

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 202245</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>Número 3.543.757 dentro de la clase 41 perteneciente a Educación y Formación.</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.

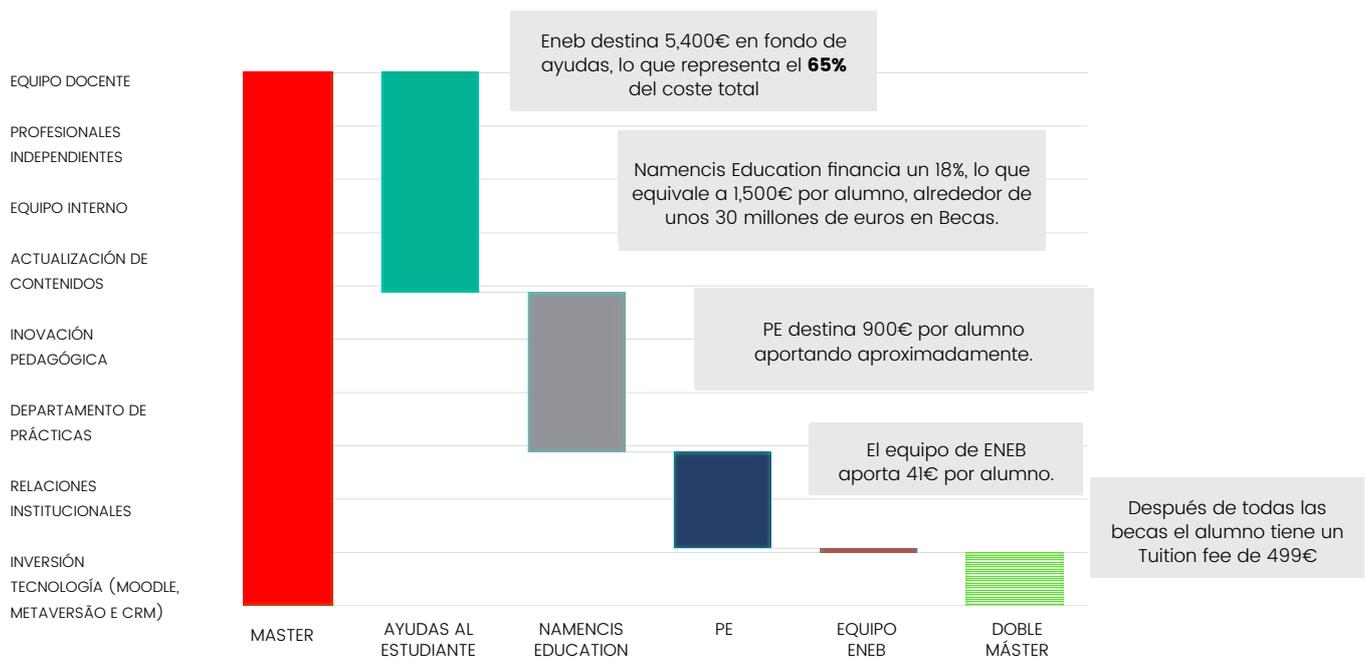
Beca PMES: Dirigida a todos aquellos empresarios que deseen adquirir todos los conocimientos adecuados para contribuir al crecimiento de su empresa.

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.”





Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence

INTRODUCCIÓN

El Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence es un programa de doble titulación que combina la especialización en estrategias de marketing digital con el análisis avanzado de datos y la inteligencia de negocio. Este máster está diseñado para formar a profesionales capaces de liderar proyectos en el ámbito digital, utilizando herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones empresariales fundamentadas y la mejora continua de las estrategias de marketing.

En el módulo de Marketing Digital y Analytics, los estudiantes aprenderán a planificar y ejecutar estrategias digitales, optimizar el posicionamiento en buscadores, gestionar campañas en redes sociales y utilizar herramientas de análisis para interpretar datos de marketing. Los conocimientos adquiridos permitirán a los profesionales mejorar la presencia online de las empresas y potenciar sus estrategias de captación y fidelización de clientes.

El módulo de Big Data y Business Intelligence se centra en la gestión de grandes volúmenes de datos, el uso de tecnologías avanzadas de almacenamiento, y el análisis de datos para extraer insights valiosos que impulsen el rendimiento empresarial. Los estudiantes aprenderán a manejar herramientas clave como Python, Power BI y Google Data Studio, así como a implementar soluciones de inteligencia de negocio para optimizar la toma de decisiones estratégicas en diferentes áreas de la organización.

