



Universidad
Isabel I

UNISEB

— Tu título universitario —

Guía Académica

Proveedor de contenidos:



**Harvard
Business
Publishing
Education**

Sobre nosotros

UNISEB es una institución educativa especializada en programas formativos a distancia. De carácter multidisciplinar, imparte formación de Máster en varias disciplinas, en ámbitos como la empresa, educación, psicología, el derecho y el deporte, siendo un referente en los centros de formación online en español.

Posicionada como una de las mejores instituciones educativas a distancia, UNISEB ocupa el cuarto puesto en centros formativos según Financial Magazine y recientemente ha recibido el certificado EFQM por la calidad de sus estudios.

PARTNER PRINCIPAL



PARTNERS TECNOLÓGICOS



+ 100 PARTNERS

Tú eres nuestra misión, nuestros valores y nuestros objetivos

Nuestra misión en UNISEB 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 13.000 estudiantes anuales, sentimos una profunda responsabilidad de hacer una diferencia real.



Alcanza tus metas.

Con las herramientas y el conocimiento que te proporcionamos, puedes convertirte en quien desees. El único límite es tu imaginación.

Sé un faro de inspiración.

Como parte de nuestra comunidad, tienes la responsabilidad de extender las oportunidades que has recibido. Vive nuestros valores y transforma vidas.

Genera un impacto en tu entorno.

Comparte lo aprendido con quienes te rodean y sé el catalizador del cambio en tu comunidad, familia y círculo de amigos.



Acreditaciones y rankings

UNISEB imparte programas de Máster propios universitarios, proyectados dentro del Espacio Europeo de Educación Superior, otorgando créditos ECTS (European Credit Transfer System) en todos los programas formativos, garantizando así su calidad y homogeneidad. Posicionada como una de las mejores instituciones educativas a distancia, UNISEB ocupa el cuarto puesto en centros formativos según Financial Magazine y recientemente ha recibido el certificado EFQM por la calidad de sus estudios.



ANCED

Miembro de la Asociación Nacional de Centros de e-Learning y Distancia, principal organización empresarial de ámbito nacional que integra a los centros más importantes de enseñanza e-learning y a distancia.



Certificación de calidad y excelencia

Certificación de calidad y excelencia expedido por la European Foundation for Quality Management.



CECAP

Miembro de la Confederación Española de Empresas de Formación.



APEL

Miembro de la Asociación de Proveedores de e-Learning.



Financial Magazine

Cuarta mejor Escuela de Negocios de Europa.



El Mundo

Segunda mejor Escuela de Posgrado de España.



Marca registrada

Marca registrada con el número 3.543.757 dentro de la clase 41, perteneciente a Educación y Formación.

UNISEB en Números

En UNISEB, cada país representa no solo un nuevo territorio, sino una nueva oportunidad de transformar el mundo. Más de 13.000 estudiantes de 30 países han elegido sabiamente a UNISEB para dar forma a su futuro y tener un impacto global.

Los números no son solo cifras; son el resultado de nuestro esfuerzo e incansable dedicación.



En UNISEB,
nuestras impresionantes estadísticas reflejan nuestro compromiso con la excelencia y nuestro impacto global en la educación y la transformación.



Programa de Prácticas

UNISEB, en su afán para fomentar la inserción laboral de sus 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 el Centro Formativo y la Empresa, es facilitar la formación en centros de trabajo que reproduzcan las condiciones habituales del entorno empresarial como parte de su plan formativo.

Todos aquellos estudiantes extracomunitarios y con nivel Advanced de inglés tienen a su disposición, a través de su partner Worldwide Internships, la posibilidad de cursar prácticas a nivel internacional, pudiendo realizarlas en cualquier lugar del mundo. A continuación, se muestran algunas de las empresas y organizaciones donde trabajan y hacen prácticas sus alumnos.



Aportamos soluciones eficaces

a las necesidades
crecientes de
formación



Nuestra metodología

La metodología de estudios de UNISEB está diseñada con la finalidad de que el alumno pueda compaginar la vida personal y profesional. Todos los programas formativos se imparten íntegramente online, de este modo el alumno puede acceder a todo el contenido formativo a través del Campus Online, siendo esta la principal plataforma de su formación, para que pueda estudiar desde cualquier lugar del mundo y a cualquier hora. Todas las evaluaciones, seguimiento individualizado al alumno y trabajos finales, también se realizan a distancia.



Flexible



Personalizada



Accesible



Online

Programas Flexibles

Todos los programas formativos tienen una fecha de inicio flexible, es decir, empiezan cuando el alumno lo desee y lo comunique.

