



Instituto  
Europeo  
de Postgrado



TOP 4  
RANKING  
MUNDIAL

# MBA Online Especialidad Marketing Digital

Itinerario: e-Commerce o Ventas

PREPARA PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN GOOGLE ADWORDS  
(PUBLICIDAD EN 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 |

---

## **MBA Especialidad Marketing Digital**

### **Itinerario: e-Commerce o Ventas**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| ¿Por qué elegir este MBA? | 15 |
| Programa                  | 16 |
| Proceso de Admisión       | 19 |
| Ayudas al estudio / Becas | 19 |
| Financiación              | 19 |

---

|                  |    |
|------------------|----|
| Oferta Formativa | 20 |
|------------------|----|

## 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.

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 Hispanica 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 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
-



---

|                |  |
|----------------|--|
| <b>ECUADOR</b> | · IECE, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo |
|----------------|--|

---

|                        |  |
|------------------------|--|
| <b>REP. DOMINICANA</b> | · Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC) |
|------------------------|--|

---

|                  |  |
|------------------|--|
| <b>GUATEMALA</b> | · Universidad InterNaciones<br>· SEGEPLAN, Secretaría de Planificación y Programación de la República de Guatemala |
|------------------|--|

---

|             |  |
|-------------|--|
| <b>PERÚ</b> | · Instituto de Formación Bancaria (IFB)<br>· Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE)<br>· Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú)<br>· Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo)<br>· Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE) |
|-------------|--|

---

|                  |                |
|------------------|----------------|
| <b>VENEZUELA</b> | · Educ Crédito |
|------------------|----------------|

---

|                |   |
|----------------|---|
| <b>BOLIVIA</b> | · Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ) |
|----------------|---|

---

|               |   |
|---------------|---|
| <b>PANAMÁ</b> | · UMECIT, Universidad Metropolitana de Educación, Ciencia y Tecnología<br>· INFARHU, Instituto para la Formación y Aprovechamiento del Recurso Humano |
|---------------|---|

---

|                  |                                     |
|------------------|-------------------------------------|
| <b>ARGENTINA</b> | · Universidad Argentina de Negocios |
|------------------|-------------------------------------|

---

|              |                    |
|--------------|--------------------|
| <b>MIAMI</b> | · 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.



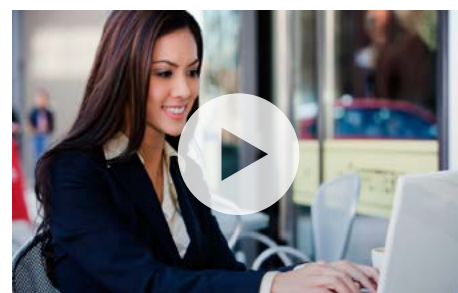
Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

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:

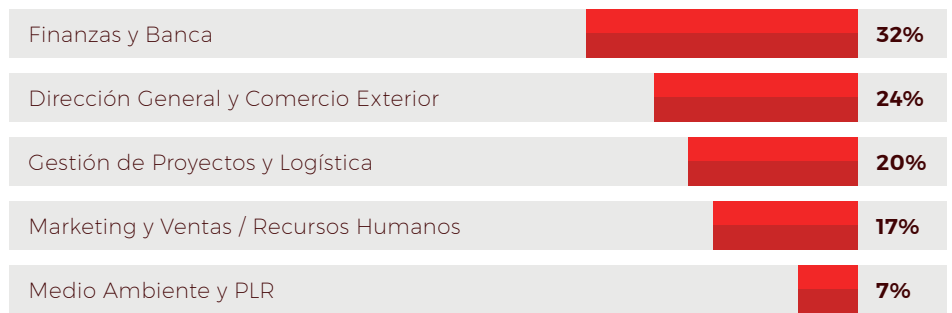


## CLAUSTRO DOCENTE

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:



**CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ** |

*Director del MBA en Marketing Digital (Itinerario: 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, Analytics, Experiencia de Cliente y alianzas estratégicas.



