

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

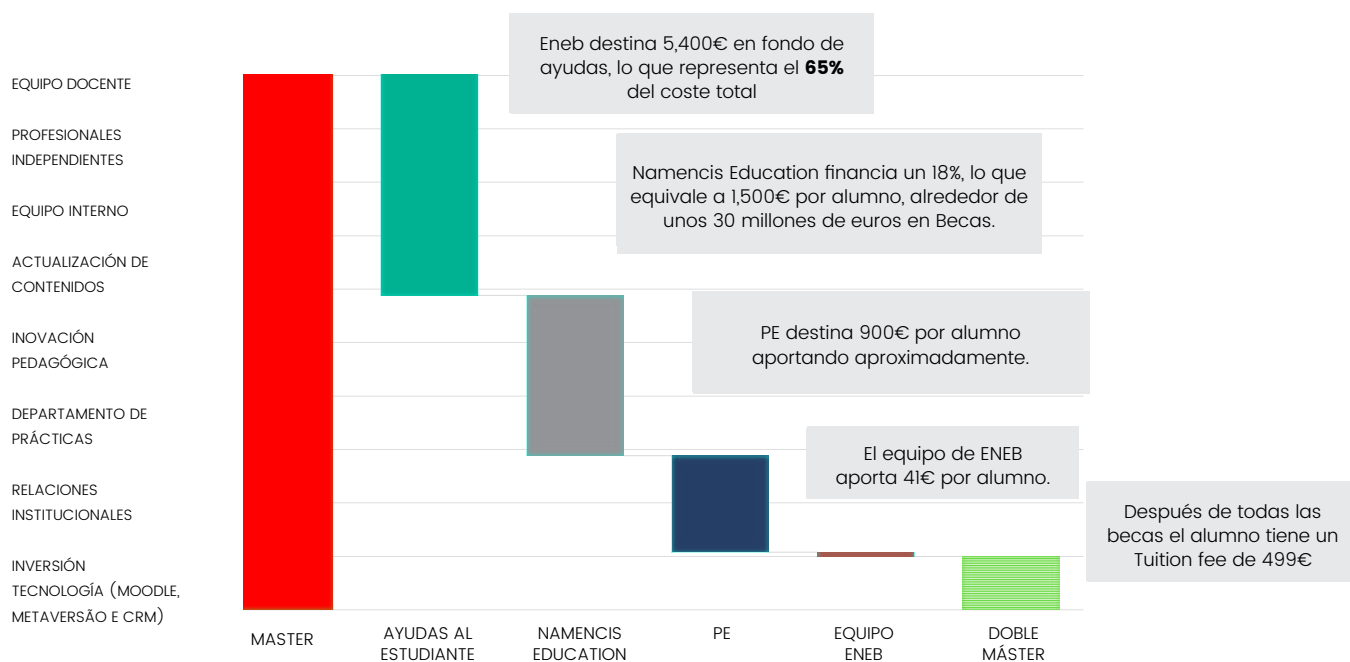
Beca PMES: Dirigida a todos aquellos empresarios que deseen adquirir todos los conocimientos adecuados para contribuir al crecimiento de su empresa.

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.”



A photograph of two young women sitting on concrete steps in front of a modern building with large glass windows. The woman on the left is wearing a light blue t-shirt and jeans, holding a large folder. The woman on the right is wearing a light blue button-down shirt and a skirt, holding a tablet. A pink backpack is on the step between them. The scene is overlaid with a large, semi-transparent red circular graphic. The text is positioned at the bottom right of the image.

**Máster en Marketing Digital y
Analytics + Máster en IA
Empresarial**

INTRODUCCIÓN

El Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en IA Empresarial está diseñado para proporcionar a los profesionales una formación integral en marketing digital y análisis de datos, mientras se integran conocimientos avanzados en aplicaciones de Inteligencia Artificial (IA) en el entorno empresarial. A lo largo del programa, los estudiantes desarrollarán experiencia en la creación e implementación de estrategias de marketing digital, el análisis de datos para tomar decisiones empresariales informadas, y la aplicación de la IA para optimizar los esfuerzos de marketing y mejorar los conocimientos basados en datos.

