



Instituto
Europeo
de Posgrado

MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial



ÍNDICE

Carta de bienvenida	1
Presentación de la Escuela	2
Red Summa	3

MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial

Justificación	4
Objetivo General	5
Objetivos Específicos	6
A quién va dirigido	7
Salidas Profesionales	8
Plan de Estudios	9
Certificación de Harvard ManageMentor	16
¿Por qué elegir este MBA en Línea?	18
Metodología	20
Proceso de Admisión	21
Información General	21
Ayudas al Estudio/Becas	21
Financiación	21

Reconocimientos	22
Partners Académicos	22
Acreditaciones	22

CARTA DE BIENVENIDA

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; 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.

Formamos parte de la prestigiosa Red Summa Education, una alianza internacional de instituciones con más 130.000 estudiantes y una sólida trayectoria de más de 12 años de experiencia en el sector. Nos especializamos en proporcionar educación totalmente en línea, reuniendo a instituciones líderes en educación superior en España, Estados Unidos y Latinoamérica.

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 programas Máster y formación a empresas.

Nuestro objetivo es darte la facilidad y flexibilidad que necesitas para conciliar tus estudios con tu vida personal y laboral desde cualquier lugar, dando un impulso a tu vida tras estudiar en IEP.

Al estudiar tu posgrado en IEP, tendrás la oportunidad de obtener una titulación oficial, así como un título europeo, ambos respaldados por nuestro prestigio y reconocimiento internacional. Estas titulaciones ofrecen a profesionales de diversos sectores una formación de alto nivel, permitiéndoles adquirir las competencias y habilidades clave para su desarrollo profesional en entornos empresariales. Además, te preparará para un desempeño eficaz en responsabilidades directivas dentro de cualquier organización, garantizando una sólida preparación para enfrentar los retos del mundo corporativo.



**Instituto
Europeo
de Posgrado**



RED SUMMA

IEP es miembro fundador de **Red Summa Education, una alianza internacional** de instituciones con una sólida trayectoria de más de 15 años de experiencia en el sector.

Nos especializamos en proporcionar educación totalmente en línea, reuniendo a instituciones líderes en educación superior en España, Estados Unidos y Latinoamérica.

- ✓ Presencia en **5 países**
- ✓ **+130.000 alumnos**
- ✓ Alumnos de **80 nacionalidades** diferentes
- ✓ Formación **100% online**
- ✓ **+100 programas** de grado y posgrado



JUSTIFICACIÓN

Estudiar un MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial es importante en el entorno empresarial actual por diversas razones:

- **Cambio en el Comportamiento del Consumidor:** La forma en que los consumidores buscan información y toman decisiones de compra ha cambiado significativamente con la proliferación de Internet y las redes sociales. Un MBA en mercadotecnia digital te proporcionará las habilidades necesarias para comprender y aprovechar estos cambios.
- **Dominio de Estrategias Digitales:** En un mundo cada vez más digital, las estrategias de mercadotecnia deben adaptarse. Un MBA en mercadotecnia digital te permitirá dominar las herramientas y técnicas específicas para llegar a audiencias en línea de manera efectiva.
- **Medición y Analítica:** La mercadotecnia digital permite una mayor capacidad de medición y análisis en comparación con los métodos tradicionales. Estudiar un MBA en este campo te proporcionará habilidades avanzadas para analizar datos y evaluar el rendimiento de tus campañas digitales.
- **Segmentación y Personalización:** La mercadotecnia digital permite una segmentación más precisa del mercado y la personalización de mensajes. Con un MBA en mercadotecnia digital, aprenderás a aprovechar estas capacidades para llegar a audiencias específicas con mensajes relevantes.
- **Estrategias Multicanal:** La mercadotecnia digital abarca una variedad de canales, desde redes sociales y correo electrónico hasta SEO y publicidad en línea. Un MBA te proporcionará una comprensión integral de cómo integrar eficazmente estas estrategias para alcanzar objetivos de mercadotecnia.
- **Innovación y Tendencias Tecnológicas:** La tecnología y las tendencias en mercadotecnia digital evolucionan rápidamente. Un MBA te mantendrá actualizado sobre las últimas innovaciones y te brindará la capacidad de aplicar nuevas tecnologías de manera estratégica.
- **Construcción de Marca en Línea:** La reputación en línea es crucial para las marcas en la era digital. Aprenderás a construir y gestionar la presencia en línea de una marca, así como a manejar situaciones de crisis en redes sociales.
- **Internacionalización de Mercados:** La mercadotecnia digital facilita la entrada a mercados internacionales. Con un MBA en mercadotecnia digital, podrás comprender y abordar los desafíos y oportunidades asociados con la expansión internacional en el mundo digital.

