35 años
24%	de 35 a 45 años
11%	más de 45 años

PROCEDENCIA POR TITULACIONES



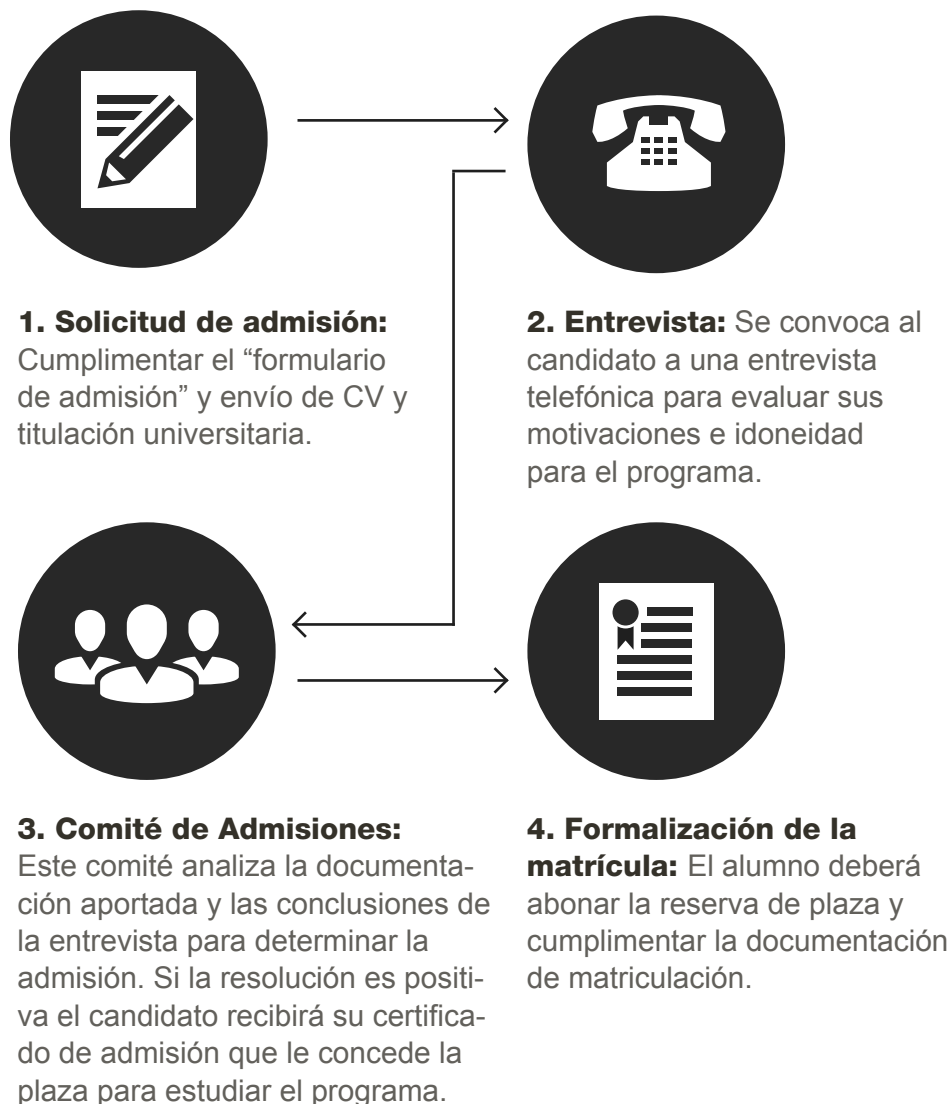
35%	Administración y Dirección de Empresas
22%	Marketing
17%	Comunicación
11%	Económicas
15%	Otras titulaciones

PROCEDENCIA POR PAÍSES



28%	España
22%	Colombia
12%	México
10%	Ecuador
5%	Chile
23%	Otros países

11. Proceso de Admisión



Programa de Becas y Ayudas

El Instituto Europeo de Posgrado cuenta con un programa de becas que puede llegar a cubrir hasta el **35% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas concedidas 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 con el fin de facilitar a los alumnos el pago del curso, que consisten en ofrecer la posibilidad de dividir el importe en tantas cuotas mensuales como meses abarca el programa.

12. Oferta formativa

MBA ONLINE

Especialidad Dirección General
Especialidad Finanzas
Especialidad Marketing y Ventas
Especialidad Marketing Digital

MASTER ONLINE

Dirección de Empresas
Dirección de Marketing y Ventas
Dirección Financiera
Asesoramiento Financiero
Comercio Internacional
Dirección de Marketing Digital
Bolsa y Mercados Financieros

EXECUTIVE EDUCATION

Contabilidad Básica - FnF
Curso preparatorio Certificación EFA
Experto en Marketing y Ventas
Curso Superior Contabilidad y Finanzas
Experto en Comercio Internacional