El programa combina un conocimiento profundo del marketing digital con habilidades prácticas en IA, preparando a los estudiantes para liderar y transformar organizaciones mediante la integración de soluciones de IA en estrategias de marketing y análisis. Además, el programa aborda aspectos clave del entorno empresarial moderno, como la transformación digital y la planificación estratégica.

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.

DOBLE TITULACIÓN

Al finalizar Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en IA Empresarial recibirás tres titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona y dos avaladas y certificadas por la Universidad Isabel I:

- Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en IA Empresarial
- Diploma de Especialización en Innovación y Gestión de Proyectos
- Business English Program Certificate

Todos nuestros programas formativos vienen acompañados de un curso opcional de inglés nivel Business, el cual te permitirá desenvolverte en un entorno laboral internacional.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en IA Empresarial está dirigido a:

- Graduados universitarios en Marketing, Publicidad, Comunicación, Administración de Empresas y disciplinas relacionadas que deseen especializarse en marketing digital y análisis de datos.
- Profesionales del marketing y la publicidad que buscan actualizar sus conocimientos y habilidades en el ámbito digital y en aplicaciones de IA.
- Emprendedores que buscan desarrollar sus habilidades en marketing digital y aprovechar la IA para mejorar sus negocios.

- Profesionales de los campos de tecnología y análisis de datos que desean especializarse en marketing digital y sus aplicaciones de IA.
- Individuos interesados en el marketing digital que quieren adquirir habilidades avanzadas y conocimientos en este campo.

OBJETIVOS

El plan de estudios del Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en IA Empresarial tiene como objetivos:

- Formar a los estudiantes para que se conviertan en expertos en marketing digital y análisis de datos, con un fuerte enfoque en la integración de IA.
- Proporcionar una comprensión completa de las estrategias de marketing digital, incluyendo publicidad online, optimización de motores de búsqueda, marketing de contenido, email marketing y redes sociales.
- Enseñar a los estudiantes cómo recolectar y analizar datos para tomar decisiones empresariales informadas y aplicar la IA para mejorar las estrategias de marketing.
- Ofrecer perspectivas sobre las últimas tendencias en marketing digital, análisis de datos y aplicaciones de IA.
- Fomentar el pensamiento crítico y las habilidades para resolver problemas en el contexto del marketing digital y la IA.
- Proporcionar oportunidades para prácticas y contactos empresariales valiosos para mejorar la experiencia práctica y el networking profesional.

SALIDAS PROFESIONALES

- **Especialista en Marketing Digital:** Responsable de planificar, ejecutar y monitorear estrategias de marketing digital para mejorar la presencia online de una empresa, con un enfoque en los conocimientos impulsados por IA.
- **Analista de Datos de Marketing:** Encargado de analizar datos de marketing para extraer conocimientos valiosos y mejorar las estrategias de marketing utilizando herramientas de IA.
- **Especialista en SEO:** Enfocado en mejorar la posición de una empresa en los motores de búsqueda mediante la optimización del contenido web, incorporando técnicas de IA para obtener mejores resultados.
- **Gerente de Marketing Digital:** Responsable de liderar y coordinar todas las actividades de marketing digital de una empresa, incluyendo la planificación estratégica, la ejecución de campañas y el análisis del rendimiento, con un fuerte énfasis en la integración de IA.

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.

BLOQUE 1. 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 2. 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 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. METODOLOGÍAS ÁGILES

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

BLOQUE 5. 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 6. 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 7. 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 a tu audiencia
- Tema 6. Genera ventas con tus redes

BLOQUE 8. ESTRATEGIA DE MARKETING

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

BLOQUE 9. 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 10. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

- Tema 1. Representación de datos
- Tema 2. Medidas
- Tema 3. Regresión y correlación
- Tema 4. Probabilidad
- Tema 5. Distribuciones
- Tema 6. Intervalos de confianza
- Tema 7. Introducción a los contrastes de hipótesis
- Tema 8. Estadística con R

