Instituto Europeo de Postgrado

SUMMA University

FSO RANKING

TOP 4 RANKING MUNDIAL

Máster Online Marketing Digital

Especialidad: e-Commerce o Ventas

PREPARA PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN GOOGLE ADS (PUBLICIDAD EN SHOPPING)

Google Ads

Google SHOPPING

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 14

Máster Online Marketing Digital
Especialidad: e-Commerce o Ventas

¿Por qué elegir este Máster? 15
Programa 16
Proceso de Admisión 20
Ayudas al estudio / Becas 20
Financiación 20

Oferta Formativa 21

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 Instituto Europeo de Posgrado es una de las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana. Nuestro objetivo es darte la facilidad y flexibilidad que necesitas para conciliar tus estudios con tu vida personal y laboral desde cualquier lugar, como ya han hecho miles de alumnos que han dado un impulso a su vida tras estudiar en IEP.

Gracias al acuerdo entre IEP y Summa University, puedes estudiar tu posgrado obteniendo una Doble Titulación oficial de EE.UU con este programa. El reconocimiento y el mérito de ambas instituciones, ofrecen a profesionales de todos los sectores, una formación de alto prestigio en España y a nivel internacional 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.

Summa University es una Institución de Educación Superior especializada en formación 100% online, con programas diseñados en preparar a ejecutivos altamente cualificados.

Miembro fundador de Red Summa University, una alianza internacional de Instituciones con más de 15.000 alumnos al año.

IEP Instituto Europeo de Postgrado | SUMMA University

ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS

Importantes certificaciones, reconocimientos y **asociaciones internacionales** reconocen la calidad del 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 CLADEA, 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 Ads.

Certified Associate in Project Management (CAPM), Project Management Professional (PMP), PMI Risk Management Professional (PMI-RMP), Program Management Professional (PgMP), Portfolio Management Professional (PfMP), PMI Agile Certified Practitioner (PMI-ACP), PMI Professional in Business Analysis (PMIPBA), PMI Scheduling Professional (PMI-SP), PMI, PMI REP Logo, PMBOK, PMP, CAPM, PMI-RMP y PMI-ACP son marcas registradas del Project Management Institute, Inc

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 Instituo 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	· 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	· 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

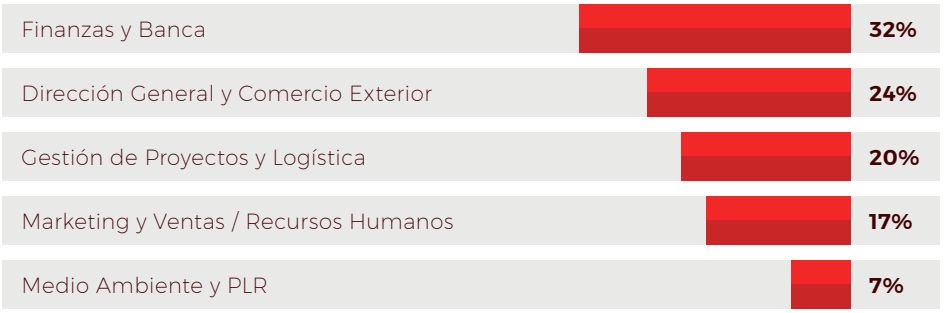
Conoce mejor nuestra metodología en el siguiente video. También puedes escanear este código con tu móvil:

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

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

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

CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ

Director del Máster en Marketing Digital (Especialidad: Ventas) del Instituto Europeo de Posgrado. Director General de Laboratorio de Clientes 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 20 años de experiencia directiva en empresas multinacionales de primer nivel como Johnson & Johnson, donde ha desempeñado puestos como el de Director General de Vision Care (Acuvue), o Director Comercial de la división de consumo. En Kellogg company, fue a su vez, Director Comercial para España y Portugal. Actualmente es el Director General de Laboratorio de Clientes de Evo Banco, donde es responsable de las áreas de Marketing, Publicidad, Innovación, Big Data, Digitalización, Analitycs, Experiencia de Cliente y alianzas estratégicas.