En resumen, una MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial es esencial para aquellos que desean liderar estratégicamente las iniciativas de mercadotecnia en un entorno cada vez más digital, donde la capacidad de adaptación y la comprensión profunda de las herramientas digitales son fundamentales para el éxito empresarial.

OBJETIVO GENERAL

Al concluir el **MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial**, el estudiante estará capacitado para enfrentar los retos del mercado actual, destacándose en el posicionamiento web y la gestión omnicanal de distribución.

Con estos conocimientos, se busca garantizar que los egresados alcancen el éxito en el entorno empresarial, contribuyendo de manera significativa al crecimiento y la prosperidad de las organizaciones en las que participen.

Liderar equipos, implementar estrategias de la mercadotecnia digital, gestionar clientes, analizar datos e investigar en el ámbito digital, así como dominar el comercio electrónico y tomar decisiones basadas en finanzas con la finalidad de que el estudiante pueda emprender mediante un plan de negocios y que domine tanto el posicionamiento web como la gestión omnicanal de distribución y así lograr el éxito en el entorno empresarial.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

El egresado en el **MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial** se desarrollará profesionalmente a través de la aplicación de conocimientos sustentados en:

- El liderazgo y gestión de personas, mediante un enfoque hacia el coaching como herramienta fundamental.
- Mercadotecnia digital desde una perspectiva global, incluyendo las tendencias actuales del sector.
- El enfoque relacional en la captación y gestión de clientes a través del CRM.
- Las estrategias digitales actuales para atraer, convertir, cerrar, fidelizar y analizar en mercadotecnia.
- Las tendencias actuales y el panorama digital en relación con los dispositivos móviles.
- Las finanzas desde una perspectiva comercial.
- Las diferentes técnicas y herramientas utilizadas en el posicionamiento en buscadores.
- Los análisis estratégicos, formulación e implementación de estrategias.
- Los fundamentos del análisis de datos y su aplicación en el contexto de la analítica web y digital.
- Las ventas digitales, incluyendo conceptos y aspectos clave que intervienen en este ámbito.
- La omnicanalidad en la gestión empresarial y la relación con los clientes.
- La función e importancia de las ventas, así como su organización, estrategia, planes, gestión y dirección de la fuerza de las comercializaciones.
- Los aspectos clave del e-commerce, incluyendo sus tendencias actuales, diseño y mercadotecnia digital.
- Las principales métricas y KPIs para analizar y mejorar un negocio de comercio electrónico.
- La gestión estratégica efectiva de e-Commerce.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Un MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial está diseñado para profesionales que buscan especializarse en las estrategias y tácticas específicas del entorno digital.

Los perfiles típicos de los estudiantes de este programa pueden incluir:

- **Profesionales de Mercadotecnia:** Aquellos que ya trabajan en el campo del mercadotecnia y desean actualizar y ampliar sus conocimientos en las estrategias digitales.
- **Gerentes de Mercadotecnia:** Personas en roles de liderazgo que desean comprender y liderar estratégicamente las iniciativas de mercadotecnia digital en sus organizaciones.
- **Profesionales de Comunicación:** Individuos con antecedentes en relaciones públicas, publicidad u otras disciplinas de comunicación que desean incorporar habilidades digitales a su conjunto de habilidades.
- **Emprendedores:** Aquellos que están iniciando o dirigiendo sus propios negocios y buscan comprender cómo utilizar eficazmente las estrategias de mercadotecnia digital para promover sus productos o servicios.
- **Profesionales de Ventas:** Personas que trabajan en ventas y desean comprender mejor cómo la mercadotecnia digital puede complementar y mejorar sus esfuerzos de ventas.
- **Analistas de Datos:** Aquellos con experiencia en análisis de datos que desean aplicar sus habilidades al ámbito de la mercadotecnia digital, aprovechando los datos para informar estrategias y tomar decisiones.
- **Profesionales de Tecnologías de la Información (TI):** Personas con conocimientos en TI que desean combinar sus habilidades técnicas con una comprensión profunda de las estrategias de mercadotecnia digital.
- **Consultores Empresariales:** Individuos que trabajan como consultores y desean especializarse en asesorar a las empresas sobre estrategias efectivas de mercadotecnia digital.
- **Profesionales de Relaciones Públicas:** Aquellos con experiencia en relaciones públicas que buscan comprender y aplicar estrategias de mercadotecnia digital para la gestión de la reputación en línea y la comunicación efectiva.

