



# Máster en Marketing Digital

<b>Tipo</b>	<b>Máster</b>	<b>Modalidad</b>	<b>Blended E-Learning</b>
<b>Duración</b>	<b>700 horas</b>	<b>Precio</b>	<b>Consultar</b>

## Máster en Marketing Digital

### Presentación

---

El Marketing Digital es una forma de Marketing basada en el uso de los medios digitales para desarrollar comunicaciones directas, personales e interactivas que provoquen una reacción en el receptor.

Es fundamental para la Empresa saber llegar a los nuevos consumidores y para ello es necesario tener éxito con las estrategias de Marketing on-line planteadas. En la actualidad el Marketing Digital permite tener información nueva y distinta de la audiencia, lo cual permite a la Empresa obtener nuevos y mejores resultados.

Las principales características del Nuevo Marketing es que es personalizado, masivo, bidireccional y con mucho mayor calado al poder hablar al Cliente de tu a tu.

El Master en Marketing Digital de EUDE, ofrece las herramientas necesarias para poder trabajar en la Industria del Marketing, en base a la formación impartida por expertos del sector. En el Master se plantean contenidos como: Analítica Web, SEO, SEM, Mailing, SMS; Mobile Marketing, PPC, Usabilidad, Community Manager, Personal Branding y Plan de Medios online.

Podemos afirmar que el Marketing Digital no es el futuro, es el presente con una gran demanda de Profesionales en el sector.

### Dirigido a

---

- Titulados superiores que estén o deseen estar en contacto con esta área funcional, así como a profesionales de otras áreas que requieran profundizar en esta disciplina y actualizar sus conocimientos. El Master pretende dar a conocer a los alumnos el funcionamiento de un departamento Online Marketing, con el compromiso de que posteriormente puedan desempeñar las diferentes funciones en cualquier Empresa del sector.

### Objetivos

---

Al finalizar la formación el estudiante será capaz de:

- Adquirir conocimientos y herramientas en el terreno del Marketing Digital que le permitan desarrollar estrategias reales eficaces.
- Conocer el nuevo rol del usuario o consumidor.
- Comprender y poder llegar a la Audiencia de la manera más amplia y eficaz posible para maximizar los resultados.
- Gestionar Proyectos online.
- Desarrollar acciones efectivas de Comunicación en Internet
- Desarrollar estrategias de Venta.
- Acceder a multitud de oportunidades de Negocio.

## Metodología

---

La metodología Blended Learning va dirigida a aquellas personas que pretendan aprovechar todas las ventajas que ofrece la formación presencial, pero por razones de tiempo se ven obligados a optimizar el tiempo dedicado a su asistencia a clase.

El Master en Marketing Digital combina de forma acertada la formación a distancia y la posterior formación presencial en nuestros centros de trabajo (100 horas/presenciales aprox).

Durante la primera fase de trabajo, el alumno recibe en su domicilio todos los manuales que conforman la base teórica del programa. Para resolver las dudas o preguntas que surjan durante el estudio, el alumno cuenta con la ayuda permanente de un equipo de Tutores expertos en Marketing Online. La orientación que le transmitan los tutores durante esta fase del programa, es fundamental para que el alumno pueda entender la relación existente entre las materias analizadas.

Terminada esta primera parte, llega el momento de asistir a los Talleres de trabajo y aplicar todos los conocimientos adquiridos durante la etapa de estudio. Con la realización de los talleres pretendemos que el alumno tenga la oportunidad de vivir en primera persona las experiencias y manejo de herramientas que le pueden transmitir un amplio grupo de profesionales expertos en cada área.

La participación activa del alumno en cada taller es fundamental para poder alcanzar los objetivos previamente programados. En cada jornada se pretenden recrear situaciones similares a las que vivirá próximamente el alumno. Saber dar una respuesta adecuada y conocer las circunstancias que lo aconsejan es el objetivo primordial de cada uno de los talleres.

Para permitir la correcta evolución de cada alumno y poder realizar un seguimiento personalizado, los grupos constituidos no superarán en ningún caso los quince componentes.