**ANTONIO TENA BLÁZQUEZ** |

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

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid y Licenciado en Marketing por la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE. Doctorando en Marketing para la realización de la Tesis "Análisis de la fidelización de Clientes en el caso del uso de tarjeta Multisponsor". Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector del marketing y de las nuevas tecnologías. Ha desarrollado e implementado numerosos proyectos de CRM y programas de fidelización para multinacionales (IKEA España y Portugal, P&G, BMW, KIA, Cepsa, MAKRO, El Corte Inglés, Bricor), liderando equipos de trabajo localizados en distintos países. Profesor universitario desde hace más de 20 años, es conferenciante habitual en distintas escuelas de negocio. Especializado en estrategias relacionadas con clientes y en el desarrollo de estrategias de transformación digital y customer centric.



**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 Pontificia 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.

**CARLOS DAVID LÓPEZ GARCÍA** | 

*Responsable de Marketing Online en Idento  
Google Top Contributor AdWords y Analytics*

Graduado en Empresa y Marketing por ESCO (Escuela Superior de Comunicación y Marketing de Granada), donde obtuvo el galardón Cum Laude de su promoción. Ha desarrollado su carrera profesional como Consultor de Marketing Online en Idento y docente en la Fundación UNED. Ejerce además como formador de la Universidad de Granada, Cámaras de Comercio de Andalucía, y diversas escuelas privadas. Actualmente es el responsable del departamento de Marketing Online en Idento. Desde 2016, es uno de los 14 Google Top Contributors de habla hispana, grupo de expertos seleccionado por Google que colabora directamente en la Comunidad Oficial de Anunciantes de Google. Impulsor de uno de los casos de éxito finalistas en los Google Premier Partner Awards 2016 de Dublín, en la categoría de Search. Ponente en diversos eventos como "Digital Day Granada" (Google) y "Tweet4Performance" (Twitter) como uno de los casos de éxito de 2016; Autor de varios artículos y publicaciones en la Comunidad de AdWords enfocados a la optimización y nuevas funcionalidades disponibles de Google AdWords.

**SERGIO FERNÁNDEZ** | 

*e-Commerce Project Manager en Interactiv4*

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. Ecommerce 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. Actualmente Director de proyectos en Interactiv4, empresa enfocada en la transformación digital de grandes organizaciones y proyectos de ecommerce.

**DAVID SÁNCHEZ** | 

*CEO nPeople, Investigación, Data y Analítica*

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad Pontificia de Comillas - ICADE y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid. David ha desarrollado su carrera profesional en consultoras e institutos de investigación de mercado con un foco en marketing y consumer insights especialmente dentro del ámbito digital. Con más de siete años de experiencia en Nielsen, trabajó como Director de Servicios al Cliente para, posteriormente, dirigir dos áreas de negocio: investigación adhoc y efectividad publicitaria. Así mismo, dirigió NM Incite, partnership creado para la investigación y consultoría en social media entre McKinsey y Nielsen. Ahora es CEO de nPeople, consultora especializada en data y analítica digital que ha revolucionado, en poco más de cuatro años, la investigación y el mundo digital para la toma de decisiones racional e implicada. Google, Twitter, P&G, grandes medios de comunicación y grandes agencias, son sólo algunos de sus clientes actuales.

**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.

**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.

**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 GetGlobal, 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.

**SERGIO CARDONA PATAU** | *Senior Learning Development Consultant, Executive Coach, International Speaker*

Licenciado en Ciencias Eclesiásticas, Bachiller en Teología por la Facultad San Dámaso (Madrid). Titulado Superior en Dirección Comercial y de Marketing por la Universidad de Barcelona y el Instituto Les Heures. Senior Executive Leadership, Georgetown University, Washington, EE.UU. Certificate Program. Especialista en desarrollo directivo y comercial, con una experiencia de casi veinte años en el mundo de la formación, con publicaciones específicas en revistas, periódicos y libros sobre el tema del liderazgo, con unas competencias determinadas para poder afrontar situaciones de gestión de equipos y con conocimientos técnicos sobre management, dirección comercial y marketing.