En resumen, el MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial está abierto a profesionales con diversos antecedentes que deseen desarrollar habilidades avanzadas en el campo de la mercadotecnia digital. Los requisitos específicos de admisión pueden variar según la universidad y el programa en particular.

SALIDAS PROFESIONALES

- **Director de Mercadotecnia Digital:** Liderar estrategias digitales a nivel global, aprovechando las tendencias del sector y aplicando enfoques innovadores para atraer, convertir, cerrar y fidelizar clientes.
- **Especialista en CRM (Customer Relationship Management):** Aplicar el enfoque relacional para la captación y gestión de clientes, maximizando la lealtad y la satisfacción del cliente a través de sistemas CRM.
- **Gerente de Estrategias Digitales:** Desarrollar e implementar estrategias digitales efectivas, abarcando desde el análisis estratégico hasta la formulación e implementación de planes que impulsen el éxito empresarial.
- **Analista de Datos y Analítica Web:** Utilizar los fundamentos del análisis de datos para realizar evaluaciones críticas en el contexto de la analítica web y digital, contribuyendo a la toma de decisiones fundamentadas.
- **Especialista en Ventas Digitales:** Gestionar las ventas digitales, comprendiendo los conceptos y aspectos clave, así como organizando estratégicamente la fuerza de ventas para optimizar resultados.
- **Experto en Omnicanalidad Empresarial:** Dirigir la gestión empresarial desde una perspectiva omnicanal, enfocándose en la integración fluida de canales y optimizando la relación con los clientes.
- **Director de e-Commerce:** Supervisar la función e importancia de las ventas en entornos digitales, organizando estrategias, planes y dirigiendo la fuerza de comercializaciones para el éxito del comercio electrónico.
- **Consultor en Finanzas Comerciales:** Aplicar conocimientos financieros desde una perspectiva comercial, contribuyendo a la toma de decisiones estratégicas y garantizando la salud financiera de la organización.
- **Especialista en Posicionamiento en Buscadores:** Implementar técnicas y herramientas para mejorar el posicionamiento en buscadores, aumentando la visibilidad y la relevancia en línea.
- **Gestor de Métricas y KPIs para e-Commerce:** Analizar y mejorar un negocio de comercio electrónico mediante la aplicación de métricas y KPIs relevantes para evaluar el rendimiento y la eficacia.

Estas salidas profesionales reflejan la diversidad de habilidades adquiridas durante el MBA, brindando a los graduados oportunidades sólidas y versátiles en el dinámico mundo empresarial.

PLAN DE ESTUDIOS



15 meses

Nombre de la Institución:

Instituto Europeo de Posgrado

Estudios:

MBA

I.- Gestión del Cambio Organizacional y Liderazgo de Personas (6 ECTS)

La gestión del cambio organizacional y el liderazgo de personas son disciplinas fundamentales en un entorno empresarial competitivo y globalizado. El objetivo de esta asignatura es proporcionar a los estudiantes los conocimientos y las habilidades necesarias para liderar y gestionar eficazmente el cambio en las organizaciones, centrándose en las últimas tendencias en la dirección de personas, como el coaching.

Contenidos:

1. Liderazgo y Gestión del Cambio
2. Comunicación Estratégica
3. Motivación durante el Cambio
4. Gestión de Conflictos
5. Evaluación del Desempeño en el Contexto del Cambio
6. Coaching para el Desarrollo Personal y Organizacional

II.- Digital Marketing & Digital Trends (6 ECTS)

Digital Marketing & Digital Trends proporciona a los estudiantes una sólida comprensión de las estrategias y herramientas del marketing digital, así como de las últimas tendencias en el entorno digital. A lo largo del curso, los estudiantes adquirirán conocimientos teóricos y prácticos que les permitirán diseñar y ejecutar estrategias efectivas de marketing en línea para alcanzar los objetivos empresariales. Se abordarán temas clave como la introducción al marketing digital, el papel de las redes sociales en las empresas, la compra programática y el Real-Time Bidding, el marketing en buscadores (SEO y SEM), el mobile marketing y la introducción a la planificación de medios en línea. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para aplicar los conceptos y las técnicas aprendidas en el ámbito real, aprovechando las oportunidades que ofrece el entorno digital para promover productos y servicios, interactuar con los clientes y mejorar la visibilidad y el rendimiento en línea de las empresas.