Si por alguna circunstancia el alumno no puede acudir a alguno de las sesiones presenciales programadas, se plantea la posibilidad de asistir a un nuevo taller en fechas que se indicarán en su momento.

De forma paralela al desarrollo del Master, EUDE organiza seminarios, conferencias o mesas redondas, en las cuales el alumno tiene oportunidad de ampliar los conocimientos adquiridos y tomar contacto con profesionales que sin duda le van a resultar de interés. Estas actividades y encuentros se prolongarán una vez finalizado el programa académico con la intención de reforzar los vínculos establecidos entre los asistentes y con ánimo de mantener una formación continua y de interés.

Concluido el Master, se pretende que el alumno esté capacitado para realizar desde la evaluación de su sitio Web, la Empresa y su competencia hasta el desarrollo de una estrategia eficaz que maximice los resultados

## Materiales

---

El PROGRAMA está desarrollado para que el alumno pueda elegir entre diferentes tipos de soporte didáctico:

- ⇒ Carpetas con soporte papel: para que el alumno pueda manejar los diferentes temarios, auto evaluaciones y casos prácticos a desarrollar en los diferentes módulos. Éstas corresponden exclusivamente a la modalidad distancia.
- ⇒ Escuela Virtual de formación: todos nuestros alumnos que lo deseen pueden solicitar las claves para acceder on line a nuestra escuela virtual, donde encontrarán foros de alumnos, sistema de mensajería, expediente académico, enlaces de interés, descargar de temarios en pdf...

### Material específico Módulo de Idiomas

Desde EUDE – Escuela Europea de Dirección y Empresa no olvidamos la importancia que tiene en el ámbito profesional el dominio de una segunda lengua, y más en concreto el conocimiento y uso cotidiano del inglés para profesionales.

EUDE, en alianza con una de las empresas más avanzadas en la enseñanza de idiomas, Auralog – “Método Tell me More”, han logrado la integración en los Masters de posgrado de módulos específicos sobre esas materias en el que podrán conocer y aprender el idioma.

Con los módulos de idiomas, los alumnos podrán:

- Desarrollar todas las competencias lingüísticas: comprensión y expresión, oral y escrita
- Practicar la pronunciación con la última tecnología del reconocimiento de voz

- Aprender en situaciones comunicativas reales con diálogos interactivos que ilustran escenas cotidianas y de ámbito profesional
- Estudiar las nociones gramaticales, léxicas, fonéticas y de conjugación imprescindibles para dominar el idioma, con actividades interactivas y amenas:
  - a) 37 tipos de actividades diferentes,
  - b) más de 2.000 horas de contenido,
  - c) 10.000 ejercicios,
  - d) 200 explicaciones de gramática,
  - e) 1.500 verbos conjugados que se pueden consultar en todo momento.

#### *Video demostrativo*

Si desea información más completa sobre el método y campus virtual “tell me more” que es la empresa colaboradora nuestra, puede verlo con detalle pinchando en el siguiente enlace:

<http://www.tellmemorecorporate.com/Presentation/ESP.html>

#### *Acceso ilimitado para los alumnos*

En el módulo de idiomas, los alumnos pueden estudiar a cualquier hora y en cualquier lugar (en clase, en la sala multimedia del centro educativo o en casa), lo que les permite planificar sus sesiones de formación.

#### *Test de nivel, test de progresión y test de certificación de los alumnos.*

Al ofrecer a los alumnos la posibilidad de evaluar su nivel y su progresión con respecto a las exigencias del ámbito laboral, el Campus responderá de forma concreta a sus objetivos y les implicará de forma activa en su formación.

El test de certificación tiene equivalencias con los niveles del Consejo de Europa.

## Titulación recibida

---

La titulación se obtiene después de entregar y aprobar los casos prácticos de todas las áreas evaluables del programa.

El alumno recibirá la siguiente titulación:

- **Título Propio Universitario** de Master de postgrado, expedido por el Real Centro Universitario María Cristina, centro adscrito a la Universidad Complutense de Madrid.
- **Título Profesional** de Master de postgrado expedido por EUDE Escuela Europea de Dirección y Empresa.