Este programa, ofrecido 100% online, ofrece la flexibilidad necesaria para que los estudiantes puedan compaginar su formación con sus responsabilidades personales y profesionales, y acceder a un aprendizaje adaptado a las demandas actuales del mercado laboral.

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 el Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence recibirás tres titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona avaladas y certificadas por la Universidad Isabel I:

- MBA - Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence
- 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. En el caso que no lo curses obtendrás una doble titulación.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence está dirigido a profesionales de diversos sectores que buscan potenciar sus habilidades en el ámbito digital y en la gestión de datos.

Este programa es ideal para:

- Profesionales del marketing y la publicidad que deseen actualizar sus conocimientos en marketing digital y aprender a integrar el análisis de datos en sus estrategias de marketing para mejorar la toma de decisiones y optimizar el rendimiento de las campañas.
- Emprendedores que quieran desarrollar su negocio mediante estrategias de marketing digital más efectivas y basadas en análisis de datos, optimizando la captación de clientes y la rentabilidad.
- Analistas de datos que quieran especializarse en el uso de herramientas de Big Data y Business Intelligence aplicadas al marketing y otras áreas estratégicas, para interpretar datos clave que impulsen la eficiencia empresarial.
- Directivos y gerentes interesados en comprender cómo el análisis de datos y el marketing digital pueden transformar sus empresas, ayudándolos a tomar decisiones más informadas y estratégicas en un entorno competitivo.
- Graduados universitarios en áreas como marketing, publicidad, comunicación, informática o ingeniería que deseen ampliar sus conocimientos y mejorar su perfil profesional con una formación especializada en análisis de datos y marketing digital.
- Consultores y asesores que busquen ofrecer un valor añadido a sus clientes, integrando el análisis avanzado de datos con estrategias de marketing digital innovadoras y efectivas.

Este máster es perfecto para quienes buscan una formación completa, con la flexibilidad de un entorno online, que les permita destacar en el campo del marketing digital y la inteligencia de negocio en un mercado laboral en constante evolución.

OBJETIVOS

El Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence tiene como objetivo dotar a los estudiantes de los conocimientos y habilidades necesarias para liderar en el ámbito del marketing digital y la inteligencia de negocio, basándose en el análisis de datos para mejorar el rendimiento de las estrategias empresariales.

Entre los objetivos clave del programa se encuentran:

- Desarrollar competencias avanzadas en marketing digital que permitan a los estudiantes planificar, ejecutar y optimizar estrategias digitales, abarcando desde la publicidad en línea hasta la gestión de redes sociales y el posicionamiento en buscadores.

- Capacitar a los estudiantes en el análisis de datos para tomar decisiones empresariales fundamentadas, utilizando herramientas y técnicas de Business Intelligence y Big Data que optimicen la gestión del rendimiento organizacional.
- Integrar el análisis de datos con las estrategias de marketing para mejorar la eficacia de las campañas, identificar oportunidades de crecimiento, aumentar la fidelización de los clientes y generar insights valiosos sobre el comportamiento del consumidor.
- Fomentar la toma de decisiones estratégicas en el entorno digital y de datos, permitiendo a los estudiantes evaluar las tendencias del mercado y aplicar soluciones innovadoras que incrementen la competitividad de las empresas.
- Dominar herramientas tecnológicas avanzadas como Python, Power BI y Google Data Studio, para gestionar y analizar grandes volúmenes de datos y desarrollar informes precisos que guíen la estrategia empresarial.
- Desarrollar una visión integral de la transformación digital y su impacto en el marketing, la inteligencia de negocio y la gestión de datos, preparando a los estudiantes para liderar proyectos que impulsen la innovación en sus organizaciones.

Este programa está diseñado para formar profesionales capaces de combinar el marketing digital con el análisis de datos, aportando una ventaja competitiva en el mercado y contribuyendo al éxito de las empresas en un entorno globalizado.

SALIDAS PROFESIONALES

El Máster en Marketing Digital y Analytics + Máster en Big Data y Business Intelligence ofrece numerosas oportunidades laborales en sectores estratégicos donde el marketing digital y la gestión avanzada de datos son esenciales para el éxito empresarial. Los egresados de este programa estarán preparados para asumir roles de alta responsabilidad en áreas clave como el marketing, el análisis de datos y la inteligencia de negocio.

