

# Guía Académica

---



## Escuela de Negocios Europea de Barcelona

En Colaboración con:



Prêmio Cum  
Laude 2023:



# Bienvenido a ENEB

La escuela de negocios líder en el mundo

---

Nos dedicamos a transformar vidas a través de una educación de alta calidad. Reconocida como la escuela de negocios número 1 por Innovatec por nuestra innovación tecnológica, ofrecemos un entorno de aprendizaje dinámico y atractivo diseñado para dotarte de las habilidades necesarias para triunfar en el competitivo mundo actual.



# ¿Por qué ENEB?

---

ENEB – Escuela de Negocios Europea de Barcelona se destaca como una institución líder en educación online, especializada en programas de Máster y de Desarrollo Directivo diseñados para impulsar tu carrera a nivel global.

Con una fuerte presencia internacional y cursos ofrecidos en español, inglés y portugués, ENEB se posiciona como la elección perfecta para quienes buscan excelencia educativa sin fronteras.

Todos los programas formativos impartidos por ENEB pueden recibir Certificación Universitaria, ya que están avalados y certificados por la Universidad Isabel I, lo que valida la calidad y el reconocimiento internacional de tu educación.

## PARTNERS PRINCIPALES

---



## PARTNERS TECNOLÓGICOS

---



## + 100 PARTNERS

---





## Tú eres nuestra misión, nuestros valores y nuestros objetivos

---

Nuestra misión en ENEB es transformar tu vida, empoderándote para elegir tu propio camino y dedicar tu tiempo a lo que más te apasiona, sin límites para alcanzar tus metas. Nos visualizamos como la puerta de acceso a tus objetivos de vida, ofreciendo una educación de alta calidad accesible para todos.

Estamos comprometidos a que ningún talento se quede atrás y a tener un impacto positivo en la sociedad. Con más de 19.000 estudiantes anuales, sentimos una profunda responsabilidad de hacer una diferencia real.



Queremos transformar la vida de nuestros estudiantes. Desde el punto A hasta el punto B.

Nuestro objetivo es ofrecer educación a todo aquel que lo desee. Queremos romper barreras, ya que creemos que la educación de primer nivel no puede ser accesible solo para unos pocos.

Con más de 19K estudiantes al año, sentimos la responsabilidad de tener un impacto real en la sociedad.

# ENEB en el mundo

---

En ENEB, cada país representa no sólo un nuevo territorio, si no una nueva oportunidad de transformar el mundo. Más de 150.000 estudiantes de 125 países han elegido sabiamente a ENEB para dar forma a su futuro y tener un impacto global.



# ENEB en Números

---

Los números no son solo cifras; son el resultado de nuestro esfuerzo e incasable dedicación. En ENEB, nuestras impresionantes estadísticas reflejan nuestro compromiso con la excelencia y nuestro impacto global en la educación y la transformación.



# Acreditaciones

---

Todos los Másteres, Programas de Desarrollo Directivo y Cursos Superiores de ENEB tienen los máximos reconocimientos, avales y homologaciones que garantizan la calidad educativa de su contenido y obtienen una gran valoración formativa profesional en el ámbito de cada una de las diferentes áreas de conocimiento.

Las homologaciones, acreditaciones, membresías, certificaciones, registros y reconocimientos de ENEB son los siguientes:

 <p><b>Universidad Isabel I</b></p> <p>Todos los programas formativos están acreditados por la Universidad Isabel I.</p>	 <p><b>International Education Evaluations</b></p> <p>Colaboración con IEE para la validación en USA y Canadá.</p>	 <p><b>CECAP</b></p> <p>Asociado a la Confederación Española de Empresas de Formación.</p>
 <p><b>@nced</b></p> <p>Asociado a la Asociación Nacional de Centros de e-Learning y Distancia.</p>	 <p><b>TRINITY COLLEGE LONDON</b></p> <p>Centro Colaborador de Trinity College London.</p>	 <p><b>EFQM</b></p> <p>Certificación de calidad y excelencia expedido por la European Foundation for Quality Management.</p>
 <p><b>ICEEX</b> EXCELENCIA EDUCATIVA CENTRO CERTIFICADO N.º 202345</p> <p>Certificado de excelencia educativa establecida.</p>	 <p><b>Cambra Barcelona</b> "doing business"</p> <p>Miembro de la Cámara de Comercio de Barcelona.</p>	 <p><b>Mejor escuela de negocios valorada por sus alumnos.</b></p>
 <p><b>GOBIERNO DE ESPAÑA</b> <b>MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO</b></p> <p>Número 3.543.757 dentro de la clase 41 perteneciente a Educación y Formación.</p>	 <p><b>Asociado al Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración.</b></p>	

## A distancia

---

Los programas de formación de ENEB son 100% online e incluyen manuales, clases en vivo diarias y voluntarias en el Metaverso de ENEB, recursos multimedia, foros y debates dentro de la comunidad ENEB.



La evaluación se realiza mediante la presentación de un trabajo final por asignatura, después de superar las autoevaluaciones. Estas autoevaluaciones no afectan a tu calificación final, pero te ayudan a medir tu progreso en el aprendizaje. No hay exámenes finales ni pruebas teóricas.

La flexibilidad no solo se refleja en la entrega de trabajos, sino también en la adaptabilidad del programa a tus necesidades. Puedes seguir el orden de asignaturas que mejor se ajuste a tu tiempo, necesidades o intereses.

ENEB cuenta con un equipo completo de tutores disponibles 7 días a la semana para guiarte y asesorarte en casos prácticos, asegurando tu éxito en cada asignatura.



Flexible



Personalizada



Accesible



Online



# Nuestra metodología

---

En ENEB, aprendes tomando decisiones a través de estudios de caso respaldados por Harvard, guiado por más de 200 profesionales en activo, todo dentro de nuestro campus inmersivo en el Metaverso. En lugar de enfocarnos en memorizar información, ponemos énfasis en prepararte para tomar decisiones empresariales en el mundo real.



## PROGRAMAS ESPECIALES

---

### “The Food Truck Challenge”

Simulador en el que dirigiréis un exitoso camión de comida en la ciudad de Boomtown.