Método 24/365

Para que el alumno pueda estudiar a su ritmo cómo y dónde quiera, con el método 24/365 se garantiza a todos los estudiantes un continuo asesoramiento durante cualquier día del año y a cualquier hora mediante el equipo de tutores. Una vez matriculado, el alumno podrá acceder al Campus Virtual con todos los recursos académicos que necesita y con el que obtendrá una comunicación permanente entre los demás alumnos y profesores: material de estudio, foros, chats, networking con el resto de los alumnos, tutorías personalizadas, videotutoriales, masterclass, clases en streaming por expertos invitados en nuestro metaverso, noticias de actualidad y autoevaluaciones donde el alumno podrá ir consolidando los conocimientos adquiridos.



¿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 UNISEB
- Carné de estudiante





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.

Class President

Como parte del compromiso y la excelencia de UNISEB 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!



María Samayoa

Estudios: Máster en Psicología General

Especialidad: Innovadora, Experta en Criptomonedas.



Santiago Baos Rodriguez

Estudios: Máster en ADE y Big Data

Especialidad: Experto en Big Data, Analista de Inteligencia Empresarial.



Aldana Belen Jacob

Estudios: Máster en Gestión Emocional, Coaching y Mindfulness

Especialidad: Experta en Gestión Emocional.



Bárbara Bofill

Estudios: Máster en Psicología General

Especialidad: Educadora, Psicóloga Dinámica.



Alexandra Londoño Correa

Estudios: MBA

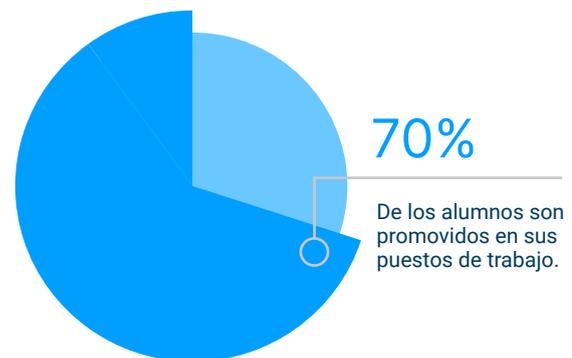
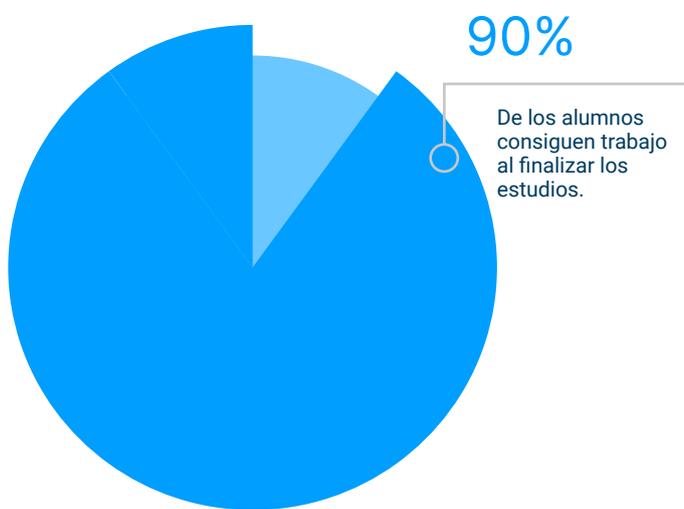
Especialidad: Líder Operacional, Estratega financiera



Bolsa de Empleo

UNISEB está reconocido 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, UNISEB tiene convenio con importantes firmas empresariales y ofrece una bolsa de empleo en la que los alumnos y antiguos alumnos podrán acceder a más de 15.000 ofertas de trabajo mensuales a nivel nacional e internacional.



Convalidación de créditos

UNISEB permite convalidar o adaptar los estudios cursados anteriormente. Todos los estudiantes pueden solicitar la convalidación de los créditos afines con sus estudios universitarios y de posgrado, realizados en cualquier universidad y escuela de negocios española e internacional, previa revisión del departamento académico del centro. Este no es un trámite obligatorio, por lo que si el alumno desea volver a cursar una asignatura, de la cual anteriormente ya la había superado con éxito en alguna otra entidad educativa, puede volver a realizarla.



Evaluación

Todos los programas formativos están basados en un modelo de formación continua de calidad, con los que el alumno adquirirá los conocimientos adecuados para alcanzar sus metas profesionales a través del estudio de manuales, clases en directo, videotutoriales, masterclass con expertos invitados, bibliotecas virtuales, recursos multimedia de refuerzo, así como las tutorías personalizadas disponibles de lunes a domingo para cualquier consulta que necesite.

Para la evaluación el alumno podrá elegir uno de los siguientes tres sistemas de evaluación:



A través de estos sistemas, se evaluará que el alumno haya adquirido todas las competencias necesarias en los diferentes bloques de estudio. Todos los métodos de evaluación se realizarán íntegramente online, facilitando el estudio a distancia por parte del alumno.



¿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 UNISEB. El Campus Virtual incluye contenido actual aplicable a escenarios de la vida real, y la calidad del máster ha superado todas mis expectativas."



"Estoy impresionada 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."