Contenidos:

1. Introducción al Marketing Digital
2. Las redes sociales y su importancia en la empresa actual
3. La compra programática y el RTB
4. Introducción al marketing de buscadores: SEO y SEM
5. El Mobile Marketing
6. Introducción a la planificación de medios on-line

III.- El CRM y la captación y gestión de clientes. Del e-mail marketing a la afiliación (6 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.

Contenidos:

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

VI.- Inbound Marketing, Publicidad Digital y Social Media Marketing (6 ECTS)

En este curso se persigue ofrecer 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. Además, presentaremos el concepto y fases de Inbound Marketing, que completará una visión estratégica del tratamiento de los clientes y la generación de oportunidades de venta fruto de esta relación.

Contenidos:

1. Claves de Community Management
2. LinkedIn y Claves de Personal Branding
3. Análisis y Online Reputation Marketing (ORM).
4. Introducción al concepto de Inbound Marketing
5. Atracción y conversión en Inbound Marketing
6. Cierre y fidelización en Inbound Marketing.

V.- Transformación Digital (6 ECTS)

El objetivo general de la asignatura Transformación Digital es proporcionar a los estudiantes los conocimientos y herramientas necesarios para comprender y liderar la transformación digital en el entorno empresarial. A través de los contenidos presentados, los estudiantes adquirirán una comprensión profunda de los conceptos y desafíos relacionados con la transformación digital en el contexto de la cuarta revolución industrial. Además, se explorará la diferencia entre los startups y los negocios digitales en comparación con las empresas tradicionales, y se analizará el desarrollo de nuevos modelos de negocio y la adopción de servicios en la nube. Los estudiantes también comprenderán el impacto de la economía de la uberización y la gestión de recursos humanos en el contexto digital, incluyendo la detección de talento digital. Finalmente, se abordará la implantación y evaluación de estrategias digitales para asegurar una transformación exitosa. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para liderar y gestionar la transformación digital en las organizaciones, aprovechando las oportunidades y superando los desafíos del entorno empresarial actual.

Contenidos:

1. Transformación digital: fases y metodología
2. Emprendimiento digital: Lean start-ups y negocios digitales
3. Tendencias actuales y nuevos enfoques de negocio en la era digital
4. La economía de plataformas y la revolución fintech
5. Innovación disruptiva, talento digital y el poder del Big Data
6. Privacidad y Protección de Datos en el entorno digital: desafíos y soluciones

VI.- Mobile Marketing (6 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.

Contenidos:

1. Fundamentos del Mobile Marketing
 2. Estrategia del Mobile Marketing
 3. Aplicaciones y posicionamiento (ASO)
 4. Herramientas de activación en Mobile Marketing
 5. Proximity Marketing
 6. Medición en Mobile
-

VII.- Data Mining en la Digitalización (6 ECTS)

El objetivo de esta asignatura consiste en aplicar técnicas de Minería de Datos y la Industria 4.0 en la gestión de clientes, personalizando campañas publicitarias y optimizando la toma de decisiones basada en grandes volúmenes de datos en tiempo real. También podrán reflexionar sobre los desafíos y consideraciones éticas de la Transformación Digital.

Contenidos:

1. Minería de Datos en la Industria 4.0 y Transformación Digital
 2. Inteligencia Artificial en la Gestión de Clientes
 3. Fuentes de Información para la Gestión de Clientes
 4. Construcción de Audiencias
 5. Personalización de Campañas
 6. Publicidad Programática y DMP
-

VIII.- Posicionamiento en buscadores. Google Ads. SEO, SEM y PPC (6 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).