Trabajaréis en equipos en la toma de decisiones, tras cada decisión se hará un debrief y se comentarán las decisiones tomadas y resultados obtenidos por cada equipo.

Con contenidos de Harvard Business Publishing Education.







## Clases en vivo en el Metaverso

Nuestras clases en vivo sincrónicas se llevan a cabo de lunes a viernes a través nuestro Metaverso (NUBI). Estas clases cuentan con la participación de expertos en las diversas áreas educativas. El horario de las clases puede variar dependiendo de la disponibilidad de los ponentes, pero siempre tendrás acceso al calendario actualizado con varias semanas de antelación.

Aunque la asistencia a estas clases no es obligatoria, te animamos a aprovecharlas, ya que ofrecen una experiencia interactiva y práctica sobre los temas más relevantes del mundo empresarial en todas sus dimensiones.

Si no puedes asistir a una clase en vivo, no te preocupes. Todas las sesiones se graban y están disponibles en el campus virtual poco después de que se realicen, para que puedas acceder a ellas en el momento que mejor te convenga.

## Método 24/7

---

Para que puedas estudiar a tu ritmo cómo y dónde quieras, con nuestro método 24/7 garantizamos a todos nuestros estudiantes un continuo asesoramiento cualquier día de la semana los 365 días del año mediante nuestro equipo de tutores.

Todas tus dudas serán revisadas en un plazo no superior a 24 horas. Te proporcionamos horarios flexibles para poder compaginar tus estudios con la actividad personal y profesional, un sistema completamente adaptado a tus necesidades.

## Calendario

---

Todos nuestros Máster, Programas de Desarrollo Directivo y Cursos Superiores tienen una fecha de inicio flexible, es decir, empiezan cuando tú lo desees y nos lo comuniques. La duración de cada uno de ellos dependerá del número de créditos, oscilando entre 1 mes en el caso de los Cursos Superiores, 5 meses los Programas de Desarrollo Directivo, 9 meses los Máster, 12 meses los Dobles Máster y 14 meses los Global MBA.

“

**Gracias a nuestro  
Método  
24/7**

**atenderemos tus  
dudas y preguntas  
todos los días del año**



# ¿Qué ofrecemos?

- Sesiones de Bienvenida
- Clases en vivo de lunes a viernes en nuestro metaverso NUBI con profesionales en activo
- Sesiones de preguntas y respuestas académicas con nuestro equipo de Secretaría en el metaverso
- Posibilidad de realizar prácticas en empresas
- Alianzas con otras escuelas y empresas
- Inscripción en nuestra Bolsa de Empleo
- Oportunidades de Networking y acceso a la Comunidad ENEB
- Carné de estudiante



# Class President

---

Como parte del compromiso y la excelencia de ENEB hacia los estudiantes de todo el mundo, todos los programas cuentan con Class President que no solo son guías y apoyos principales dentro de la institución, sino también figuras clave en el fomento de una sólida red de contactos diseñada para expandir tus oportunidades profesionales y académicas.

Se invita a todos los estudiantes a conectarse con ellos para mantenerse al tanto de los últimos desarrollos y oportunidades en nuestra comunidad académica.

Estos líderes te ofrecerán recursos valiosos y consejos estratégicos para maximizar tu potencial de empleabilidad y éxito académico.

¡Conéctate, colabora y crece con nosotros!



**Enrique Albarrán**  
*MBA + Máster en Dirección Comercial y Marketing*

Graduado en Administración y Dirección de Empresas Tecnológicas por la Universidad Pontificia de Salamanca, se desempeña en el equipo de desarrollo de negocio en Leyton Iberia mientras persigue su MBA + Dirección Comercial y Marketing en ENEB. Su objetivo es persuadir a más personas sobre la importancia del desarrollo profesional y seguir ampliando su formación en proyectos internacionales.



**Nelly Martinez**  
*Máster en BI + Máster en Business Administration*

Licenciada en Administración y Estrategia de Negocios, con experiencia en áreas administrativas, financieras y de marketing. Actualmente cursa un doble máster en MBA y Big Data. Especializada en herramientas como Monday.com y certificada en Data Studio y Google Sheets, su objetivo es impulsar el crecimiento empresarial facilitando el acceso a información clave.



**Andrés Galán**  
*MBA*

Apasionado por el liderazgo, la gestión y los idiomas extranjeros. Se ha involucrado en la creación de programas educativos, colaboración en proyectos sociales y mentoría en la creación de pequeñas empresas. Como aprendiz de por vida, busca activamente oportunidades para la educación continua, adquisición de habilidades, ampliación de su red y trabajo en equipo para crecer y evolucionar constantemente.



**Kathernie Farrage**  
*MBA*

15 años de experiencia en Administración de Empresas, especializada en gestión de proyectos para clientes en tecnología. Como Directora Comercial de Proyectos IT, destaca por comprender las necesidades del cliente y convertirlas en soluciones, asegurando el cumplimiento de procesos internos y acuerdos de servicio.



**Alejandro Esthomeyer**  
*Máster Comunicación Empresarial y Corporativa ENEB*

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Alas Peruanas, cursando másters en Comunicación Empresarial y Neuromanagement. Especializado en desarrollo de equipos eficientes y orientados al logro, con el objetivo de contribuir al éxito organizacional mediante el talento humano y la comunicación estratégica.



## ¿Qué esperamos de ti?

---



-  Participación Activa
-  Presencia Visible
-  Maximiza Oportunidades
-  Perseverancia
-  Creación de Comunidad
-  Networking Activo
-  Liderazgo Ejemplar
-  Esfuerzo Constante

---

“No podría estar más feliz con mis estudios en ENEB. El Campus Virtual incluye contenido actual aplicable a escenarios de la vida real, y la calidad del máster ha superado todas mis expectativas.”



“Estoy impresionado con la profesionalidad y dedicación de todo el equipo de la escuela. Desde los profesores hasta el personal administrativo, cada interacción y aspecto de mi experiencia ha sido excelente.”

# Certificaciones

A continuación, puedes ver ejemplos de los Diplomas que podrás recibir por parte de ENEB y la Universidad Isabel I, dependiendo de tu programa formativo.