**FRANCISCO J. SÁNCHEZ VELLVÉ** | *Socio Director Delta Hat*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y posee el título de Programa de Dirección General por IESE Business School. Cuenta con más de 20 años de experiencia en la dirección de marketing, la dirección comercial de banca, la gestión del riesgo de crédito, el desarrollo y ejecución de planes estratégicos y de negocio. Actualmente, es Socio Director de Delta Hat y Profesor de Dirección Comercial y Marketing en la Universidad Complutense de Madrid.

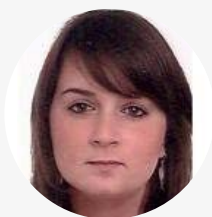
**ENRIQUE DE DIEGO** | *Strategic planning professional & lecturer*

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.

**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.

## 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**

## 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

Te convertirás en un profesional cotizado, capacitado para **ocupar cargos directivos o intermedios, de Marketing Digital**, aprendiendo, de manera práctica y con las últimas novedades multimedia, las estrategias, técnicas y herramientas del entorno online.

- Porque te permitirá **afrontar con éxito el reto de la transformación digital** en las organizaciones, gracias al estudio de las diferentes áreas empresariales y la profundización en los diversos aspectos de Marketing Digital.
- Porque la especialización en Marketing Digital te hará formar parte de **uno de los sectores con índices de empleabilidad más elevados** del mercado, según Informe de Tendencias de Recursos Humanos de Randstad Research.
- Porque te facilitará las herramientas teóricas y prácticas que te permitirán **responder de forma rápida y eficaz a los problemas** que se plantean en cualquier ámbito **de la actividad directiva**.
- Porque te aportará una **visión global de la empresa y del Marketing Digital**, permitiéndote comprender la importancia de esta área en la consecución de los objetivos estratégicos de la organización.
- Porque **profundizarás en las últimas herramientas y tendencias** de marketing online y en sus implicaciones comerciales, por medio de sesiones en directo con ponentes expertos en temáticas innovadoras como gestión digital de clientes, Big Data, Blockchain o modelos de recomendación en e-Commerce.
- Porque, como protagonista de tu formación, **podrás elegir el itinerario 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 AdWords** (Publicidad en Shopping).
- Porque tendrás acceso a una serie de **recursos educativos esenciales para tu aprendizaje**: la Escuela de Habilidades, con cursos enfocados a que te desarrolles como directivo; la Biblioteca de Resúmenes, donde encontrarás más de 400 resúmenes de los libros más importantes sobre liderazgo, emprendimiento, innovación y comunicación, entre otros; las Sesiones Presenciales en tiempo real con expertos del IEP que actualizarán periódicamente tus conocimientos en el área de la gestión empresarial, y, el curso de inglés; English Discoveries, que te permitirá certificar tu conocimiento del idioma inglés hasta el nivel C2 o Proficiency.
- Con esta especialidad vas a obtener doble titulación: Instituto Europeo de Posgrado + Universidad Europea de Monterrey.

## PROGRAMA



1.500 horas  
60 ECTS

## ASIGNATURAS COMUNES

---

### I.- Liderazgo de Equipos Altamente Eficientes

El liderazgo y la gestión de personas es una de las disciplinas que más ha evolucionado en los últimos tiempos. En esta asignatura adquirirás conocimientos relativos a las últimas tendencias en la dirección de personas: desde el liderazgo y la motivación hasta el coaching y el desarrollo de personas.

---

### II.- Digital Marketing & Digital Trends

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.

---

### III.- Inbound Marketing, Publicidad Digital y Social Media Marketing

El estudio conjunto, eminentemente práctico, de inbound marketing, publicidad digital y social media, te preparará para ser un auténtico profesional del Marketing Digital. Conocerás las herramientas de atracción, conversión y cierre, fidelización y análisis propias del inbound marketing, la evolución del Display a las Redes Sociales y todo lo que necesitas saber de Social Media.