Las principales salidas profesionales incluyen:

- Especialista en Marketing Digital: Encargado de planificar, ejecutar y optimizar campañas digitales en diversos canales, como redes sociales, posicionamiento web y marketing de contenidos, para mejorar la visibilidad y el rendimiento de la empresa.
- Gerente de Marketing Digital: Responsable de coordinar y liderar las estrategias de marketing digital de una empresa, supervisando las campañas en línea, gestionando presupuestos y evaluando el impacto de las acciones a través de análisis de datos.
- Analista de Datos de Marketing: Especialista en la recopilación, interpretación y análisis de datos de campañas de marketing, para extraer insights clave y recomendar mejoras en las estrategias de captación y fidelización de clientes.
- Consultor en Big Data y Business Intelligence: Asesor especializado en la implementación de soluciones de inteligencia de negocio y análisis de datos, ayudando a las organizaciones a mejorar la toma de decisiones estratégicas basadas en datos.

- Responsable de Proyectos de Big Data: Líder en la planificación y ejecución de proyectos relacionados con la gestión y análisis de grandes volúmenes de datos, mejorando la eficiencia operativa y la capacidad de predicción de las empresas.
- Especialista en SEO y SEM: Encargado de mejorar el posicionamiento de una empresa en los motores de búsqueda mediante la optimización orgánica (SEO) y las estrategias de publicidad de pago (SEM).
- Data Scientist: Profesional encargado de extraer valor de los datos mediante técnicas avanzadas de análisis y modelado de datos, contribuyendo a la mejora de la eficiencia y la innovación en las organizaciones.

Este programa proporciona a los estudiantes las competencias necesarias para destacar en un mercado laboral que cada vez más demanda perfiles híbridos, capaces de gestionar tanto las estrategias digitales como el análisis de datos y la inteligencia de negocio.

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: 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: 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 8: TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- 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 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

BLOQUE 11: BIG DATA

- Tema 1. Introducción al Big Data
- Tema 2. Gestión de grandes volúmenes de datos
- Tema 3. Aplicaciones de Big Data en la empresa
- Tema 4. Técnicas de análisis masivo de datos

BLOQUE 12: BUSINESS INTELLIGENCE

- Tema 1. Introducción a la inteligencia de negocio
- Tema 2. Técnicas de Business Intelligence
- Tema 3. Herramientas de BI aplicadas a la toma de decisiones
- Tema 4. Casos de uso de Business Intelligence en las organizaciones

BLOQUE 13: GESTIÓN DE DATOS

- Tema 1. Almacenamiento de datos
- Tema 2. Organización de datos
- Tema 3. Privacidad de datos y su regulación
- Tema 4. Estrategia de gestión de datos

BLOQUE 14: PYTHON, CARTO, POWER BI Y GOOGLE DATA STUDIO

- Tema 1. Python aplicado a Big Data
- Tema 2. Visualización de datos con Carto
- Tema 3. Creación de informes con Power BI
- Tema 4. Google Data Studio como herramienta de análisis

BLOQUE 15: BASES DE DATOS

- Tema 1. Fundamentos de bases de datos
- Tema 2. Bases de datos relacionales
- Tema 3. Bases de datos no relacionales
- Tema 4. Herramientas para la gestión de bases de datos

BLOQUE 16: INTELIGENCIA ARTIFICIAL

- Tema 1. Aplicaciones de la inteligencia artificial en las empresas
- Tema 2. Machine learning y su impacto en el análisis de datos
- Tema 3. Herramientas de IA para la automatización de procesos
- Tema 4. IA en la toma de decisiones empresariales

BLOQUE 17: TECNOLOGÍAS DE ALMACENAMIENTO PARA BIG DATA

- Tema 1. Tecnologías de almacenamiento distribuido
- Tema 2. Almacenamiento en la nube para Big Data
- Tema 3. Gestión de grandes volúmenes de información
- Tema 4. Innovaciones en tecnologías de almacenamiento de datos

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. 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 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.

BLOQUE 11. BIG DATA

Esta sección introduce el concepto de Big Data y sus aplicaciones en los negocios. Aprenderás sobre tecnologías de Big Data, metodologías ágiles y el rol de la inteligencia artificial en el análisis y uso de Big Data para la toma de decisiones estratégicas.