ANTONIO TENA BLÁZQUEZ

Director del Máster en Marketing Digital (Especialidad: e-Commerce) del Instituto Europeo de Posgrado. CRM/Data Marketing and Science Analysis Manager at Quantic Solutions - Mediapost Group

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 Pontifica Comillas de Madrid. También licenciado en Publicidad y Relaciones Publicas por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con más de quince años de experiencia docente, tanto en universidades como en escuelas de negocios. Actualmente es Socio Director en el Grupo Penta Soft. Destacan entre sus publicaciones: "Privacidad en marketing: Permission Marketing"; "La segmentación en el Marketing de precisión"; "Aplicación de Geomarketing en los planes de expansión de una franquicia"; "Geoestrategia: una herramienta de gestión de Marketing".

ESTEBAN DE LA PEÑA PRADO

Digital Director en Alma Mediaplus

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por ICADE (universidad Pontificia de Comillas). Ingeniero Técnico en Informática de Gestión por ICAI (Universidad Pontifica de Comillas) y Diploma de Estudios Avanzados por la UNED con Suficiencia Investigadora sobre "La e-lealtad: determinantes y variables en su proceso de formación". Tiene una experiencia de 20 años en departamentos de marketing de empresas como Siemens, BBVA o Microsoft. Actualmente es Digital Director en Alma Mediaplus, agencia de medios independientes del grupo alemán Serviceplan, donde lidera el departamento digital de la agencia en España. Es profesor tutor de la UNED desde el año 2001 en diferentes asignaturas de marketing y colaborador del IEP desde hace años. Ha impartido charlas y conferencias sobre marketing en diferentes universidades como la Universidad Carlos III de Madrid o la Universidad de Castilla La Mancha.

JESÚS BLANCO MORALES

CEO Grupo Drakkar

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Master en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School y Master en Internacionalización de Pymes por EOI, Escuela de Organización Industrial. Ha desarrollado su carrera profesional como Delegado Comercial en Hierros Godoy (Sector Construcción), Director de Marketing y Comercial en Termocón Ingenieros (Sector Construcción), Fundador y Gerente de Acción Mk (Consultora de Marketing), Fundador del Club de Marketing de Málaga y presidente de la Asociación Futura-E Emprendimiento Social. Ha recibido el Premio Empresa Social-Categoría Emprendedores por su proyecto Emprenautas.

CARLOS MENDIOLA GÓMEZ

Marketing Specialist / Digital Marketing Consultant / Social Media Marketing Expert & Speaker

Experto en marketing, comunicación y relaciones públicas, consultor de estrategia en social media y marketing digital. Socio director de Activo Servicios de Marketing, desde donde ayuda a empresas y organizaciones públicas a desarrollar sus estrategias de marketing y rentabilizar su presencia e inversiones en Internet y, director de Congreso Redes. Formador y ponente habitual en diversos foros. Más de 20 años de experiencia liderando equipos multidisciplinares y coordinando proyectos en las áreas de marketing, comunicación corporativa, desarrollo de negocio, gestión comercial, atención al cliente, relaciones públicas e institucionales y organización de eventos y actividades formativas. En la actualidad es Director de Marketing en varias compañías. Es Executive Master in Marketing & Sales Management por la IE Business School, Master Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico por ICEMD / ESIC y European Diploma in Database Marketing & CRM por la Federation of European Direct Marketing (FEDMA).

GABRIELA BOSSIO PERAZA

Director Creativo Ejecutivo Neolabels

Licenciado en Comunicación Audiovisual por la Universidad Católica Andrés Bello Caracas, Venezuela. Título Homologado en España. Máster en Literatura Creativa por el Centro Universitario de Artes TAI. Su carrera profesional siempre ha transcurrido dentro del departamento creativo tanto de agencias convencionales como de digitales en los últimos 11 años. Además de dirigir al equipo creativo y de diseño, ha gestionado proyectos digitales para empresas como Telefónica, Acciona, y Santander Elavon. Ha desarrollado su carrera como Director Creativo y Project Manager en Neolabels (agencia y consultora digital de comunicación), como Copywriter en BtoB (Agencia Creativa Digital) y CP Proximity (Agencia de Marketing y Publicidad) y también como Copywriter en J. Walter Thompson WorldWide (Agencia de Publicidad Global). Actualmente es Socio y Director Creativo Ejecutivo en Neolabels y docente del Máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico del Instituto Europeo de Posgrado.