## Temario

---

### Fundamentos del Marketing On-line

Evolución del Marketing tradicional al Marketing Digital a través de un nuevo modelo de comunicación interactiva y bidireccional. Claves del nuevo Marketing. Ampliando el Marketing. Objetivos y Valores de e-marketing. Nuevos mix de medios. Comunicar versus Informar. El papel de las empresas en la Web 2.0. De la Web 2.0 a la nube.

### Diseño, Usabilidad y Experiencia de Usuario

Diseño: Historia, Ambitos del Diseño, Proceso del Diseño de un objeto, Diseño Web y Procesos. Diseño centrado en el usuario: ¿Por qué se aplica? Observación e Investigación, El Usuario: Identificación (user-modeling), Definición de Personas, El entorno de trabajo: Identificación (task-modeling). Definición de Escenarios. Diseño y Marketing: Psicología aplicada al diseño, Leyes de la Gestalt, Neurosideño. (esta el taller).

### SEO

ROI a largo plazo versus ROI a corto plazo (SEO vs SEM). Principios básicos del Algoritmo (Antigüedad, Backlinks, Linkjuice, Contenido original, etc). Pilares del SEO: Contenido. Pilares del SEO: Linkbuilding. White SEO versus Black

Hat. Análisis de keywords y de la competencia. Herramientas de trackeo (Google Analytics, Webmaster, Tool, SEO quake, etc). (Está el taller)

### **SEM**

Retorno de Inversión a corto plazo: PPC/SEM. Conceptos básicos sobre Campañas y Cuentas AdWords. Formatos de los anuncios de AdWords. Posibilidades de targeting en AdWords. Políticas AdWords y calidad de los anuncios. Optimización de campañas a AdWords. Herramientas de apoyo a AdWords. Yahoo Sponsored Search. Facebook Ads. (Está el Taller)

### **Campañas de Display.**

Modelos: CPM, CPC, CPA y CPL. Media Planning. Display Advertising: banner, megabanner, robaráginas, etc. Redes de Medios. La Medición. Sinergias de Publicidad ON y OFF. (Taller)

### **Afiliación**

Historia de la Afiliación (Primer caso). Actores y Top players. Tipo de Redes. Tipo de Transacciones. Formatos. Acciones por Sector. Leyes aplicadas a la Publicidad online. (taller)

### **Emailing. SMS**

Estrategia de Marketing de permiso. E-mail marketing. SMS Marketing. Creación de analista de suscriptores, leads y clientes. Diseño de campañas de e-mail marketing de éxito. Aperturas e Integración. (taller)

### **Social Media**

La Web Social: Comunidades y Redes Sociales. Plataformas. Nettiqueta y Comportamiento online. La Empresa en el nuevo ecosistema digital. Planificación y estrategia para el lanzamiento de una campaña. Gestión de comunidades y políticas corporativas, Acciones de Dinamización. Buzz marketing. (Está el Taller)

### **Mobile, Gaming y Video Marketing**

El móvil como la plataforma del futuro. El Presente: juegos, geo-localización, apps y tendencias.. Tipos de estrategias en móviles para empresas. Modelos de Negocio en Móvil. EL E-commerce y el Marketing Móvil. La importancia de los juegos. Las dinámicas de éxito en juegos. Plataformas. Modelos de negocio para juegos. Marketing de juegos. Evolución del video en Internet. Plataformas y sus modelos de Negocio. El video Marketing. Vídeos virales. El futuro del vídeo. (Está el Taller)

### **Medios de Pago, Seguridad y Legislación**

#### **Analítica Web**

Introducción a la Analítica Web. Entorno de medición y reporting. Herramientas de analítica Web. Aplicaciones tácticas de la analítica Web. Social Media Analytics. Integración de la analítica Web en las Empresas.(Esta el taller)

#### **Reputación y Marca Personal**

¿Marca personal o Marketing Personal? Casos de Exito. La Marca Personal como combinación de: PR (Networking), Redes Sociales y Posicionamiento. Aplicaciones: El eRecruiting y el ROPO; Generar redes de Contactos y Conexiones Profesionales; Nuevas oportunidades Profesionales; Aumentar la credibilidad de nuestra Marca. Como Actuar: Enfocarse; Escuchar y Participar; Ser Abierto; Tener una Visión a medio y largo plazo; Ser Creativo; Ser Proactivo y Constante. Por donde Empezar: Crear tu propia cuenta; Tener un Dominio Personal; Escribirán Blog; Participar en Foros.(Falta Taller)