# Certificate of Completion



# Programa de prácticas

La Escuela de Negocios Europea de Barcelona. En su afán para fomentar la inserción laboral de nuestros alumnos, ofrece entre sus servicios gratuitos la posibilidad de poder desarrollar prácticas en empresas como complemento a su plan formativo. El objetivo a conseguir mediante la realización de estas prácticas, establecido mediante un Convenio de Colaboración Privado entre Escuela y Empresa, es facilitar la formación en centros de trabajo que reproduzcan las condiciones habituales del entorno empresarial como parte de su plan formativo.

Aportamos soluciones eficaces a las necesidades crecientes de formación que demandan las empresas para sus futuros empleados, disponiendo de un departamento de investigación vanguardista para ir actualizando y adaptando las nuevas tendencias al mercado actual así como un espacio de networking para el encuentro de alumnos, directivos, profesionales, expertos académicos y emprendedores que quieran intercambiar experiencias y reflexiones.

A continuación, se muestran algunas de las empresas y organizaciones donde trabajan y hacen prácticas nuestros alumnos a través de nuestro partner Worldwide Internships, con la posibilidad de cursar prácticas a nivel Internacional.

Podrás solicitar prácticas profesionales en Estados Unidos, México, República Dominicana, España, Francia, Tailandia, China, Emiratos Árabes Unidos entre otros.

## Carácter Internacional

Para todos aquellos estudiantes orientados al international business, ciencias empresariales, management, administración y dirección de empresas con nivel Advanced en inglés tienen a su disposición, a través de nuestro partner Worldwide Internships, la posibilidad de cursar prácticas a nivel internacional. Podrás solicitar prácticas profesionales en Estados Unidos, México, República Dominicana, España, Francia, Tailandia, China, Malasia, Emiratos Árabes Unidos, Nueva Zelanda, entre otros.





## Bolsa de Empleo

---

ENEB está reconocida por las más prestigiosas empresas de diferentes sectores. Su formación, adaptada a la realidad actual del mundo laboral, te permitirá desenvolverte perfectamente en cualquier empresa u organización y poder desarrollar una prometedora carrera profesional.

Para hacerlo posible, la escuela tiene convenio con importantes firmas empresariales y una bolsa de empleo con más de 14.000 ofertas en las que el alumno recibirá varias vacantes dentro del mundo empresarial o institucional.

El registro es voluntario y mantenemos la más estricta confidencialidad según la LQPD en cumplimiento con el Reglamento Europeo de Protección de Datos RGPD 2016/679y el RD de desarrollo 1720/2007.

Con el objetivo de buscar la máxima empleabilidad de nuestros alumnos, el equipo de ENEB te asesorará en la adaptación de curriculum y/o cartas de presentación para aumentar la efectividad de éstos en los procesos de selección en los que participes.





# Becas y Ayudas

En ENEB, concienciados en que la educación debe estar al alcance de todos, disponemos de un sistema de becas propio para nuestros estudiantes de Máster y PDD.

Hay plazas limitadas y se otorgan en orden de matriculación. El listado de becas que ofrecemos es el siguiente:

**Beca Directa:** Abierta de forma limitada en cada periodo de matriculación. obtén tu Beca Directa ahora y sin necesidad de trámites administrativos.

**Beca a la Excelencia Académica:** Dirigida a aquellos alumnos cuyos méritos académicos y profesionales tengan un perfil de excelencia..

**Beca al Talento Emprendedor:** Dirigida a todos aquellos emprendedores que deseen estudiar un Máster o Posgrado para aplicarlo a su carrera profesional.

**Beca Mujer e Igualdad:** Dirigida a candidatas que deseen crecer profesionalmente y formarse al más alto nivel. En ENEB apostamos por la igualdad de género y potenciamos la inserción laboral de la mujer.

**Beca Directivo:** Dirigida a todos aquellos profesionales cuyos puestos de responsabilidad les obligan a seguir formándose continuamente en el ámbito de la empresa.

**Beca Empresa:** Dirigida a todos aquellos profesionales que quieren dar un impulso a su carrera profesional y optar a altos puestos de responsabilidad.

**Beca Autónomos:** Dirigida a todos aquellos profesionales por cuenta propia que deseen cursar un Máster o Posgrado para profundizar en los conocimientos dentro de su sector o para adquirir los conocimientos necesarios para poder hacer crecer su empresa.

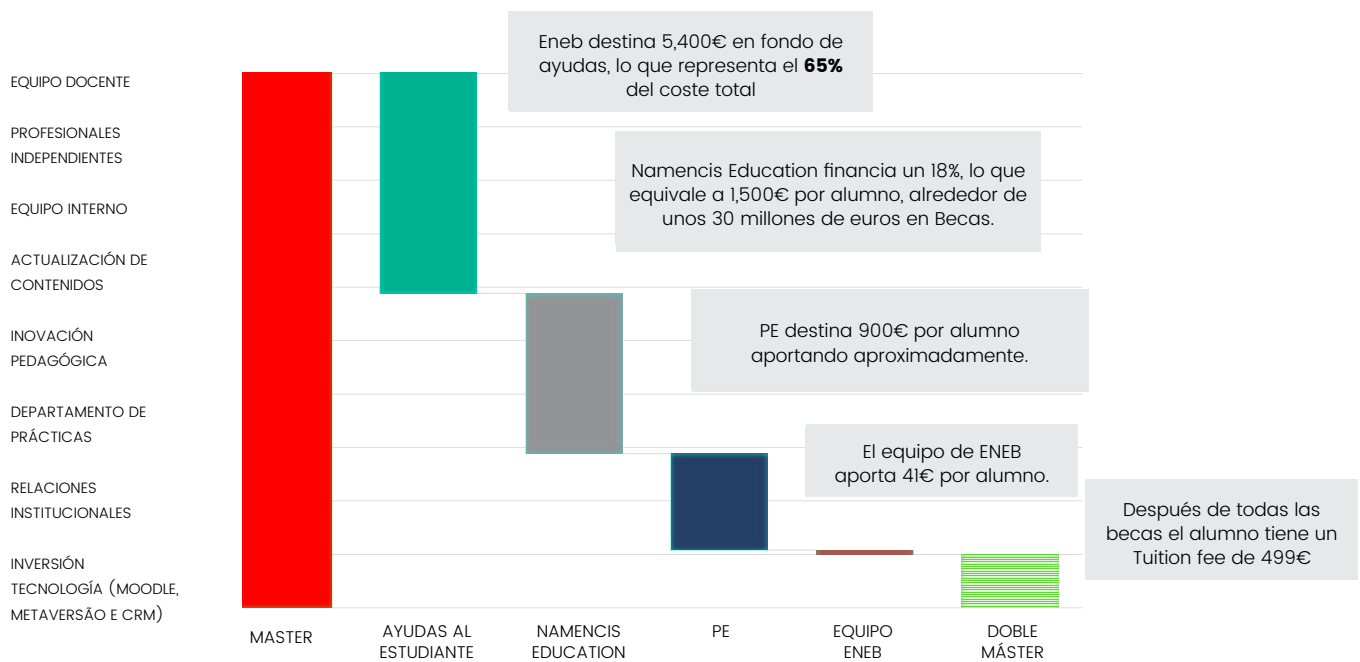
**Beca PMES:** Dirigida a todos aquellos empresarios que deseen adquirir todos los conocimientos adecuados para contribuir al crecimiento de su empresa.