Contenidos:

1. Introducción al posicionamiento en buscadores
 2. Posicionamiento orgánico
 3. SEO On y Off Page
 4. Introducción a Google Ads
 5. Publicidad Red de Búsqueda
 6. Publicidad Red de Display
-

IX.- Business Intelligence & Big Data (6 ECTS)

El objetivo de este Curso es proporcionar a los estudiantes los conocimientos y habilidades necesarios para comprender y aplicar los conceptos y técnicas relacionados con el business intelligence y el big data en el entorno empresarial. A través de los contenidos presentados, los estudiantes adquirirán una comprensión profunda del business intelligence, el entorno del big data, la analítica web, el uso de herramientas como Google Analytics, el análisis de datos en redes sociales y la estrategia y gestión basada en datos. Los estudiantes aprenderán a utilizar el business intelligence y el big data para obtener información valiosa a partir de grandes volúmenes de datos, realizar análisis y tomar decisiones empresariales basadas en datos. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para aprovechar las oportunidades que ofrecen el business intelligence y el big data para mejorar la eficiencia, la competitividad y la toma de decisiones en el entorno empresarial actual.

Contenidos:

1. Business Intelligence
2. El entorno del Big Data
3. Analítica Web
4. Google Analytics
5. Analítica y Datos en Redes Sociales
6. Estrategia y gestión basada en datos

X.- Emprendimiento Empresarial y Business Plan (6 ECTS)

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.

Contenidos:

1. Idea y Modelo de Negocio
2. El Plan de Negocio
3. Planteamiento para inversores
4. Modelo económico
5. Valoración de startups
6. Negociación de las acciones

ITINERARIO DE E-COMMERCE Y MARKETING AUTOMATION

XI.- Digital Marketing & Automation Marketing (6 ECTS)

El objetivo de esta asignatura es Adquirir competencias y conocimientos en Search Engine Marketing, Pay-Per-Click y AdWords para implementar estrategias efectivas de marketing digital, aumentar la visibilidad de una empresa en los motores de búsqueda, generar tráfico cualificado hacia su sitio web y lograr resultados medibles en términos de conversiones y retorno de inversión. Se estudiarán las principales herramientas del Marketing en buscadores (SEM, SEO y PPC), la analítica web, estrategias de comunicación en internet (social media y e-mail marketing), CRM, Funnels de conversión, Lead Nurturing, Lead scoring e Inbound Marketing.

Contenidos:

1. Search Engine Marketing, Pay-Per-Click y Adwords
2. La Analítica Web
3. Comunicación en Internet
4. Comunicación en Internet II
5. CRM y Funnels de Conversión
6. Lead Nurturing, Lead Scoring y el Inbound Marketing.

XII.- E-Commerce: situación actual y tendencias. Diseño y Marketing (6 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.

Contenidos:

1. Introducción al e-Commerce

2. Situación actual y tendencias
 3. UX/UI aplicado en e-Commerce
 4. Marketing digital y e-Commerce
 5. Fidelización y estrategia digital en e-Commerce.
-

XIII.- Gestión de un e-Commerce (6 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.

Contenidos:

1. Logística y medios de pago
 2. Software de gestión: ERP y CRM
 3. Omnicanalidad
 4. Internacionalización de un e-Commerce
 5. Aspectos legales de un e-Commerce
 6. Casos de éxito: Amazon y Alibaba
-

Complemento Formativo. 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.

ITINERARIO BUSINESS INTELLIGENCE: ANALÍTICA DE DATOS Y CREATIVIDAD DIGITAL

XI.- Business Analytics y Big Data (6 ECTS)

El objetivo de esta asignatura es ver cómo la tecnología ha repercutido directamente en la toma de decisiones dentro de los negocios, y cómo el secreto de la evolución digital no está en la cantidad de información de la que se dispone, si no en la forma de procesar esta. Se pretende presentar las diferentes actuales formas de aplicar sistemas como BI (Business Intelligence) y Big Data, antes de adentrarnos en la analítica web, usada actualmente por todo negocio en Internet, ya sea de e-commerce o servicios.

Contenidos:

1. Business Intelligence
2. El Entorno del Big Data
3. Analítica Web
4. Google Analytics
5. Analítica y Datos en Redes Sociales
6. Estrategia y Gestión basada en Datos

XII.- Analítica, Data e Investigación Digital (6 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.

Contenidos:

1. Fundamentos del análisis de datos
2. Analítica web con Google Analytics
3. Experimentos y CRO
4. Analítica del SEO
5. Analítica Social
6. Análisis Publicitario

XIII.- Comunicación y Creatividad Digital (6 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.

Contenidos:

1. Branding Digital. ¿Cómo Es una Marca en la Era Digital?
2. La Estrategia Creativa
3. El Concepto Creativo. Del 360 al Omnichannel
4. Estrategia y Creatividad en Constante Evolución
5. Storytelling y Marketing de Contenido
6. Eficacia de la Creatividad. ¿Se Puede Medir?

