



PSMOB

Programa Superior de Mobile Business

Desarrolla tu potencial

Un posgrado que forma a profesionales capaces de identificar necesidades móviles y crear un negocio basado en la tecnología móvil.

Formación especializada para la nueva realidad digital

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.





Desarrollamos el talento digital de nuestros alumnos

¿Por qué elegirnos?



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.



Grupos reducidos

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



Prácticas en empresa

Más de un centenar de empresas colaboran con nosotros acogiendo alumnos en prácticas haciendo que su experiencia formativa sea completa.



Cercanía

Trato personalizado con el alumnado. Tenemos un equipo accesible ante posibles dudas o sugerencias. La Dirección atiende personalmente a los alumnos sin distinción.



Networking

Los alumnos tienen la oportunidad de generar contactos con el resto de alumnado durante el Posgrado, de forma que se pueden crear sinergias interesantes en el grupo.



Docentes de primer NIVEL

Nuestros formadores son profesionales en activo, con dilatada experiencia en docencia y especialmente en el sector digital. Transmiten su know how y conocimientos del sector.



Proyecto

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



Portal de empleo

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



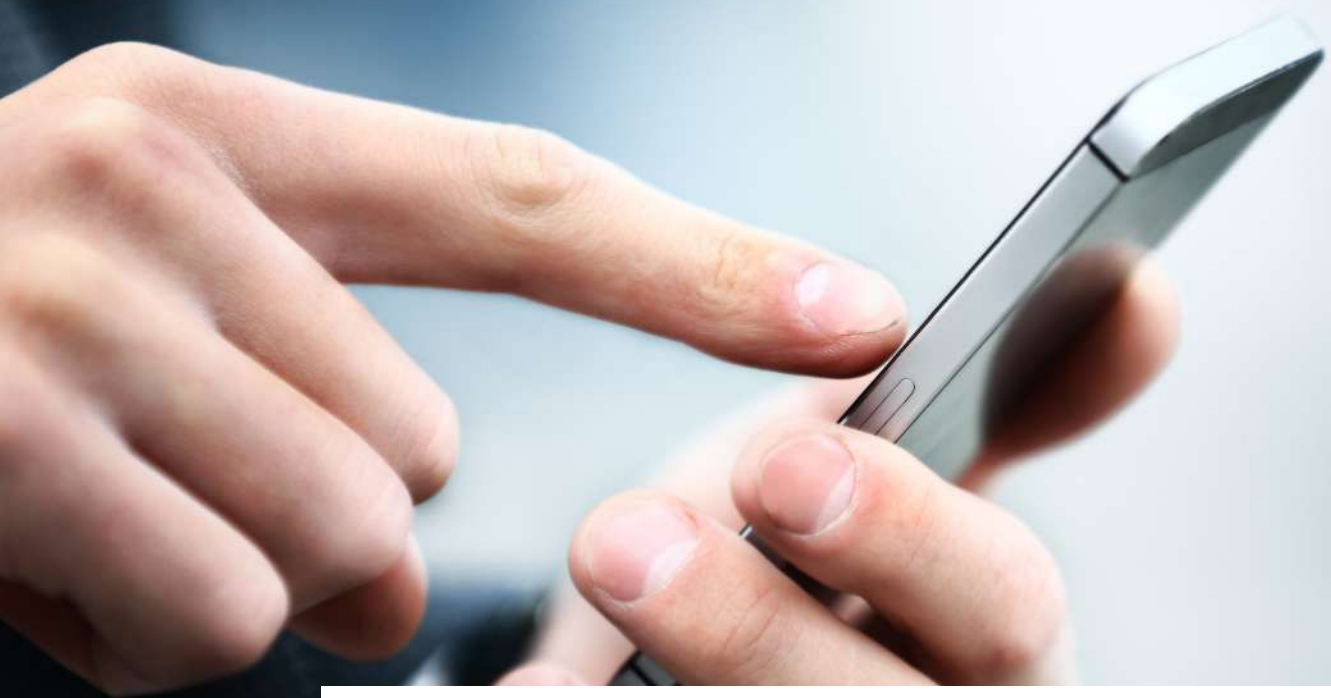
Bonificación

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 que forma a profesionales en el desarrollo de negocios móviles

El sector mobile es una de las disciplinas más en alza en todo el mundo, sin embargo escasean los profesionales especializados exclusivamente en la creación y gestión de aplicaciones móviles.

Adquiere amplios conocimientos en una de las áreas más demandadas por las empresas tecnológicas y empieza a cambiar la vida de las personas.

Contenido del programa

1. NEGOCIOS MÓVILES

El éxito de muchos negocios móviles está en el modelo de negocio que eligen. En este módulo, aprenderás las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos, a elegir tu modelo y a crear tu propio plan de negocio.

- ▶ Ecosistema de negocios móviles
- ▶ Nuevos modelos de negocio: retail, economía colaborativa, movilidad, geolocalización, otros...
- ▶ Modelos de monetización y medios de pago
- ▶ Equipos y recursos necesarios para un proyecto móvil
- ▶ **Caso práctico** Elección del mejor modelo de monetización para tu negocio móvil.