Tema 1. Introducción al Big Data

Explora los fundamentos de Big Data, incluyendo su definición, características y significancia. Aprende sobre las tecnologías y herramientas utilizadas para gestionar y analizar grandes conjuntos de datos.

Tema 2. Big Data en proyectos

Comprende cómo aplicar conceptos de Big Data en la gestión de proyectos. Aprende sobre herramientas, técnicas y metodologías de Big Data para aprovechar los datos en el éxito de proyectos y alcanzar los objetivos.

Tema 3. Metodologías ágiles

Aprende sobre metodologías ágiles y su rol en proyectos de Big Data. Explora marcos ágiles como Scrum y Kanban y cómo utilizar estas metodologías para gestionar proyectos de datos y fomentar la innovación.

Tema 4. Inteligencia artificial

Explora el rol de la inteligencia artificial (IA) en el análisis de Big Data. Aprende sobre técnicas de IA como el aprendizaje automático y el procesamiento del lenguaje natural, y cómo aplicar estas técnicas para analizar e interpretar Big Data.

Tema 5. Casos de uso en la industria

Examina casos reales de uso de Big Data en diversas industrias. Aprende sobre aplicaciones exitosas de tecnologías de Big Data y estrategias para aprovechar los datos para resolver desafíos específicos de la industria.

BLOQUE 12. BUSINESS INTELLIGENCE

Esta sección cubre los principios y prácticas de la inteligencia de negocio (BI). Aprenderás sobre sistemas de BI, técnicas de análisis de datos y cómo diseñar informes y dashboards para apoyar la toma de decisiones empresariales. Estas habilidades son esenciales para usar los datos en la obtención de resultados estratégicos para el negocio.

Tema 1. Introducción a la inteligencia de negocio

Explora el concepto de inteligencia de negocio y su rol en la toma de decisiones organizacionales. Aprende sobre herramientas, técnicas y estrategias de BI para transformar datos en insights accionables.

Tema 2. Sistemas de inteligencia de negocio

Comprende los componentes de los sistemas de inteligencia de negocio. Aprende sobre almacenes de datos, plataformas de BI y cómo integrar datos de diversas fuentes para apoyar la toma de decisiones.

Tema 3. Diseño de informes, cuadros de mando y KPI

Aprende a diseñar informes efectivos, dashboards e indicadores clave de rendimiento (KPI). Explora las mejores prácticas para visualizar datos, rastrear el rendimiento y comunicar insights a las partes interesadas.

Tema 4. Fuentes de datos

Explora diferentes fuentes de datos para inteligencia de negocio. Aprende sobre fuentes de datos internas y externas, métodos de recopilación de datos y cómo gestionar e integrar datos para el análisis.

Tema 5. Calidad del dato

Comprende la importancia de la calidad de los datos en la inteligencia de negocio. Aprende sobre dimensiones de calidad de datos, técnicas para garantizar la precisión de los datos y métodos para gestionar problemas de calidad de datos.

BLOQUE 13. GESTIÓN DE DATOS

La gestión de datos abarca las prácticas y tecnologías para la recolección, almacenamiento y protección de datos para apoyar las operaciones empresariales y la toma de decisiones estratégicas. Esta sección cubre conceptos clave en la gestión de datos, incluyendo datos abiertos, privacidad de datos y el desarrollo de estrategias de datos efectivas.

Tema 1. Open data

Los estudiantes explorarán el concepto de open data y su rol en la promoción de la transparencia, la innovación y la participación pública. Este tema cubre los principios de las iniciativas de open data, los beneficios de hacer que los datos sean accesibles al público y los desafíos asociados con la gestión de open data.

Tema 2. Gestión del dato

La gestión de datos abarca las prácticas y tecnologías para la recolección, almacenamiento y protección de datos para apoyar las operaciones empresariales y la toma de decisiones estratégicas. Esta sección cubre conceptos clave en la gestión de datos, incluyendo datos abiertos, privacidad de datos y el desarrollo de estrategias de datos efectivas.

Tema 3. Privacidad de datos

La privacidad de los datos es crítica para proteger la información sensible. Los estudiantes estudiarán las leyes, regulaciones y mejores prácticas de privacidad de datos para garantizar la protección de datos personales y confidenciales. El tema enfatiza la importancia del cumplimiento de estándares legales y consideraciones éticas en la gestión de datos.

