

Programa Superior de Dirección de Negocios Digitales

VI Edición



Desarrolla tu potencial

Aprende todo lo necesario para dirigir un proyecto Ecommerce, bajo la dirección académica de los profesionales de Kuombo.

IEM

BUSINESS SCHOOL,

tu escuela de negocios
en Valencia



IEM Business School se fundó con la misión principal de dedicar su actividad docente e investigadora al desarrollo del talento directivo y a la mejora de la cualificación técnica y humana de los profesionales que estudian en nuestras aulas. Nuestra ubicación en pleno centro económico y financiero de la ciudad de Valencia, la accesibilidad y la comodidad de nuestras instalaciones ofrecen el marco más adecuado para la realización de una formación presencial de alto nivel.

En los últimos años nuestra escuela de negocios se ha posicionado como referente en Valencia en la formación de perfiles digitales. En toda nuestra oferta formativa, que abarca todas las áreas de la empresa (finanzas, recursos humanos, comercial, marketing...), siempre está impresa nuestra seña de identidad digital con el fin de ofrecer a las empresas los conocimientos actualizados y las herramientas necesarias para abordar la transformación digital.

NUESTROS PUNTOS FUERTES



CERCANÍA

Todo el equipo está accesible ante cualquier duda, sugerencia o comentario. La Dirección atiende personalmente a cualquier alumno sin distinción.



CLAUSTRO DE PRIMER NIVEL

Nuestros formadores son profesionales en activo que cuando dan clase, transmiten su know how y conocimientos del sector.



GRUPOS REDUCIDOS

La presencialidad permite generar contactos con compañeros y profesores más allá de las sesiones formativas gracias a la formación en grupos reducidos.



DIRECTORES DE PROGRAMA

El Director Académico acompaña a los alumnos durante toda su estancia para que todos consigan sus objetivos y salgan con sus necesidades y expectativas cubiertas.



PROYECTO

Al finalizar el Posgrado el alumno saldrá con un Proyecto Personal o Profesional tutorizado y listo para poner en marcha.



NETWORKING

Los alumnos tienen la oportunidad de generar contactos durante el Posgrado, hasta el punto que puede ser casi tan importante como los conocimientos que se obtienen.



PORTAL DE EMPLEO

Una vez finalizado el Posgrado los antiguos alumnos pueden acceder a las ofertas de empleo del Portal Alumni.



EMPRESAS COLABORADORAS

Más de un centenar de empresas colaboran con nosotros acogiendo alumnos en prácticas.



BONIFICACIÓN

Gestionamos de manera gratuita la bonificación de la formación de formación a través de la Fundación Estatal para el Empleo.



RSC

IEM Business School dispone de diferentes Becas y descuentos dentro de su política de Responsabilidad Social Corporativa.

Un Posgrado para profesionales que eligen Internet como opción para desarrollar negocios

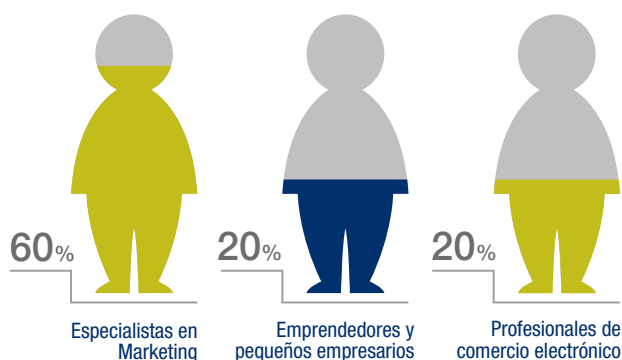
El comercio electrónico es uno de los canales con mayor crecimiento y que más empleo cualificado está demandando, convirtiéndose en una alternativa para muchas empresas que permite aumentar sus ventas y entrar en nuevos segmentos de mercado. Sin embargo, vender por internet es tanto o más complejo que vender en un negocio tradicional.

En una empresa de venta online se necesitan plataformas de venta, tecnologías que aumenten la productividad, que mejoren el marketing online, que incrementen las ventas, que controlen las operaciones y la logística, que permitan analizar la evolución del negocio... En definitiva, éxito en el mundo del comercio electrónico.

ALUMNOS

A quién va dirigido

Gerentes, directivos y en general cualquier profesional que quiera profundizar en el comercio electrónico con el fin de obtener una visión global para dirigir proyectos Ecommerce.



SALIDAS PROFESIONALES

DIGITAL MANAGER

DIRECTOR DE MARKETING

DIRECTOR DE ECOMMERCE

SEO

SEM

BRAND DIGITAL

CONTENT MANAGER

DIRECTOR COMERCIAL EN INTERNET

DIRECTIVO DE PORTALES WEB

CONSULTOR EN MARKETING DIGITAL Y

EN GESTIÓN DE ECOMMERCE...