2. ESTRATEGIA DE LOS NEGOCIOS MÓVILES

En esta área, aprenderás a identificar los ejes estratégicos de tu negocio y a trazar una hoja de ruta que te haga conseguir tus objetivos.

- ▶ Mercados Estratégicos
- ▶ Plan Estratégico
- ▶ Road Map para la consecución de objetivos
- ▶ Estrategias de entrada en los mercados (Go to Market)
- ▶ **Caso práctico** Creación de tu estrategia móvil.

3. INNOVACIÓN: DESIGN THINKING & LEAN STARTUP

En este módulo, te enseñamos a analizar el entorno, las necesidades de tu cliente y a crear productos móviles que solucionen problemas.

- ▶ Innovación digital
- ▶ Introducción: fases y metodología
- ▶ Metodología Design Thinking aplicada a proyectos móviles
- ▶ Metodología Lean Start Up aplicada a proyectos móviles
- ▶ **Caso práctico** Aplicación de la metodología Design Thinking y Lean Start Up de en un negocio móvil

4. PUBLICIDAD MÓVIL

Adquirirás los conocimientos necesarios para distribuir y comercializar productos móviles.

- ▶ Funcionamiento del ecosistema de medios publicitarios digitales
- ▶ Performance
- ▶ Real Time Bidding
- ▶ Direct Deal & Sponsorship
- ▶ Técnicas de Venta y Negociación
- ▶ **Caso práctico** Cómo optimizar la publicidad de tu negocio móvil

5. ASPECTOS LEGALES DE PROYECYOS MOBILE Y APPS

En este módulo, el alumno será capaz de realizar un proyecto móvil que cumpla con todos los requisitos legales y así evitar sanciones.

- ▶ Patentes y Propiedad Intelectual
- ▶ Protección de datos
- ▶ Términos y condiciones de uso

6. TECNOLOGÍA DE PROYECTOS MÓVILES

Para el desarrollo de tu negocio móvil, es esencial conocer qué tecnologías móviles existen y los costes asociados a cada una de ellas por lo que en este módulo, adquirirás los conocimientos necesarios para poder elegir la mejor tecnología de tu negocio móvil.

- ▶ Internet de las cosas: Sensores, Wearables, Geofencing, Beacons, Drones, Impresión 3D y Robótica
- ▶ Realidad aumentada y realidad virtual
- ▶ Costes asociados a la tecnología
- ▶ Introducción a la tecnología de las aplicaciones móviles
- ▶ Web Responsive Vs. Native App: Ventajas y desventajas
- ▶ Nativo vs. Híbrido: Ventajas y desventajas
- ▶ Sistemas operativos: Pros y Contras de cada uno de ellos
- ▶ **Caso práctico** Elección de la mejor tecnología para tu negocio móvil

7. DESARROLLO ÁGIL DE PRODUCTOS MÓVILES

En este módulo, aprenderás a gestionar y llevar a cabo los desarrollos de producto de la manera más ágil y rápida posible mejorando la competitividad y productividad.

- ▶ Metodologías ágiles aplicadas a proyectos móviles
- ▶ Herramientas de gestión de tareas y de equipos
- ▶ Metodología Scrum aplicada a proyecto móviles
- ▶ Metodología Kanban aplicada a proyecto móviles
- ▶ **Caso práctico** Identificación y gestión de un equipo de desarrollo

8. USER EXPERIENCE (UX)

En esta área, te enseñaremos a conocer a tu público, cómo mejorar la experiencia de tus clientes y a diseñar soluciones más útiles, sencillas y que consigan una mayor satisfacción del usuario.

- ▶ Fundamentos del diseño móvil
- ▶ Herramientas de diseño móvil
- ▶ UX Mobile
- ▶ Análisis de la experiencia de usuario
- ▶ Conceptualización y Prototipado
- ▶ **Caso práctico** conceptualización y prototipado de tu negocio móvil

9. MOBILE APP MARKETING

En este módulo, te enseñamos las claves para elaborar y preparar un plan de marketing digital., además aprenderás como realizar campañas de marketing digital y conseguir el mayor número de usuarios.

- ▶ Fundamentos del Mobile Marketing
- ▶ Estrategias de comunicación y marca (Branding)
- ▶ Plan de marketing Mobile: Adquisición, Conversión y Retención
- ▶ Social Media
- ▶ Marketing de contenidos
- ▶ CRM y Campañas de emailing
- ▶ Estrategias de atención al usuario y reputación digital
- ▶ ASO: Apps Store Optimization
- ▶ Campañas Mobile Ads: Google Adwords & Redes Sociales
- ▶ CRO: Conversion Rate Optimization
- ▶ **Caso práctico** Cómo realizar un plan de marketing para proyectos móviles: Adquisición, Conversión y Retención

10. TÉCNICAS DE RETENCIÓN DE USUARIOS MÓVILES

Tan importante es conseguir cliente como retenerlos y en esta área, aprenderás qué técnicas existen para fidelizar y retener a tus usuarios captados.