Complemento Formativo. 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.

XIV.- Curso de Preparación de Certificación Google Ads: Anuncios en Shopping (6 ECTS)

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 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 Ads (Publicidad en Shopping).

Contenidos:

1. Google Shopping y los Anuncios de Ficha de Producto
2. Google Merchant Center
3. Feed de datos

4. Campañas de Google Shopping
5. Optimización de resultados
6. Preparación y Realización del examen

XV.- Proyecto Fin de Programa (8 ECTS)

El Trabajo fin de Máster es el último paso para obtener el título del programa formativo. Consiste en la realización de un trabajo académico en el que se apliquen o desarrollen conocimientos adquiridos a lo largo del programa formativo. Este trabajo deberá contemplar la aplicación de competencias generales asociadas al programa.

CERTIFICACIONES

Con este MBA, el alumno podrá prepararse para obtener las siguientes certificaciones:

Google Ads: Anuncios en Shopping

- **Curricular. Curso de Preparación de Certificación Google Ads: Anuncios en Shopping.** Se imparte en la plataforma de estudio de IEP tutorizada por **uno de los 11 Google Product Expert de habla hispana**, grupo de expertos seleccionado por Google que colabora directamente en la Comunidad Oficial de Anunciantes de Google.

Curso de preparación para la certificación Google Analytics IQ

- **Módulo Opcional. Curso de Preparación certificación Google Analytics IQ.** El objetivo de este módulo opcional es comprender cómo funciona la herramienta de medición Google Analytics, la cual es usada por la mayoría de los sitios web. Esta herramienta permite medir todas las acciones que realizan los usuarios en aplicaciones o páginas web, recopilando información sobre el origen de las visitas, el comportamiento dentro del sitio o las acciones de compras o contacto que realizan. Con este aprendizaje se abordará también la certificación oficial de Google Analytics. (PVP según lo especificado en la publicación anual del Reglamento estudiantil de Instituto Europeo de Posgrado).

Curso Certificable opcional (50 horas): Inteligencia Artificial en el Marketing Digital

El objetivo de este curso es que los estudiantes adquieran un conocimiento profundo sobre cómo la inteligencia artificial se aplica en el marketing digital y cómo puede ser utilizada para mejorar la eficiencia, personalización y toma de decisiones en el campo. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para identificar oportunidades de aplicación de la inteligencia artificial, aplicar herramientas y técnicas relevantes, y tomar decisiones informadas en el ámbito del marketing digital.

1. Introducción a la Inteligencia Artificial en el Marketing Digital
2. Automatización del Marketing y Personalización basada en IA
3. Análisis de Datos y Predicción en el Marketing Digital



CERTIFICACIÓN DE HARVARD MANAGEMENTOR



En el Instituto Europeo de Posgrado, nuestro **compromiso es tu éxito educativo y profesional.**

Por ello, brindamos a nuestros estudiantes un acceso exclusivo a Harvard ManageMentor, la plataforma líder a nivel mundial que ofrece una amplia gama de recursos de aprendizaje y desarrollo profesional.

Harvard ManageMentor representa la conjunción perfecta entre la renombrada excelencia académica de la Universidad de Harvard y la comodidad de la formación en línea, brindando a empresas y profesionales las herramientas necesarias para perfeccionar sus habilidades y alcanzar un nivel de desempeño excepcional.

A través de Harvard ManageMentor, tendrás accesos a cursos interactivos y recursos de alta calidad que abarcan temas esenciales en el mundo empresarial, como liderazgo, gestión, comunicación y toma de decisiones estratégicas. Esta plataforma en línea es desarrollada por Harvard Business Publishing.

¿QUÉ BENEFICIOS OBTENDRÁS?

- **Desarrollo Profesional:** tendrás acceso a recursos de desarrollo profesional de alta calidad que cubren una amplia gama de temas relacionados con la toma de decisiones, la comunicación, la gestión del cambio y muchos otros aspectos relevantes para los líderes y profesionales de negocios.
- **Flexibilidad:** podrás acceder al contenido online desde cualquier lugar y en cualquier momento, adaptando tu aprendizaje a tu horario y ritmo personal.
- **Contenido actualizado:** donde verás reflejadas las tendencias y mejores prácticas actuales en el mundo empresarial.
- **Evaluación y Seguimiento:** Te ayudará a medir tu progreso y comprender tus fortalezas y áreas de mejora.
- **Certificación de Harvard Business Publishing:** Obtendrás tu certificado al completar con éxito los cursos.
- **Aplicación práctica:** Los recursos y casos de estudio te ayudarán a aplicar lo que aprendes en situaciones reales en tu entorno laboral.