**Beca a la Integración Laboral (para desempleados):** Dirigida a todas aquellas personas que desean realizar estudios superiores con el fin de volver a incorporarse al mercado laboral.

**Beca a la Movilidad Geográfica:** Dirigida a todos aquellos solicitantes que deseen estudiar desde cualquier parte del mundo y así puedan adquirir una visión global del mundo empresarial.

# Estamos comprometidos a hacer que la educación sea accesible para todos.

En ENEB, nos dedicamos a democratizar la educación a través de una excepcional asequibilidad y calidad. Nuestro compromiso nos impulsa a invertir en la creación de oportunidades para que cada estudiante pueda prosperar y destacar, independientemente de las limitaciones financieras.



“ENEB no solo me ofreció la oportunidad de realizar mi Máster a un precio inmejorable, sino que también proporcionó la flexibilidad que necesitaba para alcanzar mis objetivos. Esta experiencia ha transformado mi vida, abriendo puertas a nuevas oportunidades y moldeando mi futuro de manera profunda.”

“Encontré todo lo que necesitaba en ENEB: contenido de calidad en un formato que me permitió equilibrar trabajo, vida personal y estudio, y a un precio que podía permitirme.”





# Máster en Dirección Comercial y Marketing

## **INTRODUCCIÓN**

El Máster en Dirección Comercial y Marketing es un programa de postgrado que se enfoca en brindar a los estudiantes una sólida formación en las áreas de gestión comercial y marketing. Este programa está diseñado para capacitar a los estudiantes en habilidades de liderazgo y gestión empresarial, así como para desarrollar habilidades específicas en las áreas de ventas, distribución, comunicación y marketing estratégico.

Elige formarte en ENEB, una de las escuelas de negocios a distancia más relevantes de Europa que te permite formarte al más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

## **TRES TITULACIONES**

Al finalizar tus estudios, podrás obtener una doble titulación expedida por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona, avalada y certificada por la Universidad Isabel I:

- Máster en Dirección Comercial y Marketing
- Business English Program Certificate (opcional)

Además, obtendrás un Diploma de Especialización en Innovación y Gestión de Proyectos emitido por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona. Este diploma certifica la adquisición de competencias clave en estas áreas estratégicas, elevando significativamente tu perfil profesional y mejorando tus oportunidades de empleo en el competitivo mercado laboral actual.

## **A QUIÉN VA DIRIGIDO**

El Máster en Dirección Comercial y Marketing está dirigido a:

- Profesionales del marketing y la publicidad que deseen especializarse en la dirección comercial y el marketing estratégico.
- Directivos y ejecutivos que deseen mejorar sus habilidades en dirección comercial y marketing para liderar equipos y mejorar el rendimiento empresarial.
- Graduados universitarios en cualquier disciplina que deseen adquirir habilidades en marketing y dirección comercial para su desarrollo personal y profesional.
- Emprendedores que deseen adquirir conocimientos en marketing y dirección comercial para lanzar y hacer crecer su negocio.
- Profesionales de la venta que deseen adquirir habilidades en marketing y dirección comercial para mejorar sus habilidades de venta.

## **OBJETIVOS**

El plan de estudios del Máster en Dirección Comercial y Marketing pretende dotar al alumno de los siguientes conocimientos y habilidades:

- Capacitar a los estudiantes para que se conviertan en expertos en la gestión comercial y el marketing.

- Desarrollar las habilidades de liderazgo y gestión de los estudiantes, para que puedan dirigir equipos comerciales y de marketing de manera efectiva.
- Capacitar a los estudiantes para que puedan diseñar y ejecutar estrategias de marketing efectivas.
- Proporcionar a los estudiantes una comprensión completa de la dinámica empresarial actual y las tendencias del mercado.
- Fomentar el pensamiento crítico y la resolución de problemas en los estudiantes.
- Proporcionar a los estudiantes una red de contactos empresariales valiosos y oportunidades de prácticas profesionales.

### **SALIDAS PROFESIONALES**

- Director de marketing: responsable de la estrategia de marketing y la gestión de la marca de la empresa.
- Director comercial: encargado de la gestión y el desarrollo de la estrategia comercial de la empresa.
- Product Manager: responsable de la gestión y el desarrollo de productos y servicios de la empresa.
- Especialista en marketing digital: encargado de la gestión y el desarrollo de la estrategia de marketing en línea de la empresa.

### **ADMISIÓN**

Para poder acceder a cualquiera de nuestros programas Máster, los solicitantes deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en posesión de un título de Grado, Arquitectura, Ingeniería Superior o Técnica, Licenciatura, Diplomatura u otro título equivalente.
- Estudiantes cursando una carrera universitaria o estudios superiores equivalentes.
- Profesionales con proyección profesional en el puesto desempeñado

En el caso que no cumplas con ninguna de las condiciones anteriores, por favor, contacta con la escuela y el departamento de admisiones valorará tu caso particular.