Metodología

Se combinan clases teóricas con la realización de ejercicios y casos prácticos, trabajo en equipo, vídeos y role-playing.

Tu propio proyecto online: Durante el desarrollo del programa, con el apoyo de profesores tutores, el alumno desarrolla su propio proyecto empresarial o personal que más tarde deberá presentar ante un Tribunal para ser evaluado.

Aula Virtual: Desde el inicio del Posgrado los alumnos tienen a su disposición acceso a toda la documentación del programa así como anexos complementarios que enriquecen los conocimientos adquiridos en clase.

Prácticas Voluntarias en Empresa: El objetivo es doble, por un lado el alumno aplica los conocimientos adquiridos, y por otro, implementa las herramientas que recibe por parte del profesorado.

CONTENIDOS

01

ESTRATEGIA ECOMMERCE

En este punto, se abordan temas imprescindibles para cualquier profesional con responsabilidad en una empresa. Aprenderás a estudiar el perfil de tu cliente, diseñarás y ejecutarás tu estrategia de Branding y conocerás las tácticas para desarrollar un modelo de negocio online y cómo aplicar Lean Startup.

- Introducción al ecommerce
- Creación de personas
- Branding
- Modelos de negocio
- Lean Startup
- Marketplaces, comparadores, Google Shopping y afiliación

02

PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Tan importante es tener una buena estrategia de tu negocio digital como hacer una buena planificación comercial. Para ello, en este módulo aprenderás a crear tu propio plan de ventas digital, conocerás diferentes estrategias de pricing a aplicar en tu proyecto, sabrás qué técnicas de ventas puedes aplicar a tu negocio para aumentar el carrito y cómo realizar una buena gestión de atención al cliente (chat, mailing transaccional, automatización, cómo gestionar los carritos abandonados, fidelización, etc).

- Plan de ventas digital y pricing
- Estrategia y gestión de la relación con el cliente (eCRM y eCEM)
- Técnicas de venta, fidelización, mail marketing
- Atención al cliente y proveedores

03

OPERACIONES

Tras el módulo de operaciones, serás capaz de realizar una correcta definición y modelado de los procesos del negocio en el contexto del ecommerce. Conocerás cuáles son las infraestructuras y plataformas necesarias para poner en funcionamiento un ecommerce, cómo elegir entre ellas y cuáles son sus características principales. Dominarás las particularidades de las tecnologías necesarias para un ecommerce aplicadas a Mobile, tendrás las claves para obtener una buena experiencia de usuario y usabilidad en su ecommerce, entenderás las opciones que existen a la hora de organizar la logística de un ecommerce.

- Modelado de procesos de negocio
- Infraestructura y plataformas
- Multidispositivo
- UX/UI
- Logística
- Medios de Pago y temas legales

04

MARKETING CAPTACIÓN Y CONVERSIÓN

De la misma manera que en un negocio offline, en el mundo ecommerce necesitamos captar clientes potenciales; es decir, atraerles a nuestro ecommerce para que nos conozcan y vean nuestros productos. Una vez les hemos atraído hacia nuestra plataforma, debemos conseguir que compren. Pero además, debemos intentar que, una vez han comprado, queden satisfechos y vuelvan a nuestra tienda para seguir comprando nuestros productos. Esto es lo que vamos a trabajar en este módulo: la captación, fidelización y conversión a través de herramientas como campañas de Adwords, publicidad en las redes sociales, video marketing y el análisis de todo ello a través de google analytics. Como guinda, se creará un plan de marketing online.

- Videomarketing
- Marketing de Contenidos
- Posicionamiento Web - SEO
- Campañas de Google Adwords
- Visión global Google Analytics
- Analítica para captación y conversión (test A/B)
- Publicidad en Redes Sociales
- Caso práctico de cliente
- Plan de marketing online

05

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

En este módulo, aprenderás a realizar tu propio Business Plan dónde se recogen los puntos clave que te va a permitir a gestionar eficazmente tu propio proyecto. Además, te enseñaremos cómo conseguir la financiación que necesitas y de dónde conseguirla.

- Finanzas para Ecommerce (Business Plan)
- Financiación e inversores

06

PLAN ECOMMERCE

Este módulo pone de manifiesto que la reputación no está bajo el control absoluto del sujeto o la organización, sino que la 'fabrican' también el resto de personas cuando conversan y aportan sus opiniones, por lo que es importante en Internet estar al día de las posibles reacciones de los distintos grupos de interés.

- Plan de Proyectos Ecommerce

7

PROYECTO FINAL

- Realización de un proyecto o estudio original en el que se integren, apliquen y desarrollen los conocimientos adquiridos.