BLOQUE 11. IA EMPRESARIAL

- Tema 1. Introducción a la IA
- Tema 2. La IA en tu día a día
- Tema 3. La IA en el entorno laboral
- Tema 4. IA para Finanzas
- Tema 5. IA para Marketing
- Tema 6. IA para Recursos Humanos
- Tema 7. IA para Operaciones
- Tema 8. Casos Prácticos
- Tema 9. El Futuro de la IA

BLOQUE 12. HABILIDADES DIRECTIVAS

- Tema 1. Liderazgo
- Tema 2. Comunicación efectiva
- Tema 3. Coaching
- Tema 4. Empoderar equipos
- Tema 5. Gestión del cambio

BLOQUE 13. TOMA DE DECISIONES

- Tema 1. Definición del problema
- Tema 2. Selección de criterios y técnicas
- Tema 3. Desarrollo de alternativas
- Tema 4. Análisis
- Tema 5. Decisión
- Tema 6. Plan de acción
- Tema 7. Ejemplos de problemas

BLOQUE 14. BUSINESS PLAN

- Tema 1. Visión, misión y valores
- Tema 2. Plan estratégico
- Tema 3. Modelo de negocio
- Tema 4. Análisis estratégico
- Tema 5. Monitorización del plan estratégico

BLOQUE 15. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

- Tema 1. Estrategia empresarial
- Tema 2. Dirección de operaciones
- Tema 3. La demanda
- Tema 4. Desarrollo de productos
- Tema 5. Sistemas de operaciones
- Tema 6. Planificación y gestión de procesos
- Tema 7. Planificación operativa
- Tema 8. El factor humano en la dirección de operaciones

UN PASEO POR EL TEMARIO

BLOQUE 1. 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 2. 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 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. 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.

BLOQUE 5. 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 6. 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 7. 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 8. 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 9. 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 10. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Esta sección cubre los principios y técnicas del análisis e interpretación de datos, enfocándose en la representación de datos, medidas, regresión y correlación, probabilidad, distribuciones, intervalos de confianza, pruebas de hipótesis y estadísticas con R.

Tema 1. Representación de datos

Representación de datos explora los diversos métodos para representar datos. Los estudiantes aprenderán sobre diferentes tipos de visualizaciones de datos, técnicas para resumir datos y mejores prácticas para una representación de datos efectiva.

Tema 2. Medidas

Las medidas cubren los conceptos de medidas estadísticas. Los estudiantes aprenderán sobre medidas de tendencia central (media, mediana, moda), medidas de dispersión (rango, varianza, desviación estándar) y técnicas para interpretar datos estadísticos.

Tema 3. Regresión y correlación

Regresión y correlación examinan las relaciones entre variables. Los estudiantes aprenderán sobre regresión lineal, coeficientes de correlación y técnicas para modelar y analizar relaciones en los datos.

Tema 4. Probabilidad

La probabilidad cubre los conceptos fundamentales de la teoría de la probabilidad. Los estudiantes aprenderán sobre distribuciones de probabilidad, probabilidad condicional y técnicas para calcular e interpretar probabilidades.

Tema 5. Distribuciones

Distribuciones explora los diferentes tipos de distribuciones de probabilidad. Los estudiantes aprenderán sobre la distribución normal, la distribución binomial y técnicas para analizar e interpretar distribuciones en los datos.

Tema 6. Intervalos de confianza

Los intervalos de confianza examinan el concepto de intervalos de confianza en estadísticas. Los estudiantes aprenderán sobre el cálculo e interpretación de intervalos de confianza y técnicas para estimar parámetros poblacionales.

Tema 7. Introducción a los contrastes de hipótesis

Introducción a los contrastes de hipótesis cubre los principios y prácticas de las pruebas de hipótesis. Los estudiantes aprenderán sobre hipótesis nulas y alternativas, estadísticas de prueba, valores p y técnicas para realizar pruebas de hipótesis.

Tema 8. Estadística con R

Estadística con R explora el uso de R para el análisis estadístico. Los estudiantes aprenderán sobre la programación en R, funciones estadísticas en R y técnicas para realizar análisis estadísticos utilizando R.