Tema 4. Almacenamiento de datos

Este tema cubre varias soluciones de almacenamiento de datos, incluyendo opciones tradicionales y basadas en la nube. Los estudiantes aprenderán sobre diferentes tecnologías de almacenamiento, sus aplicaciones y cómo elegir las mejores soluciones de almacenamiento para diversas necesidades de gestión de datos.

Tema 5. Estrategia y los datos

Los estudiantes explorarán cómo desarrollar estrategias de datos que se alineen con los objetivos empresariales. Este tema cubre métodos para aprovechar los datos para apoyar la planificación estratégica, impulsar la toma de decisiones y alcanzar los objetivos organizacionales.

BLOQUE 14. PYTHON, CARTO, POWER BI Y GOOGLE DATA STUDIO

Python, Carto, Power BI y Google Data Studio proporcionan a los estudiantes habilidades prácticas para el análisis y la visualización de datos. Esta sección cubre herramientas y técnicas para interpretar datos, crear visualizaciones y generar informes para apoyar decisiones empresariales.

Tema 1. Interpretación de datos

Este tema enseña métodos para analizar e interpretar datos para extraer insights significativos. Los estudiantes aprenderán técnicas para la exploración de datos, análisis de tendencias y derivación de conclusiones a partir de datos.

Tema 2. Visualización interactiva con Python

Los estudiantes aprenderán a utilizar Python para crear visualizaciones de datos interactivas. Este tema cubre bibliotecas y herramientas de Python para desarrollar visualizaciones que permitan a los usuarios explorar y analizar datos de manera interactiva.

Tema 3. Introducción a Carto

Este tema introduce Carto, una plataforma para el análisis y la visualización de datos basados en la ubicación. Los estudiantes aprenderán a crear mapas y visualizar datos geográficos utilizando las características y herramientas de Carto.

Tema 4. Microsoft Power BI

Los estudiantes explorarán Microsoft Power BI para la visualización de datos y la creación de informes empresariales. El tema cubre la creación de dashboards, la generación de informes y el uso de las funciones de Power BI para presentar datos empresariales de manera efectiva.

Tema 5. Google Data Studio

Este tema cubre Google Data Studio para la creación de informes y visualizaciones. Los estudiantes aprenderán a diseñar informes y dashboards interactivos que comuniquen insights de datos y apoyen decisiones empresariales.

BLOQUE 15. BASES DE DATOS

Bases de Datos se centra en las tecnologías y prácticas fundamentales para gestionar el almacenamiento, recuperación y manipulación de datos. Esta sección cubre tanto bases de datos relacionales como no relacionales, ofreciendo experiencia práctica con tecnologías SQL y NoSQL.

Tema 1. Fundamentos de bases de datos

Este tema cubre los conceptos básicos de los sistemas de bases de datos, incluyendo sus estructuras, funciones y roles en la gestión de datos. Los estudiantes aprenderán sobre bases de datos relacionales, modelos de datos y la importancia de las bases de datos en aplicaciones empresariales.

Tema 2. Tecnología de bases de datos

Los estudiantes explorarán diversas tecnologías de bases de datos, incluyendo bases de datos relacionales y NoSQL. El enfoque está en comprender los diferentes tipos de bases de datos, sus arquitecturas y sus aplicaciones para la gestión de datos empresariales.

Tema 3. Práctica de SQL (MySQL)

Este tema proporciona experiencia práctica con SQL utilizando MySQL. Los estudiantes aprenderán a escribir consultas SQL para la recuperación, manipulación y gestión de datos, adquiriendo habilidades prácticas para trabajar con bases de datos relacionales.

Tema 4. Práctica de NoSQL. MongoDB

En este tema, los estudiantes explorarán MongoDB, aprendiendo sobre su uso para manejar datos no estructurados mediante operaciones CRUD, esquemas, agregación, y herramientas como Robo3t y Pymongo, preparando su implementación en aplicaciones de gran volumen de datos.

Tema 5. Práctica de NoSQL (HBase)

Los estudiantes explorarán bases de datos NoSQL, enfocándose en HBase para la gestión de datos no estructurados. Este tema cubre los conceptos de bases de datos NoSQL, las características de HBase y técnicas para realizar consultas de datos escalables.