#### **Plan de Medios**

Mercado digital de Publicidad en España. Principales redes publicitarias. Organismos reguladores e instituciones relacionadas en publicidad y economis digital. principales modelos de negociación: cpm, cpc, cpa, etc. Formatos Standard y rich media. Mix de medios digitales: buscadores, dsplay, afiliación, emailing, movil, video, etc. Planificación publicitaria en medios sociales. Aprendizaje de un plan de medios online.

## **Enfoque Internacional**

---

En un mundo globalizado como es en el que vivimos, el tener una perspectiva y formación internacional es esencial para los profesionales actuales.

En este sentido, EUDE ha suscrito un Convenio con el British Council para proporcionar formación que permita el acceso a la acreditación oficial de los diplomas otorgados por la prestigiosa Universidad de Cambridge. Entre dichos títulos, destaca el Cambridge International Diploma in Business.

## Claustro de Formadores.

---

- Ignacio Parada
- Daniel de la Rica
- Diego Gaspar Gómez
- Francisco Rivilla
- Nancy M. Guillén López
- Víctor Bandín
- Santiago Hernández de Luís
- Abel González
- Gema Mora
- Jon Oleada
- Daniel Zafra

## Homologaciones

---

EUDE recibe las homologaciones de ANCED (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia) entre otras instituciones. Estas organizaciones homologan y certifican centros de formación con el fin de garantizar unos criterios de calidad formales, para el correcto desarrollo de las acciones formativas propuestas por nuestro centro.

Además, EUDE es socio-fundador de la Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN) y miembro de Cladea (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración).

Podrás encontrar toda la información actualizada sobre nuestras homologaciones y acuerdos en:

<http://www.eude.es/homologaciones/index.html>



Podrás encontrar toda la información actualizada sobre nuestras homologaciones y acuerdos en:

<http://www.eude.es/homologaciones/index.html>

## Colaboraciones Empresariales

---

Uno de los pilares fundamentales de la Escuela de Negocios EUDE, se basa en la colaboración constante con las empresas. Nuestra formación está totalmente dirigida a la práctica y prueba de ello es la exigencia de que nuestros formadores sean profesionales en activo de cada área de la que impartimos formación.

Nuestro posicionamiento en el mercado hace que seamos un escalón intermedio entre la formación académica y la empresa. Esto crea una necesidad en nuestros alumnos y profesionales que tratamos de cubrir con vías de colaboración que permiten tanto el acceso al mercado laboral, como el cambio de dirección en el mismo.

Es por ello por lo que hemos desarrollado un **Servicio de Carreras Profesionales** que genera una bolsa de profesionales dirigida en dos vertientes, el Plan de Prácticas en Empresa y la Bolsa de empleo. No sólo es importante formarse profesionalmente sino también poder aplicar lo aprendido en un puesto de trabajo real.

Como garantía y aval de la formación impartida, podemos presumir de tener convenios de colaboración con algunas de las más importantes empresas tanto a nivel nacional como internacional, convenios que van desde el acuerdo para poner a los alumnos del centro en disposición para realizar prácticas en las empresas clientes, hasta acuerdos de consultoría y formación a todos los niveles.

Señalamos a continuación, algunas de las empresas colaboradoras con EUDE más destacadas:



© EUDE

Plaza de Callao, 4 – Gran Vía, 46

6ª Planta

28013 (Madrid)

91 593 15 45

[info@eude.es](mailto:info@eude.es)

[www.eude.es](http://www.eude.es)

No está permitida la reproducción total o parcial del contenido de este PDF, salvo la impresión del mismo sin modificaciones a meros efectos informativos por parte del interesado, no permitiéndose la copia ni alteración del mismo por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia, registro u otros métodos sin previo aviso y autorización por parte de los titulares del Copyright.