# PLAN DE ESTUDIOS

## **BLOQUE 1: MARKETING**

- Tema 1. Nuevo rol del consumidor
- Tema 2. La marca
- Tema 3. El cliente ideal
- Tema 4. Recorrido del cliente
- Tema 5. Tipos de marketing

## **BLOQUE 2: ESTRATEGIA DE MARKETING**

- Tema 1. Estrategia de marketing
- Tema 2. La clave del marketing
- Tema 3. Análisis de mercado
- Tema 4. Estrategia de marketing avanzado
- Tema 5. Plan de acción
- Tema 6. Canales de marketing
- Tema 7. Precio objetivo

## **BLOQUE 3: POSICIONAMIENTO WEB**

- Tema 1. Cómo atraer clientes
- Tema 2. SEO: Optimización orgánica
- Tema 3. SEM: optimización de pago
- Tema 4. Automatizar ventas
- Tema 5. Growth hacking
- Tema 6. Marketing automation
- Tema 7. Psicología en marketing

## **BLOQUE 4: MARKETING ANALYTICS**

- Tema 1. Cómo optimizar tu web
- Tema 2. Gestión del tráfico web
- Tema 3. El marketing de afiliación y su medición
- Tema 4. Google Data Studio

## **BLOQUE 5: E-COMMERCE**

- Tema 1. Venta online
- Tema 2. Tienda web
- Tema 3. Aplicaciones móviles
- Tema 4. De interesado a comprador
- Tema 5. Analítica web
- Tema 6. Experiencia de usuario
- Tema 7. Campañas digitales
- Tema 8. Pago por móvil
- Tema 9. Landing page

## **BLOQUE 6: ESTRATEGIA EN REDES SOCIALES**

- Tema 1. Redes sociales
- Tema 2. Plan de acción en redes sociales
- Tema 3. Estrategia en redes sociales
- Tema 4. Herramientas
- Tema 5. Escucha tu audiencia
- Tema 6. Genera ventas con tus redes

## **BLOQUE 7: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL**

- Tema 1. Canales comerciales
- Tema 2. La distribución comercial y el derecho a la competencia
- Tema 3. Política comercial y regulaciones
- Tema 4. Comercio internacional
- Tema 5. Comercio exterior
- Tema 6. Gestión incoterms
- Tema 7. Internacionalización de empresas

## **BLOQUE 8: TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

- Tema 1. La digitalización empresarial
- Tema 2. Inteligencia artificial (AI)
- Tema 3. El internet de las cosas (IoT)
- Tema 4. Blockchain
- Tema 5. Big data y business intelligence (BI)
- Tema 6. Cloud computing
- Tema 7. Automatización y robótica industrial
- Tema 8. Ciberseguridad

## **BLOQUE 9: PROJECT MANAGEMENT**

- Tema 1. Figura del project management
- Tema 2. Gestión del equipo
- Tema 3. Gestión y comunicación al equipo
- Tema 4. Gestión de proyectos

## **BLOQUE 10: METODOLOGÍAS ÁGILES**

- Tema 1. Product management
- Tema 2. Lean startup
- Tema 3. Agile management

## **UN VIAJE POR EL PLAN DE ESTUDIOS**

### **BLOQUE 1.MARKETING**

La sección de Marketing sienta las bases para comprender los principios y prácticas del marketing moderno. Explora el papel evolutivo del consumidor, la importancia de la gestión de marcas y las estrategias para atraer y comprometer eficazmente a los clientes. Esta sección está diseñada para proporcionar una visión general integral de los fundamentos del marketing y los conceptos esenciales que impulsan campañas de marketing exitosas.

#### **Tema 1. Nuevo rol del consumidor**

Este tema aborda cómo el rol del consumidor ha cambiado en la era digital. Explora cambios en el comportamiento del consumidor, incluyendo el auge de los canales digitales y la creciente influencia de las redes sociales y las reseñas en línea. Los estudiantes aprenderán sobre las expectativas del consumidor moderno y cómo las empresas pueden adaptar sus estrategias para satisfacer estas nuevas demandas.

#### **Tema 2. La marca**

En este tema, los estudiantes aprenderán sobre el concepto de identidad de marca y su importancia en el marketing. Cubre los elementos que conforman una marca, como los valores de la marca, el posicionamiento y la diferenciación. El tema se centra en cómo construir una presencia de marca sólida y gestionar el valor de la marca para alcanzar los objetivos empresariales.

#### **Tema 3. El cliente ideal**

Este tema explora el proceso de definir y comprender al cliente ideal para un negocio. Los estudiantes aprenderán cómo crear perfiles de clientes, identificar audiencias objetivo y adaptar los esfuerzos de marketing para satisfacer las necesidades y preferencias de estos clientes ideales.

#### **Tema 4. Recorrido del cliente**

Aquí los estudiantes estudiarán las etapas del recorrido del cliente, desde la concienciación hasta la toma de decisiones. Este tema cubre técnicas para mapear el recorrido del cliente, comprender los puntos de contacto y diseñar estrategias para mejorar la experiencia del cliente en cada etapa.

#### **Tema 5. Tipos de marketing**

Este tema introduce varios tipos de estrategias y técnicas de marketing. Los estudiantes explorarán diferentes enfoques de marketing, como el marketing entrante y saliente, el marketing de contenidos y el marketing experiencial. El enfoque está en comprender qué tipos de marketing son más efectivos para diferentes objetivos empresariales.

## **BLOQUE 2. ESTRATEGIA DE MARKETING**

Esta sección profundizará tu comprensión de las estrategias de marketing que impulsan el éxito empresarial. Aprenderás a desarrollar planes de marketing completos, analizar mercados y aplicar estrategias efectivas para alcanzar objetivos empresariales. Esta sección te equipa con habilidades avanzadas para crear y ejecutar estrategias de marketing.

### **Tema 1. Estrategia de marketing**

Descubre las bases de la estrategia de marketing, incluyendo cómo establecer objetivos, definir mercados objetivos y desarrollar planes para alcanzar metas empresariales. Aprende a crear estrategias que impulsen el crecimiento y el éxito.