BLOQUE 11. IA EMPRESARIAL

Este curso ofrece una visión integral de cómo la Inteligencia Artificial (IA) está transformando diversos aspectos del mundo empresarial. Explora los conceptos fundamentales de la IA, sus aplicaciones prácticas y su impacto en diferentes funciones empresariales, desde las finanzas hasta los recursos humanos. Al finalizar el curso, los participantes tendrán un conocimiento profundo sobre cómo aprovechar la IA para mejorar las operaciones comerciales, impulsar la innovación y mantenerse competitivos en un mercado en rápida evolución.

Tema 1: Introducción a la IA

Este tema introduce los fundamentos de la IA, cubriendo su historia, conceptos clave y los avances tecnológicos que han impulsado su desarrollo. Los participantes aprenderán qué es la IA, cómo funciona y por qué se ha convertido en un elemento crucial en las estrategias empresariales modernas.

Tema 2: Cómo aplicar la IA en tu día a día

Aquí, el enfoque está en la aplicación práctica de la IA en la vida cotidiana. Este tema demuestra cómo las herramientas y tecnologías de IA pueden integrarse en las rutinas diarias, mejorando la productividad personal, la toma de decisiones y la conveniencia a través de ejemplos como asistentes virtuales y recomendaciones personalizadas.

Tema 3: La IA en el entorno laboral

Este tema examina el impacto transformador de la IA en el lugar de trabajo. Explora cómo la IA puede automatizar tareas rutinarias, apoyar la toma de decisiones complejas y mejorar la eficiencia general de la empresa, lo que lleva a cambios significativos en la forma en que se realiza el trabajo en diversas industrias.

Tema 4: IA para Finanzas

Este tema se centra en cómo la Inteligencia Artificial mejora la detección de fraudes y la optimización del flujo de caja en el sector financiero. Los participantes aprenderán sobre las herramientas de IA que identifican patrones de fraude y automatizan las gestiones de cobros y pagos para mejorar el capital de trabajo y la salud financiera de las empresas.

Tema 5: IA para Marketing

Este tema se centra en la aplicación de la IA en el marketing. Cubre técnicas impulsadas por IA para la segmentación de clientes, la personalización, la creación de contenido y la optimización de campañas, mostrando cómo la IA puede mejorar la efectividad del marketing y generar mejores resultados empresariales.

Tema 6: IA para Recursos Humanos

Los participantes aprenderán sobre el impacto de la IA en los Recursos Humanos en este tema. El enfoque está en el papel de la IA en la contratación, el compromiso de los empleados, la gestión del talento y el análisis del rendimiento, ayudando a los profesionales de RRHH a agilizar sus procesos y tomar decisiones basadas en datos.

Tema 7: IA para Operaciones

Este tema destaca cómo la IA optimiza las operaciones empresariales. Incluye discusiones sobre aplicaciones de la IA en la gestión de la cadena de suministro, la logística, la gestión de inventarios y los procesos de producción, ilustrando cómo las empresas pueden mejorar la eficiencia y reducir costos mediante la IA.

Tema 8: Casos Prácticos

Este tema proporciona ejemplos reales de implementaciones exitosas de IA en diversas industrias. Los participantes analizarán estos estudios de caso para obtener ideas sobre cómo se ha aplicado la IA de manera efectiva en diferentes escenarios empresariales, aprendiendo tanto de los éxitos como de los desafíos.

Tema 9: Futuro de la IA

El curso concluye con una mirada al futuro de la IA. Este tema explora las tendencias emergentes, las consideraciones éticas y el posible impacto a largo plazo de la IA en el panorama empresarial, preparando a los participantes para navegar por la evolución continua de las tecnologías de IA.

BLOQUE 12. HABILIDADES DIRECTIVAS

Las habilidades directivas son esenciales para liderar con éxito una organización. En esta sección aprenderás sobre liderazgo, comunicación efectiva, coaching, empoderamiento de equipos y gestión del cambio. Estas habilidades te ayudarán a dirigir equipos, comunicarte de manera efectiva y manejar los desafíos del entorno empresarial.