PILAR MARTÍNEZ RODRÍGUEZ
Head of Mobile & Innovation Area

Diplomada en Turismo por la Universidad de Alcalá, Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Valladolid y Postgrado en Comunicación y Gestión Política por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional como Social Media Strategist en Mindshare (agencia de medios perteneciente a WPP) y Ejecutiva de Cuentas en Túatú Social Media & PR (agencia especializada en comunicación y relaciones públicas). Actualmente es responsable de Mobile en Mindshare trabajando para clientes como Unilever, Universal Pictures, Ford, Booking.com, entre otros. Autora de varios artículos sobre Estrategias en Marketing Móvil en portales y revistas de referencia como Esencia de Marketing, Marketing Directo, Puro Marketing e IPMark, así como miembro en las comisiones de la MMA e IAB.

RAÚL MARÍN ÁLVAREZ
Product Designer Freelance

Técnico en Gráfica Publicitaria por la EMAID – Escuela de Arte y Diseño (Vilanova i la Geltrú). Especializado en Diseño de Producto y Experiencia de Usuario para servicios financieros. Cuenta con una experiencia profesional de más de 14 años, en los que ha trabajado para marcas líderes en el sector como BBVA, ING DIRECT y CAPGEMINI. Actualmente desarrolla su carrera profesional como Freelance dando servicio de Asesor en el ámbito de la Innovación a Startups y Consultoras. Dirigiendo la ideación de nuevos servicios y artefactos financieros.

JOSÉ LUIS GUERRERO SANZ
Nubemedia - Director de Estrategia Digital

Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid ETSII-UPM. Especialista en Organización Industrial. Ha sido CTO de Waretext, donde ha trabajado en el área de procesamiento del lenguaje natural, desarrollando buscadores corporativos y una herramienta de resumen automático de textos. Socio de varias Start-ups en Internet. Ha desarrollado un proyecto de la mano de Google trabajando para grandes cadenas hoteleras españolas, además de haber sido Tesorero y Asesor de Marketing Online en la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid. Actualmente, es Director General de Nubemedia y profesor del Máster Online de Marketing Digital del Instituto Europeo de Posgrado (IEP).

MARIANO VAQUERO CAÑIZARES
Consultor de Marketing Digital y e-Commerce

Master en Dirección de Marketing Digital, Móvil y e-Commerce (CMUA – Universidad de Alicante). Ha desarrollado su carrera profesional como Director de Proyecto y Consultor de IT, Marketing Digital y Comercio Electrónico en Agencias de Publicidad y Marketing para clientes como Telefónica, MAPFRE y Fundación MAPFRE, Europcar, Danone, Tele 5, Antena 3, Cartoon Network, Canal de Isabel II, Editorial Santillana, Editorial SM y otras. Actualmente es Consultor Independiente de Marketing Digital, Publicidad Online y Comercio Electrónico, y Profesor en el Programa CYL Digital de la Junta de Castilla y León y en otras instituciones educativas.

CARLOS JAVIER RODRÍGUEZ CHAMIZO

Digital Project Manager - Responsable del Departamento Web de Idento

Licenciado en Bellas Artes por la Universidad de Granada en la especialidad de Diseño. Master de Digital Marketing, Comunicación y e-Business en IED. Ha desarrollado su carrera profesional como Product Manager en GetGlocal, trabajando para compañías como Telefónica, Bankia, Vodafone, AMC Networks, Ayuda en Acción, Gocco, Google, Eon, O2 Alemania. Actualmente es Digital Project Manager y Responsable del Departamento Web en Idento, gestionando proyectos e-Commerce desde su conceptualización hasta su puesta en producción y seguimiento. Docente en diversas escuelas de negocios y universidades. Está certificado por Google como Especialista en Desarrollo de Sitios Web Móviles. En 2017 recibió el primer premio del Hackathon Mobile organizado por Google, donde participaban las mejores agencias de España. Ha participado también en diferentes ponencias organizadas por Google sobre la optimización mobile de sitios web.

EDUARDO CANO

Head of eCommerce y Digital Development de Pullmantur Cruceros

Titulado en Administración y Dirección de Empresas por la "Universidad Complutense de Madrid", y titulado en Business Administration por la "Galway-Mayo Institute of Technology" de Irlanda. Ha desarrollado su carrera profesional siempre dentro del mundo del eCommerce y la innovación en empresas punteras en su sector como El Corte Inglés y, en los últimos años, Parques Reunidos, habiendo montado y desarrollado toda la estrategia de eCommerce, plataformas digitales, Marketing Digital y el canal mobile. Desde finales de 2018 es el Head of eCommerce y Digital Development de Pullmantur Cruceros, así como ponente y profesor en varias escuelas de negocio.