### **Tema 2. La clave del marketing**

Explora los principios y prácticas esenciales del marketing. Comprende cómo desarrollar una propuesta de valor única, crear mensajes de marketing efectivos y utilizar estos elementos para lograr una ventaja competitiva.

### **Tema 3. Análisis de mercado**

Aprende a realizar un análisis de mercado integral. Explora técnicas para analizar tendencias del mercado, comprender las necesidades de los clientes e identificar oportunidades de crecimiento.

### **Tema 4. Estrategias de marketing avanzado**

Adéntrate en conceptos avanzados en la estrategia de marketing. Aprende sobre marcos estratégicos, posicionamiento competitivo y enfoques innovadores para el marketing en un entorno empresarial dinámico.

### **Tema 5. Plan de acción**

Comprende cómo desarrollar e implementar un plan de acción de marketing detallado. Aprende a traducir las estrategias de marketing en pasos accionables, establecer prioridades y asignar recursos de manera efectiva.

### **Tema 6. Canales de marketing**

Explora diferentes canales de marketing y su rol en llegar a las audiencias objetivo. Aprende a seleccionar y gestionar canales para un máximo impacto, incluyendo métodos de marketing digital, tradicional y directo.

### **Tema 7. Precio objetivo**

Aprende a establecer y gestionar precios objetivo para productos y servicios. Explora estrategias de precios, incluyendo precios basados en costos, precios basados en valor y precios competitivos, y comprende su impacto en las ventas y la rentabilidad.



## **BLOQUE 3.POSICIONAMIENTO WEB**

El posicionamiento web o la optimización en motores de búsqueda (SEO) implica estrategias para mejorar la visibilidad de un sitio web en los motores de búsqueda. Esta sección cubre técnicas para mejorar la presencia en línea y atraer clientes.

### **Tema 1. Cómo atraer clientes**

Atraer clientes en línea implica estrategias para aumentar el tráfico del sitio web y atraer a clientes potenciales. Este tema cubre técnicas como el marketing de contenidos, la optimización en motores de búsqueda y el alcance en redes sociales para atraer visitantes a un sitio web.

### **Tema 2. SEO: optimización orgánica**

La optimización orgánica se enfoca en mejorar el ranking de un sitio web en los resultados de motores de búsqueda sin publicidad pagada. Este tema explora métodos para optimizar el contenido del sitio web, la estructura y las palabras clave para lograr un mayor ranking en los motores de búsqueda y atraer más visitantes.

### **Tema 3. SEM: optimización de pago**

El marketing en motores de búsqueda (SEM) implica el uso de publicidad pagada para mejorar la visibilidad de un sitio web. Este tema cubre estrategias para crear campañas efectivas de SEM, incluyendo la selección de palabras clave, la creación de anuncios y la gestión del presupuesto para alcanzar los objetivos de marketing.

### **Tema 4. Automatizar ventas**

Automatizar ventas implica el uso de tecnología para agilizar los procesos de ventas. Este tema explora herramientas y técnicas para automatizar tareas como la generación de leads, el seguimiento y la generación de informes de ventas para aumentar la eficiencia y los ingresos.

### **Tema 5. Growth hacking**

Growth hacking es un enfoque estratégico para lograr un crecimiento rápido en los negocios. Este tema cubre técnicas innovadoras para escalar un negocio, incluyendo estrategias de marketing creativo, experimentos basados en datos y el aprovechamiento de la tecnología para el crecimiento.

### **Tema 6. Marketing automation**

La automatización del marketing implica el uso de software para gestionar tareas y campañas de marketing. Este tema explora herramientas para automatizar tareas como el marketing por correo electrónico, la gestión de redes sociales y la gestión de leads para mejorar la eficiencia y efectividad.

### **Tema 7. Psicología en marketing**

La psicología en el marketing examina cómo el comportamiento del consumidor y los procesos de toma de decisiones influyen en las estrategias de marketing. Este tema cubre conceptos como la motivación del consumidor, la percepción y los sesgos de decisión para desarrollar campañas de marketing efectivas.

## **BLOQUE 4. MARKETING ANALYTICS**

Esta sección te introduce a las herramientas y técnicas utilizadas en el análisis de marketing. Aprenderás cómo optimizar tu presencia en línea, gestionar el tráfico web y medir la efectividad de los esfuerzos de marketing. Estas habilidades te ayudarán a tomar decisiones basadas en datos y mejorar el rendimiento del marketing.

### **Tema 1. Cómo optimizar tu web**

Aprende estrategias para optimizar tu sitio web para mejorar la experiencia del usuario y aumentar las conversiones. Explora técnicas para mejorar la velocidad del sitio, la usabilidad y el posicionamiento en motores de búsqueda.

### **Tema 2. Gestión del tráfico web**

Comprende cómo gestionar y analizar el tráfico web para alcanzar los objetivos de marketing. Aprende sobre fuentes de tráfico, métricas y herramientas para monitorear e incrementar las visitas al sitio web.

### **Tema 3. El marketing de afiliación y su medición**

Explora los principios del marketing de afiliación y cómo medir su efectividad. Aprende sobre programas de afiliación, seguimiento del rendimiento y optimización de las relaciones con afiliados.

### **Tema 4. Google Data Studio**

Aprende a usar Google Data Studio para la visualización y presentación de datos. Explora cómo crear dashboards, analizar métricas de marketing y presentar datos en un formato claro y accionable.

## **BLOQUE 5. E-COMMERCE**

La sección de E-Commerce se centra en las estrategias y tecnologías involucradas en la realización de negocios en línea. Los estudiantes aprenderán sobre procesos de ventas en línea, gestión de tiendas web y métodos para convertir leads en clientes. La sección cubre tanto los aspectos operativos como estratégicos del comercio electrónico.

### **Tema 1. Venta Online**

Este tema cubre los fundamentos de las ventas en línea, incluyendo la configuración de una tienda en línea, la gestión de listados de productos y las estrategias para aumentar las ventas en línea. Los estudiantes aprenderán sobre plataformas de comercio electrónico y técnicas para impulsar el tráfico y las ventas.