Tema 1. Liderazgo

Liderazgo explora los principios y prácticas del liderazgo efectivo en un entorno empresarial. Los estudiantes aprenderán sobre diferentes estilos de liderazgo, cómo inspirar y motivar a los equipos y cómo tomar decisiones estratégicas que guíen el éxito organizacional.

Tema 2. Comunicación efectiva

Comunicación efectiva cubre técnicas para mejorar la comunicación dentro de las organizaciones. Los estudiantes aprenderán sobre los métodos de comunicación verbal y no verbal, la importancia de la retroalimentación clara y cómo mejorar la comunicación dentro de los equipos y con las partes interesadas.

Tema 3. Coaching

Coaching explora el rol del coaching en el desarrollo de individuos y equipos. Los estudiantes aprenderán sobre técnicas de coaching para mejorar el rendimiento, desarrollar habilidades y apoyar el crecimiento personal y profesional de los empleados.

Tema 4. Empoderar equipos

Empoderar equipos se enfoca en estrategias para construir y dirigir equipos de alto rendimiento. Los estudiantes aprenderán sobre la creación de entornos de trabajo colaborativos, la delegación efectiva y el fomento de la autonomía y responsabilidad dentro de los equipos.

Tema 5. Gestión del cambio

Gestión del cambio cubre las técnicas y estrategias para liderar el cambio dentro de las organizaciones. Los estudiantes aprenderán sobre modelos de gestión del cambio, cómo manejar la resistencia al cambio y cómo implementar cambios organizacionales de manera efectiva para mejorar la adaptación y la innovación.

BLOQUE 13. TOMA DE DECISIONES

Esta sección profundiza en el proceso de toma de decisiones en un contexto empresarial. Aprenderás a definir problemas, seleccionar criterios y técnicas, desarrollar alternativas, analizar opciones, tomar decisiones y crear planes de acción. Ejemplos prácticos mejorarán tu comprensión de estos conceptos.

Tema 1. Definición del problema

Aprende a definir y enmarcar problemas con precisión. Comprende la importancia de la definición del problema en el proceso de toma de decisiones y cómo identificar las causas raíz.

Tema 2. Selección de criterios y técnicas

Explora los criterios y técnicas utilizados en la toma de decisiones. Aprende a seleccionar criterios apropiados y aplicar técnicas de toma de decisiones para evaluar opciones y tomar decisiones informadas.

Tema 3. Desarrollo de alternativas

Comprende cómo generar y desarrollar soluciones alternativas. Aprende técnicas de resolución creativa de problemas y cómo evaluar la viabilidad de diferentes opciones.

Tema 4. Análisis

Aprende a analizar alternativas utilizando diversas herramientas y técnicas. Comprende la importancia del análisis de datos, la evaluación de riesgos y la planificación de escenarios en el proceso de toma de decisiones.

Tema 5. Decisión

Explora el proceso de toma de decisiones basado en el análisis. Aprende sobre modelos de toma de decisiones, el rol de la intuición y cómo tomar decisiones en condiciones de incertidumbre.

Tema 6. Plan de acción

Aprende a crear e implementar un plan de acción. Comprende los pasos involucrados en traducir decisiones en pasos accionables, asignar responsabilidades y establecer cronogramas.

Tema 7. Ejemplos de problemas

Examina ejemplos reales de problemas empresariales y los procesos de toma de decisiones utilizados para abordarlos. Aprende de estudios de caso y escenarios prácticos para aplicar los conceptos de toma de decisiones de manera efectiva.

BLOQUE 14. BUSINESS PLAN

En esta sección explorarás los principios fundamentales de la estrategia empresarial, que son esenciales para guiar la dirección a largo plazo y el éxito de una empresa. El enfoque está en comprender cómo definir la visión, misión y valores de una organización, y cómo desarrollar un plan estratégico que se alinee con estos elementos. Aprenderás cómo analizar el entorno interno y externo de una empresa para crear estrategias efectivas, crear un modelo de negocio que apoye los objetivos de la empresa y monitorear la implementación del plan estratégico para asegurar que se alcancen las metas.