¿QUÉ RECURSOS TENDRÁS A TU DISPOSICIÓN?

- Módulos de aprendizaje sobre liderazgo, gestión de proyectos, toma de decisiones estratégicas y más.
- Vídeos, casos de estudio de la facultad de Harvard Business School y simulaciones interactivas.

- Evaluaciones y seguimiento de tu progreso.
- Recursos descargables para reforzar el aprendizaje.

CURSOS DISPONIBLES

- **Liderando Personas** (Leading People)
- **Gestión de Proyectos** (Project Management)
- **Innovación y Creatividad** (Innovation and Creativity)
- **Habilidades de Presentación** (Presentation Skills)
- **Gestión de Equipos** (Team Management)
- **Diversidad, Inclusión y Pertenencia** (Diversity, Inclusion, and Belonging)
- **Persuadiendo a Otros** (Persuading Others)
- **Interacciones Díficiles** (Difficult Interactions)
- **Conceptos Básicos de Finanzas** (Finance Essentials)
- **Negociación** (Negotiating)



Elige uno de ellos y
adquiere habilidades
esenciales para **triunfar**
en el mundo empresarial.

¿POR QUÉ ELEGIR ESTE MBA EN LÍNEA?

Cursar este **MBA énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial** te prepara para liderar estratégicamente las iniciativas de mercadotecnia en un mundo digitalmente conectado, lo que es esencial para el éxito de las empresas en la era actual.

Además, ofrece una amplia gama de oportunidades profesionales en el campo de la mercadotecnia digital y la gestión de clientes:

- **Alta demanda en el mercado:** La mercadotecnia digital es esencial en la actualidad para cualquier negocio que busque destacar en un mercado altamente competitivo y conectado digitalmente. Estudiar este MBA te proporciona habilidades altamente demandadas en el mercado laboral.
- **Liderazgo en mercadotecnia:** El MBA te prepara para liderar equipos y proyectos de mercadotecnia digital, lo que es fundamental para el éxito en puestos de alta dirección y liderazgo en el ámbito de la mercadotecnia.
- **Conocimiento actualizado:** La mercadotecnia digital está en constante evolución. El MBA te mantiene al día con las últimas tendencias y estrategias digitales, lo que es crucial para mantenerse relevante en el campo.
- **Gestión de clientes y CRM:** Aprenderás a utilizar estrategias de CRM (Customer Relationship Management) para captar y gestionar clientes de manera efectiva, lo que es esencial para el crecimiento de los negocios.
- **Inbound Mercadotecnia:** El Inbound Mercadotecnia es una estrategia efectiva para atraer y retener clientes. El MBA te proporciona habilidades en esta área, que es fundamental en la era digital.
- **Publicidad digital y Social Media Mercadotecnia:** Aprenderás a planificar y ejecutar campañas de publicidad en línea, incluyendo en redes sociales, lo que es esencial para promover productos y servicios en el entorno digital actual.
- **Mobile Mercadotecnia:** El MBA te prepara para abordar el mercado móvil, que es cada vez más importante en la era de los dispositivos móviles.
- **Posicionamiento en buscadores (SEO y SEM):** Obtendrás conocimientos en estrategias de SEO (Search Engine Optimization) y SEM (Search Engine Mercadotecnia), lo que es esencial para mejorar la visibilidad en línea y el tráfico web.
- **Finanzas para la toma de decisiones comerciales:** Comprenderás cómo utilizar datos financieros para tomar decisiones estratégicas en el ámbito de la mercadotecnia.
- **Analítica de datos e investigación digital:** Aprenderás a analizar datos y a realizar investigaciones en línea para mejorar las estrategias de mercadotecnia y la toma de decisiones.
- **Ventas digitales y economía colaborativa:** El MBA te prepara para abordar estrategias de ventas digitales y aprovechar la economía colaborativa y las alianzas estratégicas.
- **e-Commerce:** Obtendrás conocimientos en comercio electrónico, incluyendo diseño y mercadotecnia para tiendas en línea.
- **Business Intelligence aplicado al e-Commerce:** Aprenderás a utilizar herramientas de Business Intelligence para optimizar las operaciones de comercio electrónico y mejorar la toma de decisiones.