### **Tema 2. Tienda web**

Los estudiantes aprenderán a diseñar y gestionar una tienda web, enfocándose en los aspectos técnicos y operativos de los sitios de comercio electrónico. Este tema incluye el desarrollo de sitios web, el diseño de la interfaz de usuario y la gestión de transacciones en línea.

### **Tema 3. Aplicaciones móviles**

Este tema explora el rol de las aplicaciones móviles en el comercio electrónico. Los estudiantes aprenderán sobre el desarrollo de aplicaciones móviles, el diseño de la experiencia del usuario para plataformas móviles y las estrategias para involucrar a los clientes a través de aplicaciones móviles.

**Tema 4. De interesado a comprador**

Los estudiantes aprenderán estrategias para convertir leads en clientes. Este tema cubre técnicas de generación de leads, el cultivo de leads y el uso de embudos de ventas y sistemas CRM para gestionar y cerrar ventas.

**Tema 5. Analítica web**

Este tema introduce herramientas y técnicas de análisis web para medir el rendimiento del sitio web. Los estudiantes aprenderán cómo recopilar, analizar e interpretar datos web para informar decisiones de marketing y optimizar estrategias de ventas en línea.

**Tema 6. Experiencia de usuario**

Los estudiantes explorarán las mejores prácticas para diseñar una experiencia de usuario positiva en sitios de comercio electrónico. Este tema cubre principios de diseño de experiencia del usuario, incluyendo la usabilidad, la accesibilidad y la creación de interfaces de usuario intuitivas.

**Tema 7. Campañas digitales**

Este tema cubre la creación y gestión de campañas de marketing digital. Los estudiantes aprenderán sobre la planificación, ejecución y medición de campañas, incluyendo estrategias para publicidad en línea, marketing por correo electrónico y promociones en redes sociales.

**Tema 8. Pago por móvil**

Los estudiantes aprenderán sobre sistemas y tecnologías de pago móvil. Este tema cubre varios métodos de pago móvil, consideraciones de seguridad y la integración de soluciones de pago en plataformas de comercio electrónico.

**Tema 9. Landing page**

Este tema se enfoca en el diseño de páginas de destino efectivas para campañas de comercio electrónico y marketing. Los estudiantes aprenderán sobre las mejores prácticas para las páginas de destino, incluyendo el diseño, el contenido y las estrategias de llamada a la acción para maximizar las conversiones.

**BLOQUE 6. ESTRATEGIA EN REDES SOCIALES**

La sección de Estrategia en Redes Sociales enfatiza el desarrollo y la ejecución de planes de marketing efectivos en redes sociales. Cubre estrategias para construir una presencia en línea sólida, interactuar con las audiencias y aprovechar las plataformas de redes sociales para el crecimiento empresarial.

**Tema 1. Redes sociales**

Este tema explora varias plataformas de redes sociales y sus usos para el marketing. Cubre las características de diferentes redes, estrategias para la selección de plataformas y enfoques para construir una presencia en redes sociales.

## **Tema 2. Plan de acción en redes sociales**

El tema del Plan de Acción en Redes Sociales se enfoca en crear planes estructurados para los esfuerzos de marketing en redes sociales. Los estudiantes aprenderán a establecer objetivos, desarrollar estrategias e implementar acciones para campañas exitosas en redes sociales.

## **Tema 3. Estrategia en redes sociales**

Este tema cubre el desarrollo de estrategias integrales en redes sociales. Incluye métodos para definir objetivos, identificar audiencias objetivo y crear contenido que se alinee con los objetivos empresariales.

## **Tema 4. Herramientas**

En este tema, los estudiantes explorarán varias herramientas y plataformas utilizadas para gestionar y optimizar los esfuerzos en redes sociales. Esto incluye herramientas para programar publicaciones, analizar métricas de interacción y monitorear menciones de marca. Los estudiantes aprenderán sobre diferentes herramientas de gestión de redes sociales como Hootsuite, Buffer y Sprout Social, y cómo aprovechar estas herramientas para optimizar sus estrategias de redes sociales y medir la efectividad de las campañas.

## **Tema 5. Escucha a tu audiencia**

Este tema se enfoca en técnicas para comprender y responder a las necesidades y opiniones de tu audiencia en redes sociales. Cubre métodos para recopilar retroalimentación, monitorear conversaciones y analizar el sentimiento para mejorar las estrategias en redes sociales y abordar las preocupaciones de los clientes de manera efectiva.

## **Tema 6. Genera ventas con tus redes**

Aquí los estudiantes aprenderán estrategias para convertir interacciones en redes sociales en oportunidades de venta. Esto incluye técnicas para crear ofertas atractivas, dirigir tráfico a páginas de ventas y utilizar plataformas de redes sociales como canales de venta para aumentar los ingresos y alcanzar los objetivos de marketing.

## **BLOQUE 7. DISTRIBUCIÓN COMERCIAL**

Esta sección cubre los principios y prácticas de la distribución comercial. Explora los canales comerciales, el derecho de distribución y competencia, las políticas comerciales, el comercio internacional, el comercio exterior, la gestión de Incoterms y la internacionalización de empresas.

### **Tema 1. Canales comerciales**

Aprende sobre los diferentes tipos de canales de distribución comercial, incluyendo los canales directos e indirectos, y cómo seleccionarlos y gestionarlos.

### **Tema 2. La distribución comercial y el derecho a la competencia**

Comprende los aspectos legales de la distribución comercial, incluyendo la legislación sobre competencia, las regulaciones antimonopolio y los requisitos de cumplimiento.

### **Tema 3. Política comercial y regulaciones**

Estudia las políticas comerciales y regulaciones que afectan la distribución comercial, incluyendo aranceles, acuerdos comerciales y regulaciones de importación/exportación.

**Tema 4. Comercio internacional**

Explora los principios del comercio internacional, incluyendo la dinámica del mercado global, las barreras comerciales y las estrategias de comercio internacional.

**Tema 5. Comercio exterior**

Comprende los procesos y desafíos del comercio exterior, incluyendo la logística, los procedimientos aduaneros y los métodos de pago internacionales.