Tema 1. Visión, misión y valores

Este tema cubre los componentes esenciales de la base estratégica de una empresa. La declaración de visión describe lo que la empresa aspira a lograr en el futuro a largo plazo, sirviendo como fuente de inspiración y guía para las decisiones estratégicas. La declaración de misión define el propósito actual de la empresa, incluyendo sus funciones principales y mercado objetivo. Los valores son los principios rectores que forman la cultura de la empresa e informan los procesos de toma de decisiones.

Tema 2. Plan estratégico

Aquí aprenderás a crear un plan estratégico integral. Esto implica establecer objetivos específicos y medibles, e identificar las acciones necesarias para alcanzar estos objetivos. El plan estratégico incluye la evaluación de las fortalezas y debilidades internas de la organización, así como las oportunidades y amenazas externas para desarrollar un enfoque estructurado para el crecimiento y éxito futuros.

Tema 3. Modelo de negocio

Este tema explora los componentes de un modelo de negocio, que explica cómo una empresa genera valor y obtiene ingresos. Examinarás diferentes tipos de modelos de negocio, incluidas propuestas de valor, fuentes de ingresos y estructuras de costos, para comprender cómo estos elementos trabajan juntos para apoyar los objetivos estratégicos de la empresa.

Tema 4. Análisis estratégico

En este tema estudiarás varias herramientas y técnicas para evaluar las capacidades internas de una empresa y su entorno externo. Métodos como el análisis SWOT se utilizan para identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, proporcionando insights que informan las decisiones y la planificación estratégicas.

Tema 5. Monitorización del plan estratégico

Este tema se centra en técnicas para rastrear y evaluar la efectividad del plan estratégico. Aprenderás cómo establecer métricas de rendimiento, recopilar y analizar datos, y hacer ajustes para asegurar que se estén cumpliendo los objetivos estratégicos y que la organización permanezca en el camino hacia el éxito.

BLOQUE 15. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

La dirección de operaciones implica gestionar las actividades diarias de una organización para cumplir sus objetivos estratégicos. Esta sección cubre estrategias y prácticas para la planificación, gestión y optimización de las operaciones empresariales.

Tema 1. Estrategia empresarial

Aprende sobre la creación e implementación de estrategias empresariales que guíen el éxito organizacional. Este tema cubre el desarrollo de planes estratégicos, la alineación de recursos con objetivos empresariales y la adaptación a los cambios en el entorno empresarial.

Tema 2. Dirección de operaciones

Este tema se enfoca en la gestión efectiva de las operaciones diarias de una empresa. Aprenderás sobre la planificación y control de operaciones, la gestión de la cadena de suministro y técnicas para mejorar la eficiencia operativa.

Tema 3. La demanda

Aprende a gestionar la demanda dentro de la organización. Este tema cubre técnicas de previsión de la demanda, estrategias de gestión de inventarios y la alineación de la capacidad con las necesidades de los clientes.

Tema 4. Desarrollo de productos

Este tema explora el proceso de desarrollo de productos desde la idea hasta el lanzamiento. Aprenderás sobre la gestión del ciclo de vida del producto, la planificación de recursos y la coordinación de actividades de desarrollo.

Tema 5. Sistemas de operaciones

Los sistemas de operaciones son esenciales para la gestión eficiente de las actividades empresariales. Este tema cubre la selección, implementación y optimización de sistemas de operaciones, incluyendo la tecnología de la información y sistemas de automatización.

Tema 6. Planificación y gestión de procesos

Este tema se enfoca en la planificación y gestión de procesos empresariales. Aprenderás sobre el diseño de procesos, la optimización del flujo de trabajo y técnicas para mejorar la calidad y eficiencia en las operaciones.

Tema 7. Planificación operativa

La planificación operativa implica la creación de planes detallados para guiar las actividades diarias de la organización. Este tema cubre la planificación de recursos, la programación de tareas y la gestión de la capacidad para asegurar que la organización cumpla con sus objetivos operativos.

Tema 8. El factor humano en la dirección de operaciones

Este tema explora el rol del factor humano en la gestión de operaciones. Aprenderás sobre la motivación de los empleados, la gestión del cambio y técnicas para involucrar y empoderar a los trabajadores para mejorar el rendimiento operacional.