- **Plataformas y modelos de e-Commerce:** Comprenderás cómo funcionan las diversas plataformas de comercio electrónico y los modelos de negocio asociados.
- **Canales de distribución omnicanal:** El MBA te prepara para gestionar canales de distribución en línea y offline, lo que es esencial en una estrategia de omnicanalidad.
- **Dirección comercial y planificación de ventas:** Adquirirás habilidades en la dirección comercial y la planificación de ventas, lo que es fundamental para el éxito en el ámbito de la mercadotecnia.
- **Preparación para la Certificación Google Ads:** La oportunidad de obtener la certificación Google Ads es un activo valioso para tu perfil y tu carrera en la mercadotecnia digital.
- **Proyecto final:** El proyecto final te brinda la oportunidad de aplicar tus conocimientos y habilidades en un proyecto práctico y relevante en el campo de la mercadotecnia digital.

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 recursos de aprendizaje basados en avanzados **simuladores empresariales** que permiten **movilizar el conocimiento** y apoyar el emprendimiento entre nuestros estudiantes.



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



Con **Sesiones Virtuales de Repaso, Casos Prácticos Integrales** y **Masterclass Nuevas Tendencias**, que permiten ampliar conocimientos y aportar una visión práctica y aplicada a situaciones reales de las empresas.

El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los estudiantes 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 estudiantes 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:



PROCESO DE ADMISIÓN

Para cada convocatoria se realiza el siguiente proceso de admisión, en base a una selección de estudiantes 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 estudiante, si es apto, que le concede la plaza para estudiar el programa.



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

INFORMACIÓN GENERAL

Duración del programa: 15 meses.

Créditos: 105

Modalidad: Virtual.

Título Propio: MBA y Máster Executive con énfasis en Marketing Digital e Inteligencia Artificial por el Instituto Europeo de Posgrado en España.

Título Oficial: Maestría en Administración de Negocios área Mercadotecnia Digital por el Instituto Europeo de Posgrado en México.

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios por la Secretaría de Educación
acuerdo número: 20233509

AYUDAS AL ESTUDIO / BECAS

El Instituto cuenta con un programa de becas diseñado para ayudar a los estudiantes durante su proceso de matriculación. 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 estudiantes 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 estudiantes.

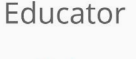
RECONOCIMIENTOS

En el Instituto Europeo de Postgrado, nos enorgullece nuestra posición entre la élite en el **ámbito educativo virtual en habla hispana**. Nuestro compromiso con la excelencia es reconocido consistentemente a través de prestigiosos rankings y distinciones de instituciones de renombre internacional, destacando la calidad superior de nuestra educación y nuestra dedicación al éxito de nuestros estudiantes.

	Nº1 A nivel mundial en empleabilidad y calidad del profesorado. <i>Ranking FSO - 2022</i>		TOP 6 Mejor institución en formación superior online en el mundo. <i>Ranking FSO - 2022</i>
	TOP 5 Mejor MBA con énfasis en Dirección General. <i>Ranking Forbes - 2022</i>		TOP 3 Mejor MBA Online de España 2023. <i>Mundo Posgrado - 2023</i>
	TOP 6 Mejores centros para cursar un MBA Online. <i>Ranking El Mundo - 2022</i>		

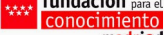
PARTNERS ACADÉMICOS

IEP colabora con una red de destacados **partners académicos** a nivel mundial, asegurando que nuestros programas se enriquezcan con diversas perspectivas y conocimientos de vanguardia. Estas alianzas nos permiten ofrecer programas **co-certificados** que aumentan el valor de nuestros títulos, brindando a nuestros estudiantes una educación globalmente reconocida y completa.

ACREDITACIONES

Nuestros programas son rigurosamente evaluados y acreditados por los **principales organismos acreditadores internacionales**, lo que confirma los altos estándares de nuestro currículo y la excepcional calidad de nuestra oferta educativa. Estas acreditaciones son un testimonio de la calidad, credibilidad y aceptación global de los programas del IEP, asegurando a nuestros estudiantes una experiencia educativa de clase mundial.



LANZA
TU CARRERA
Y CRECE
EN LA VIDA

—
MATRICÚLATE
HOY