**Tema 6. Gestión de Incoterms**

Aprende sobre los Incoterms (Términos de Comercio Internacional), su importancia en el comercio internacional y cómo utilizarlos para gestionar responsabilidades de envío y entrega.

**Tema 7. Internacionalización de empresas**

Estudia las estrategias y desafíos de la expansión internacional de empresas, incluyendo las estrategias de entrada al mercado, la gestión intercultural y el marketing global.

**BLOQUE 8. TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

Esta sección examina el impacto de las tecnologías digitales en las operaciones de hospitalidad y gestión de ingresos, destacando estrategias para aprovechar las innovaciones digitales para mejorar las experiencias del cliente y la eficiencia operativa.

**Tema 1. La digitalización empresarial**

Este tema introduce las estrategias de transformación digital para integrar las tecnologías digitales en las operaciones de hospitalidad y gestión de ingresos. Las discusiones incluyen la digitalización de procesos, la mejora de la entrega de servicios a través de plataformas digitales y el aprovechamiento del análisis de datos para la toma de decisiones informadas.

**Tema 2. Inteligencia artificial (IA)**

Aquí, explorarás las aplicaciones de la inteligencia artificial (IA) en hospitalidad y gestión de ingresos. Los temas incluyen mejoras en el servicio al cliente impulsadas por IA, análisis predictivo para la previsión de demanda y la optimización de la eficiencia operativa mediante soluciones basadas en IA.

**Tema 3. El Internet de las cosas (IoT)**

Este tema examina el Internet de las Cosas (IoT) y sus aplicaciones para mejorar los procesos operativos en los sectores de hospitalidad y gestión de ingresos. Los temas incluyen dispositivos inteligentes habilitados para IoT, conectividad de datos y el aprovechamiento de los datos de IoT para obtener información y tomar decisiones en tiempo real.

**Tema 4. Blockchain**

En este tema, estudiarás la tecnología blockchain y sus posibles aplicaciones para mejorar la transparencia y la seguridad en las operaciones de hospitalidad y gestión de ingresos. Los temas incluyen sistemas de transacciones basados en blockchain, gestión de la cadena de suministro y la mejora de la confianza y trazabilidad en los procesos empresariales.

**Tema 5. Big Data y Business Intelligence (BI)**

Aquí, explorarás la analítica de big data y las herramientas de business intelligence (BI) para extraer información procesable de grandes conjuntos de datos en los sectores de hospitalidad y gestión de ingresos. Los temas incluyen la toma de decisiones basada en datos, análisis predictivo y la optimización de las experiencias del cliente mediante estrategias impulsadas por BI.

**Tema 6. Cloud computing**

Este tema cubre las soluciones de computación en la nube y sus beneficios para las operaciones de hospitalidad y gestión de ingresos. Las discusiones incluyen infraestructura basada en la nube, escalabilidad, almacenamiento de datos y el aprovechamiento de las plataformas en la nube para soluciones de TI flexibles y rentables.

**Tema 7. Automatización y robótica industrial**

Aquí, estudiarás las aplicaciones de la automatización industrial y la robótica para optimizar los procesos operativos en los sectores de hospitalidad y gestión de ingresos. Los temas incluyen la automatización de procesos robóticos (RPA), la automatización en la entrega de servicios y la mejora de la eficiencia mediante tecnologías robóticas.

**Tema 8. Ciberseguridad**

Este tema examina los principios y mejores prácticas de ciberseguridad para proteger los activos digitales y los datos de los clientes en las operaciones de hospitalidad y gestión de ingresos. Las discusiones incluyen marcos de ciberseguridad, regulaciones de privacidad de datos y estrategias para mitigar amenazas y vulnerabilidades cibernéticas.

**BLOQUE 9. PROJECT MANAGEMENT**

Esta sección cubre las habilidades y técnicas esenciales necesarias para una gestión efectiva de proyectos. Aprenderás cómo iniciar, planificar, ejecutar y cerrar proyectos con éxito, asegurando que los proyectos cumplan sus objetivos a tiempo y dentro del presupuesto. Al dominar estos conceptos, estarás preparado para liderar proyectos y obtener resultados en varios contextos empresariales.

**Tema 1. Figura del project management**

Explora el rol del project manager y las responsabilidades clave asociadas con el puesto. Aprende sobre las habilidades requeridas para una gestión de proyectos exitosa, incluidas el liderazgo, la comunicación y la resolución de problemas.

**Tema 2. Gestión del equipo**

Comprende los principios de la gestión efectiva de equipos. Aprende a construir y liderar equipos, fomentar la colaboración y resolver conflictos para asegurar el éxito del proyecto y alcanzar los objetivos del equipo.

**Tema 3. Gestión y comunicación al equipo**

Profundiza en estrategias para gestionar la dinámica del equipo y la comunicación efectiva. Aprende a facilitar el diálogo abierto, proporcionar retroalimentación constructiva y mantener la cohesión del equipo durante todo el ciclo de vida del proyecto.

**Tema 4. Gestión de proyectos**

Aprende los procesos y metodologías centrales de la gestión de proyectos. Explora la iniciación, planificación, ejecución, monitoreo y cierre de proyectos, junto con herramientas y técnicas para gestionar el alcance, el tiempo, el costo y la calidad.

**BLOQUE 10. METODOLOGÍAS ÁGILES**

Las metodologías ágiles son esenciales para gestionar proyectos en entornos dinámicos, permitiendo flexibilidad y respuesta rápida a los cambios. Esta sección cubre los principios y prácticas de la gestión ágil, incluyendo la gestión de productos, lean startup y marcos ágiles.

**Tema 1. Product management**

Aprende sobre la gestión ágil de productos, incluyendo técnicas para definir la visión del producto, gestionar el backlog de productos y entregar valor a los clientes a través del desarrollo iterativo.

**Tema 2. Lean startup**

Comprende la metodología lean startup, que enfatiza la construcción y escalado de negocios de manera eficiente al probar e iterar rápidamente sobre ideas para alcanzar el ajuste en el mercado.

**Tema 3. Agile management**

Explora marcos de gestión ágil como Scrum y Kanban, incluidos sus principios, roles, eventos y artefactos, y cómo aplicarlos a tus proyectos para mejorar la eficiencia y flexibilidad.