ANA CALONJE MATEOS

Directora de Marketing en RED SUMMA

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por ESIC. Postgrado en Inbound & Digital Marketing por INESDI. Ha desarrollado su carrera profesional como Marketing Manager en Telpark (aplicación para el pago por móvil del parquímetro con más de un millón de usuarios), miembro del Departamento de Marketing Digital de Nubico (app y plataforma de lectura digital, del Grupo Planeta y Movistar) y Consultora de Gestión de Campañas (CRM) para Orange. Actualmente, es Directora de Marketing en la RED SUMMA.

SERGIO FERNÁNDEZ

Senior e-Commerce Consultant en Minsait (Indra)

Licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Máster en Dirección de Comunicación en CESMA y Postgrado de Analítica Digital en INESDI. Experto en Inbound Marketing, metodologías ágiles, dirección de proyectos y Certificado como Solution Specialist en Magento 2. Ha desarrollado su carrera profesional en entornos digitales desde hace más de 10 años, con fuerte foco en comercio electrónico. E- Commerce manager en empresas como Real Betis, El Corte Inglés, Osborne, o UFP España. Socio en Naturenglish, empresa que aporta soluciones de inmersión lingüística y digital para niños y jóvenes. Fue Director de Proyectos en Interactiv4, empresa enfocada en la transformación digital de grandes organizaciones y proyectos de e-Commerce. Actualmente, es Senior e-Commerce Consultant en Minsait (Indra).

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 ESTE MÁSTER

Te convertirás en un profesional cotizado **de Marketing Digital,** aprendiendo, de manera práctica y con las últimas novedades multimedia, las estrategias, técnicas y herramientas del entorno online actual. **Serás experto en las últimas tendencias y podrás desenvolverte con éxito en cualquier área del Marketing Online.**

- Porque te permitirá especializarte en un **ámbito de extraordinario potencial actual y futuro,** que te facilitará una amplia proyección profesional.
- Porque sabrás **responder a los nuevos retos a los que se enfrentan las empresas** en un entorno en constante evolución.
- Porque profundizarás en las últimas herramientas y tendencias de marketing online y en sus implicaciones comerciales, a través de **sesiones magistrales virtuales** con ponentes expertos en **temáticas innovadoras** como *big data*, inteligencia artificial, automatización del marketing, *blockchain* o *machine learning*.
- Porque te enseñaremos a **gestionar la presencia online** de cualquier entidad.
- Porque contarás con un **claustro docente** proveniente de empresas de éxito, con una **dilatada experiencia y gran prestigio profesional.**
- 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, como protagonista de tu formación, **podrás elegir si es especializarte en e-Commerce o en Ventas,** dando un sello de valor a tu titulación, y obteniendo un diploma adicional en función de la especialidad elegida.
- Porque te formarás de la mano de un experto-formador seleccionado por Google para obtener la **Certificación Google Ads (Publicidad en Shopping).**

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[1]

1.500 horas
50 ECTS

[1] La Institución se reserva el derecho a realizar modificaciones en el Programa para su mejora y actualización.

ASIGNATURAS COMUNES

I.- Digital Marketing & Digital Trends (4 ECTS)

El Marketing Digital ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad para cualquier organización. En esta asignatura adquirirás una visión global del Marketing Digital, además de conocer las últimas tendencias del sector.

II.- Creatividad Digital (4 ECTS)

En esta asignatura conocerás las claves del Concepto Creativo y su papel en la construcción de las marcas, entenderás su proceso de construcción, su relación con el contenido y qué elementos trabajan en su efectividad. Además, descubrirás el funcionamiento y evolución de los equipos responsables de poner en marcha la Creatividad en una organización.

III.- Inbound Marketing y Publicidad Digital: del Display a las Redes Sociales (4 ECTS)

Esta asignatura pretende ofrecer una visión completa de la metodología Inbound, la presentación de las distintas fases, y los recursos disponibles en el mercado para poder implementarla en proyectos empresariales. Se trata de dar conocimientos prácticos que permitan al alumno entender la metodología Inbound y la importancia del trato de lead para conseguir el éxito de esta estrategia de Marketing.