Tema 6. Bases de datos para grafos

Este tema examina las bases de datos utilizadas en entornos de red, incluyendo estrategias para gestionar bases de datos distribuidas y asegurar la consistencia e integridad de los datos a través de redes.

Tema 7. Bases de datos en cloud

Los estudiantes aprenderán sobre soluciones de bases de datos basadas en la nube, enfocándose en los beneficios y desafíos del almacenamiento en la nube para Big Data. El tema cubre plataformas de bases de datos en la nube, modelos de implementación y mejores prácticas para la gestión de datos en la nube.

BLOQUE 16. INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La Inteligencia Artificial (IA) explora los conceptos fundamentales y técnicas avanzadas utilizadas en aplicaciones de IA. Esta sección cubre una variedad de temas de IA, desde principios introductorios hasta métodos avanzados de aprendizaje automático y técnicas de deep learning.

Tema 1. Introducción al análisis de datos con Python

Los estudiantes comenzarán aprendiendo técnicas de análisis de datos utilizando Python, enfocándose en bibliotecas y herramientas para la manipulación, exploración y visualización de datos.

Tema 2. Introducción al machine learning

Este tema introduce los conceptos básicos del machine learning, cubriendo los tipos de aprendizaje (supervisado, no supervisado) y los algoritmos fundamentales utilizados para crear modelos predictivos a partir de datos.

Tema 3. Machine learning supervisado

Los estudiantes explorarán técnicas de machine learning supervisado, incluyendo algoritmos de clasificación y regresión. El tema cubre el entrenamiento, la evaluación y la aplicación de modelos a problemas del mundo real.

Tema 4. Machine learning no supervisado

El enfoque aquí está en los métodos de machine learning no supervisado, como el clustering y la reducción de dimensionalidad. Los estudiantes aprenderán técnicas para descubrir patrones y estructuras en datos no etiquetados.

Tema 5. Reinforcement learning

Los estudiantes estudiarán conceptos de reinforcement learning, incluyendo algoritmos para entrenar agentes a tomar decisiones a través de prueba y error. El tema cubre técnicas clave como Q-learning y gradientes de política.

Tema 6. Fundamentos de deep learning

Este tema proporciona una introducción al deep learning, cubriendo redes neuronales, incluidas arquitecturas como redes neuronales convolucionales (CNNs) y redes neuronales recurrentes (RNNs). Los estudiantes aprenderán sobre marcos de deep learning y sus aplicaciones.

BLOQUE 17. TECNOLOGÍAS DE ALMACENAMIENTO PARA BIG DATA

Tecnologías de Almacenamiento para Big Data explora las tecnologías y plataformas utilizadas para almacenar y gestionar grandes volúmenes de datos. Esta sección cubre los principios del almacenamiento de datos, incluidas las tecnologías para el almacenamiento, procesamiento y streaming de Big Data.

Tema 1. Apache Hadoop

Los estudiantes estudiarán Apache Hadoop, un marco de código abierto para procesar grandes conjuntos de datos en entornos de computación distribuida. El tema cubre la arquitectura de Hadoop, sus componentes y aplicaciones en análisis de Big Data.

Tema 2. El ecosistema Hadoop

Este tema explora el ecosistema más amplio de Hadoop, incluyendo herramientas y tecnologías que se integran con Hadoop para el procesamiento y análisis de datos, como Hive, Pig y HBase.

Tema 3. Apache Spark

Los estudiantes aprenderán sobre Apache Spark, un motor de análisis unificado para el procesamiento de datos a gran escala. El tema cubre los componentes principales de Spark, incluyendo Spark SQL, Spark Streaming y Spark MLlib.

Tema 4. Tecnologías para streaming

Este tema cubre tecnologías para el procesamiento y streaming de datos en tiempo real, incluyendo herramientas como Apache Kafka y Apache Flink. Los estudiantes explorarán cómo manejar y analizar flujos de datos a medida que se generan.

Tema 5. Sistemas de ficheros y plataformas para Big Data en cloud

Los estudiantes explorarán sistemas de archivos y plataformas basados en la nube para Big Data, incluyendo soluciones como Amazon S3, Google Cloud Storage y Microsoft Azure. El tema cubre opciones de almacenamiento en la nube, sus beneficios y su integración con herramientas de Big Data.