- ▶ Herramientas móviles para aumentar la retención y fidelización de usuarios
- ▶ Técnicas de fidelización de usuarios
- ▶ Gamificación
- ▶ **Caso práctico** Realización de un plan de retención de usuarios.

11. MOBILE DATA ANALYTICS

En este módulo, te enseñamos a configurar, medir, optimizar y crear informes para poder tomar decisiones de negocio en base al análisis e interpretación de los datos.

- ▶ Herramientas de medición móvil
- ▶ Análisis de las KPI's de adquisición, conversión y retención de usuarios
- ▶ Interpretación de los datos y toma de decisiones
- ▶ **Caso práctico** Diseño, análisis e interpretación de los datos de tu negocio móvil

12. PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y PLAN DE NEGOCIO MÓVIL

En este módulo, aprenderás a realizar tú 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.

- ▶ Análisis de costes asociados a la creación de un negocio móvil
- ▶ Fuentes de financiación
- ▶ Business Plan
- ▶ **Caso práctico** Cómo realizar un Business plan

14. 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

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.



Nuestras empresas colaboradoras



¿A quién va dirigido?



Emprendedores que quieren crear un negocio basado en tecnología móvil.

Recién graduados que quieres trabajar en empresas punteras del sector móvil o ser los **responsables digitales de una compañía**

Profesionales que quieran especializarse o reciclarse orientando su carrera hacia trabajar en **empresas tecnológicas con negocio móvil.**

Empresas que quieran formar a su equipo para apoyar la transformación digital de su empresa.

Profesionales especializados en marketing que quieren ampliar su carrera profesional hacia el sector móvil.

- ▶ Serás capaz de pasar de la creatividad a la innovación y ejecución de las ideas.
- ▶ Aprenderás a elegir el mejor modelo de negocio para cada proyecto móvil.
- ▶ Toma de contacto con la tecnología de las aplicaciones móviles.
- ▶ Aprenderás a gestionar a tu equipo de desarrollo móvil.
- ▶ Estudiarás cómo crear un mobile marketing plan y todas las acciones de comunicación que puedes hacer para que tu aplicación móvil adquiera el mayor número de usuarios.
- ▶ Serás capaz de retener a los usuarios captados a través del análisis de su comportamiento y la realización de test A/B.
- ▶ Aprenderás a analizar los datos clave para poder tomar decisiones y mejorar tus métricas, y por consecuencia negocio.
- ▶ Obtén una visión transversal de todos los equipos de trabajo de un proyecto móvil para de esta manera poder liderarlo con éxito.

Salidas profesionales

- ▶ **Mobile Project Manager**
- ▶ **Mobile Product Manager**
- ▶ **Mobile Chief Operation Officer**
- ▶ **Mobile Chief Executive Officer**
- ▶ **Mobile Chief Strategist Officer**
- ▶ **Mobile Marketing Manager**
- ▶ **Mobile User Adquisition**
- ▶ **Mobile Social Media Strategist Manager**
- ▶ **Mobile Account Manager**



Nuestra Metodología

Se combinan clases teóricas con la realización de ejercicios y casos prácticos, trabajo en equipo, vídeos y role-playing. Además, un proyecto real de un antiguo alumno servirá de ejemplo y vehículo conductor en clase para ver cómo se lleva a la práctica cada uno de los puntos del programa.

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.

Ediciones y convocatorias

Conoce las próximas ediciones y convocatorias.

Formato Executive

De octubre 2019 a abril 2020

Viernes de 16 a 21h y Sábado de 9 a 14h

Condiciones generales



Calle Colón, 1
Planta 7
46004 Valencia



200 horas



Financiación en
cuotas de 590 €

2.950 €*

*Tramitamos la Bonificación

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.

Departamento de Inscripciones

C/ Colón, 1 - 7º. 46004 Valencia

E-mail inscripciones@iembs.com

Teléfono 96 310 68 42

Becas y Ayudas

IEM
28

15%
descuento

Alumnos menores de 28 años

IEM
Desempleo

12%
descuento

Profesionales en búsqueda de empleo

IEM
Ahora

10%
descuento

Matrículas anticipadas

IEM
tegración

100%
descuento

Personas con discapacidad



"Me imaginé un ambiente diferente al que me encontré finalmente en la escuela. Pensaba que sería un poco más distante, y fue un lugar en el que los compañeros acabamos pareciendo una familia y los profesores eran muy cercanos con todos nosotros.."

Carlo Farucci

Marketing Online, Social Media y SEM en InboundCycle



"La escuela me ha abierto las puertas al mercado laboral. Otra de las cosas que más valoro ha sido la atención personalizada tanto por parte de la dirección de la escuela como del profesorado. Y finalmente, la relación con el resto de mis compañeros"

Marta Baviera

Marketing Online en EsLife

#ExperiencialEM



Calle Colón, 1 -7º 46004 - Valencia
T_963 106 842 E_info@imbs.com

Síguenos en



iembs.com