IV.- El CRM y la captación y gestión de clientes. Del e-mail marketing a la afiliación (4 ECTS)

El objetivo del curso es poder conocer y predecir el comportamiento actual y futuro de los clientes para garantizar su plena satisfacción y conseguir su lealtad hacia la empresa.

V.- Social Media Marketing (4 ECTS)

En este Curso se persigue obtener un conocimiento de las actuaciones, herramientas y desarrollo que un Community Manager realiza al gestionar su Personal Branding o el de una marca, proyecto y/o empresa. Y no solamente la gestión, sino también el control mediante ORM para comprobar que las acciones realizadas para crear y generar un Personal Branding cumple con los objetivos previstos.

VI.- Mobile Marketing (4 ECTS)

IAB Spain, en el VI Estudio Anual de Mobile Marketing, evidencia el hecho de que 9 de cada 10 usuarios de Internet tiene un smartphone. La importancia de la publicidad en dispositivos móviles resulta incuestionable. En esta asignatura conocerás los fundamentos del Mobile Marketing, las herramientas de activación y todo lo relativo a estrategias, proximity marketing y medición en mobile.

VII.- Compra Programática y Real Time Bidding. Big Data y Marketing (4 ECTS)

Esta asignatura trata en detalle los conceptos fundamentales de la publicidad online y más concretamente de la Compra Programática y el Real Time Biding. El alumno conocerá el ecosistema de la Compra Programática y los actores fundamentales que participan en ella, así como el proceso y las estrategias más habituales en Compra Programática, en función de los objetivos definidos previamente para la campaña en cuestión.

VIII.- Posicionamiento en buscadores. Google Ads. SEO, SEM y PPC (4 ECTS)

El mundo online gira en torno a los buscadores y, por excelencia, a Google. En esta asignatura aprenderás las nociones necesarias para que tu sitio web o negocio sea visible en Google, ya sea a través de tráfico de pago (Google Ads) o posicionamiento orgánico (SEO).

IX.- Usabilidad, Persuabilidad y Experiencia de Usuario (UX) (4 ECTS)

Esta asignatura ofrece una visión detallada y completa de los conceptos, principios y métodos del diseño de productos digitales e interactivos orientados al usuario. El alumno conocerá el escenario, la terminología y la metodología que participará durante todo el proceso estratégico del diseño de la experiencia de usuario, así como las decisiones que se deben tomar en función del proyecto al que nos enfrentamos y sus características. Asimismo, se explicarán y argumentarán cuáles deben ser las habilidades y conocimientos que debe poseer un UX Designer.

X.- Analítica, Data e Investigación Digital (4 ECTS).

Esta asignatura ofrece una visión detallada y completa de los conceptos, métodos y herramientas de la analítica del Marketing Digital. El alumno conocerá todo el proceso estratégico, la planificación, el análisis para la toma de decisiones fundamentadas en datos y la evidencia estadística.

ITINERARIO E-COMMERCE

XI.- e-Commerce: situación actual y tendencias. Diseño y Marketing (3 ECTS)

Esta asignatura tiene como objetivo ofrecer una visión sobre la situación actual del comercio electrónico y las tendencias actuales desde un punto de vista del diseño y el marketing digital. En esta, se conocerán los principales aspectos y posibilidades que ofrece el mundo digital para mejorar el rendimiento de una tienda online y alcanzar los objetivos y desafíos a los que se enfrenta día a día un comercio electrónico.

XII.- Plataformas y modelos de e-Commerce (3 ECTS)

En este Curso conocerás los tipos de tiendas online, las principales plataformas para su creación, las alternativas de modelos de e-Commerce y, en particular, el Mobile Commerce. Asimismo, aprenderás a realizar un plan de negocio y la viabilidad de un e-Commerce.

XIII.- Gestión de un e-Commerce (3 ECTS)

Esta asignatura tiene como objetivo conocer las diferentes áreas influyentes en la gestión diaria de un comercio electrónico. En esta, se conocerán desde los factores que condicionan la contratación de un servicio de pago y logística, hasta los aspectos legales y software de gestión necesarios para gestionar un negocio digital.