ESPECIALIZACIÓN

Todos los alumnos pueden especializarse a través de talleres complementarios de 20 horas de duración .
Formación especializada en:

- Marketing de Contenidos
- Analítica Web
- Posicionamiento Web Avanzado
- Publicidad en Redes Sociales
- WordPress
- Google Adwords
- Etc.

PREMIO MEJOR EXPEDIENTE ACADÉMICO

IEM otorga un premio por cada edición impartida al alumno que haya finalizado el programa con la nota media más alta en el expediente académico.

PRÁCTICAS VOLUNTARIAS

IEM Business School te da la posibilidad de realizar prácticas en empresas que suscriben acuerdos puntuales con nuestra escuela de negocios.

Son las actividades formativas que permitirán al alumno la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en su formación , preparándole para el ejercicio de actividades profesionales y facilitando su incorporación al mercado de trabajo.

Algunas empresas colaboradoras:



UNANIMECREATIVOS

Claustro de Profesores

D. Javier Echaleku

CADE en Fundesem. MBA Executive en Fundesem
Gerente en KUOMBO

Dña. Loles Sancho Martí

Lda. Mktg y gestión comercial ESIC. Master Comunic.ESIC
Fundadora en Loles Sancho Comunicación

D. Mario Gallart

Master Analítica Web . Certificación de Google Analytics y Adwords
CMO - Digital Marketing Manager en Lucera Energía

D. Pepe Romera

Ing.Tecn. Telecomunicaciones, Sonido e Imagen en UPV
Formador Vídeo Marketing en PepeRomera.com

Dña. Eva Marí

MBA CEU. Master Account Planning
CMO en BetRocket

D. Rafa Sospedra

SEO Manager en 77market

D. Rafa Martínez

Ldo. ADE. Executive MBA Estema
Director de DSAE Alaquàs

D. Javier Megías

Business&Marketing School ESIC
CEO/Co-founder en Startupxplore

D. Iñaki Zubeldia

Master Digital Marketing and
Social Media
Director de Marketing en Kuombo

D. José Antonio Robles

Ldo. CCEE Univ. Alcalá. MBA Estema
Ger. Comercial Zona Sur Zeleris

Dña. Clara Gabriel

Marketing en Kuombo

D. David Ortega

Ing. Tec. Informático UPV. MDPE MBA UPV.
Project manager and iOS developer at Dekalabs.

D. Javier Peris

Experto Metodologías Ágiles y Lean. COBIT®5, PRINCE2®
Director General Adjunto en Kuombo

Dña. Irene Ferrer

Master Diseño de Experiencia de Usuario, Diseño y Comunicación
Visual. Consultora UX/UI en Sopra Steria

D. Carlos Andonegui

Dipl.Empresariales UCM, Máster EOI.
Director General en Vinopremier.com

D. Juan Manuel García

Ingeniero Informático. Director de Cuentas en
IAGT 'Amazing Software'

*Claustro sujeto a posibles modificaciones puntuales

Dirección Académica

Javier Echaleku, Directora Académica del Programa
Superior de Comunicación y Marketing Online de IEM

Coordinación

Carmen Tarín, Directora de IEM Business School

Condiciones Generales

Clases de octubre de 2017 a marzo de 2018
Presentación de Proyecto: Marzo 2018



Viernes de 16.00 a 21.00h. y
sábados de 09:00 a 14:00h.



2.950 €*
*Tramitamos la Bonificación



Calle Colón, 1 planta 7 - 46004 Valencia



200 horas



Financiación en cuotas de 590 euros

Solicitud de Plaza y Admisión

Debido al limitado número de plazas convocadas, el proceso de inscripción y matrícula de candidatos se realiza por riguroso orden de llegada de la ficha de formalización.

Para ello, deberán cumplimentar el formulario que se encuentra disponible en la página web o solicitarlo al Departamento de Inscripciones de la Escuela de Negocios.

BECAS Y AYUDAS

28 *	15%	alumnos menores de 28
DESEMPLEO *	12%	profesionales en búsqueda de empleo
AHORA *	10%	matrículas anticipadas
IEMTEGRACIÓN*	100%	Consultar Bases

*Consultar Bases y Requisitos con la Escuela de Negocios



CLUB DE ANTIGUOS ALUMNOS



Maya Callejo
Co-Fundadora en
KiBi Toys

"Tengo un proyecto Ecommerce de venta de juguetes online y sentía que necesitaba mucha formación para llevarlo a cabo. Eso fue lo que me motivó a hacer el Posgrado de Dirección Ecommerce".



Carlos Cordon
eCommerce Manager
en Teknosolar

"Recomendaría este Posgrado a todos los niveles, a personas que ya están trabajando con una tienda online, a personas que quieren lanzarse a realizar un ecommerce para que puedan en realidad ser conscientes de la cantidad de materias que tienen que tratar y por último, a personas que quieran complementar o actualizar su formación."

Departamento de Inscripciones