---

### IV.- El CRM y la captación y gestión de clientes. Del e-mail marketing a la afiliación

Aprenderás qué es CRM y cómo implementarlo en una compañía, las principales herramientas que lo componen, cómo sacar el máximo provecho al email marketing y cómo implementarlo, con éxito, una estrategia multicanal.

---

### V.- Mobile Marketing

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.

---

### VI.- Finanzas para la toma de decisiones comerciales

La planificación financiera es fundamental para la toma de cualquier decisión de carácter comercial. En esta asignatura adquirirás los conocimientos prácticos básicos para aproximarte a las finanzas desde una perspectiva comercial.

---

## **VII.- Posicionamiento en buscadores. Google Adwords. SEO, SEM y PPC**

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 AdWords) o posicionamiento orgánico (SEO).

---

## **VIII.- Analítica, Data e Investigación Digital**

Google Analytics es la herramienta por excelencia en la analítica web. Dominarla te permitirá sacarle el máximo partido en cualquier organización. Aprenderás a entender a los usuarios de tu sitio web, para poder adaptarlo y mejorarlo, consiguiendo mejores resultados.

---

## **IX.- Dirección Estratégica: La Búsqueda de la Excelencia Competitiva**

Aprenderás qué es una estrategia, cómo realizar un análisis estratégico, así como a formular e implementar estrategias. Esta asignatura te aportará una guía práctica que puede ser aplicada en la formulación de una estrategia en un negocio o empresa.

---

## **X.- Emprendimiento Empresarial y Business Plan**

Esta asignatura te enseñará a gestionar una idea de negocio, el plan y presentación del mismo ante posibles inversores, a analizar la viabilidad económica y a cómo valorar una *startups*.

---

## **XI.- TFM. Certificación Google Shopping**

La certificación de Google AdWords es una acreditación profesional que Google concede a quienes demuestran un alto nivel de conocimientos sobre aspectos básicos y avanzados de AdWords. Con esta certificación demuestras que eres un profesional de la publicidad online certificado.

Durante ocho semanas, un experto formador seleccionado por Google, te ayudará a obtener la Certificación Google AdWords (Publicidad en Shopping).

---

## **ITINERARIO DE VENTAS**

---

## **XII.- Ventas Digitales. Economía colaborativa y alianzas estratégicas**

Aprenderás lo esencial sobre ventas, adaptado a la era digital. Conocerás en qué consiste y qué aportan la economía colaborativa y las alianzas estratégicas a un negocio.

### **XIII.- Canales de Distribución: Omnicanalidad**

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.

---

### **XIV.- Los Retos de la Dirección Comercial en la Sociedad Digital: Gestión y Planificación de Ventas**

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.

---

### **Tendencias y Retos en Marketing y Ventas - 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 Marketing y Ventas, a través de sesiones en directo con los ponentes. 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.

---

## **ITINERARIO DE E-COMMERCE**

---

### **XII.- e-Commerce: Situación actual y tendencias. Diseño y Marketing**

Esta asignatura te aportará una visión global del comercio electrónico, profundizando en la experiencia de usuario aplicada al e-Commerce, la relación entre Marketing Digital y e-Commerce, así como en la fidelización y estrategia digital en comercio electrónico.

---

### **XIII.- Plataformas, modelos y gestión de un e-Commerce**

Conocerás los tipos de tienda online, las principales plataformas y modelos de comercio electrónico, el mobile commerce, cómo analizar la viabilidad de un e-Commerce y cómo gestionarlo: logística, omnicanalidad, internacionalización y software de gestión. Asimismo, analizarás los principales casos de éxito: Amazon y Alibaba.

---

### **XIV.- Business Intelligence y Analítica aplicado al e-Commerce**

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 en directo 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.

## 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 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