XIV.- Business Intelligence y Analítica aplicado al e-Commerce (3 ECTS)

En el mundo digital la clave del negocio se encuentra en la toma de decisiones. Esta se produce manejando e interpretando gran cantidad de información sobre el comportamiento del negocio. En esta asignatura aprenderás a detectar cuáles son los KPI de cada negocio y qué estrategias concretas deben seguirse para lograr el máximo beneficio.

Tendencias y Retos en e-Commerce - Ciclo de conferencias

El objetivo de este curso es proporcionar a los alumnos los últimos conocimientos sobre temáticas que son tendencia en el área de e-Commerce, a través de sesiones magistrales virtuales con los ponentes. Se analizarán cuestiones como la aplicación del Blockchain, el uso de técnicas inmersivas, la aplicabilidad práctica de Big Data o Machine Learning, así como los modelos de recomendación.

ITINERARIO VENTAS

XI.- Ventas Digitales. Economía colaborativa y alianzas estratégicas (3 ECTS)

Esta asignatura ofrece una visión global sobre todos los aspectos, conceptos y actores que intervienen en las ventas digitales. Estudiaremos el impacto de la IV Revolución Industrial en los hábitos del cliente y la empresa, las distintas estrategias y acciones a seguir en el canal digital según nuestro negocio, el ecosistema de la economía colaborativa con ejemplos de plataformas e industrias reales, así como posibles alianzas estratégicas.

XII.- Canales de Distribución: Omnicanalidad (3 ECTS)

La omnicanalidad, hoy, es clave para las empresas y la relación con sus clientes. En esta asignatura conocerás cuáles son los canales de distribución, cómo diseñarlos, el ECR y la gestión por categorías, así como la importancia de los canales digitales y la necesidad de que todos los canales estén conectados entre sí.

XIII.- Los Retos de la Dirección Comercial en la Sociedad Digital: Gestión y Planificación de Ventas (3 ECTS)

En esta asignatura aprenderás cuáles son las responsabilidades de la Dirección de Ventas en cualquier empresa: desde la orientación y las políticas corporativas que las empresas deben tener, hasta la gestión de nuevos modelos de ventas emergentes.

XIV.- Decisiones de Producto – Precio (3 ECTS)

En muchos productos de consumo el precio no es sino uno de los atributos del producto. Sin embargo, el precio también debe ser considerado como una variable con un gran componente estratégico, tanto para la consecución de los diversos objetivos de marketing como por su interrelación con los procesos productivos.

Tendencias y Retos en Marketing y Ventas - Ciclo de conferencias

El objetivo de estas conferencias es proporcionar a los alumnos los últimos conocimientos sobre temáticas que son tendencia en el área de Marketing y Ventas. Se analizarán casos reales como la gestión digital de clientes de EVO Banco, la aplicación práctica del Big Data en la atención personalizada, la Inteligencia Artificial o los sistemas de automatización como HubSpot.

PROYECTO FIN DE PROGRAMA (8 ECTS)

Además, con este Máster, podrás prepararte para obtener las Certificaciones **“Fundamentos de Google Ads”** y **“Google Ads: Publicidad en Shopping”.**

La certificación de Google Ads es una acreditación profesional que Google concede a quienes demuestran un alto nivel de conocimientos sobre aspectos básicos y avanzados de Ads. Con esta Certificación demuestras que eres un profesional de la publicidad online certificado. Durante ocho semanas, un experto formador seleccionado por Google (uno de los 11 Google Top Contributor de habla hispana), te ayudará a obtener las Certificaciones de “Fundamentos de Google Ads” y “Google Ads: Publicidad en Shopping”.

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 Currículum 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 o 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 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 con especialidad en International Business
MBA con especialidad en RRHH y Desarrollo Digital del Talento
MBA con especialidad en Business Intelligence y Big Data

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 Marketing Digital
Master en Seguridad y Salud en el Trabajo
Máster en Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento
Máster en Gerencia Integral de Riesgos
Máster en Emprendimiento y Desarrollo de Ideas de Negocio
Máster Universitario en Alta Dirección
Máster en Educación y Desarrollo Digital Pedagógico

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

Instituto Europeo de Postgrado

C/ Caléndula 93
Edificio J (Miniparc III),
Alcobendas, 28109 Madrid

+34 91 661 39 95
admisiones@iep.edu.es
www.iep.edu.es