Doble Titulación

Al finalizar tu programa formativo obtendrás un certificado emitido por UNISEB y un Diploma de Máster propio universitario emitido por la Universidad Isabel I de Castilla en colaboración con UNISEB.



Apostilla de La Haya

Para facilitar los trámites administrativos, todos los estudiantes extracomunitarios podrán solicitar el servicio de apostillado en todos los documentos administrativos emitidos por la escuela, una vez finalicen sus programas formativos. El trámite de legalización única -denominada apostilla- consiste en colocar sobre el propio documento administrativo una apostilla o anotación que certificará la autenticidad de los documentos expedidos en otro país por UNISEB y la Universidad Isabel I.

Los países firmantes del XII Convenio de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado de 5 de octubre de 1961 reconocen la autenticidad de los documentos que se han expedido en otros países que incorporen la apostilla.



Admisión

Para poder acceder a nuestros Másters, los solicitantes deberán cumplir los siguientes requisitos:



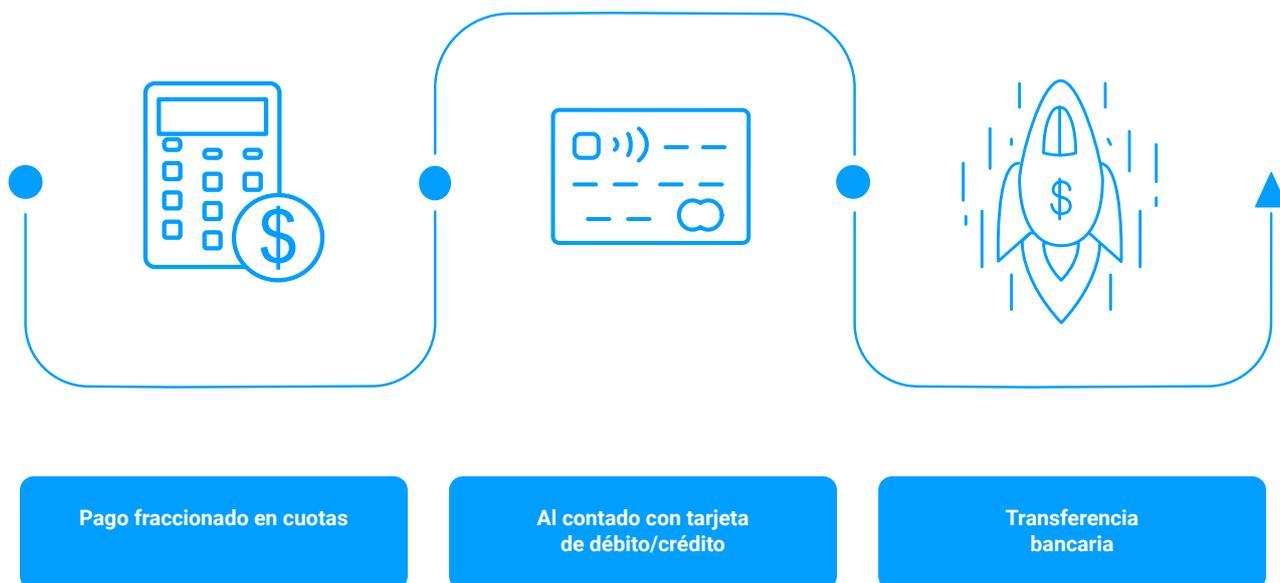
En el caso que no cumplas con ninguna de las condiciones anteriores, por favor contacta con la escuela y el departamento de admisiones valorará tu caso particular.

UNISEB es una institución de referencia en el sector de la formación, especializada en la educación a distancia y en la preparación de profesionales de alto rendimiento. UNISEB actúa en el ámbito empresarial a nivel internacional, con presencia en más de 30 países por todo el mundo y tiene como misión dar respuesta a las necesidades de un mundo globalizado donde las fronteras desaparecen en beneficio de la educación a distancia de calidad, profesional e íntegramente online.



Métodos de pago

En UNISEB te ayudamos para que puedas elegir la metodología de pago que mejor se ajuste a tus necesidades. Puedes escoger entre las siguientes opciones:



Contacto

Dirección

Av. Diagonal, 177
Barcelona (España)

Horario

Lunes a Viernes
09:00 - 22:00

Teléfono

(+34) 93 379 40 10

Email

secretaria@uniseb.es



MBA en Marketing Digital y Analytics

INTRODUCCIÓN

El MBA en Marketing Digital y Analytics está diseñado para formar a líderes capaces de afrontar los retos del entorno digital con una visión estratégica, analítica y orientada a resultados. Este programa combina las habilidades de dirección empresarial con las competencias técnicas propias del marketing digital y el análisis de datos, permitiendo a los profesionales anticipar tendencias, tomar decisiones fundamentadas y liderar equipos en entornos altamente competitivos y tecnologizados.

A lo largo del programa, el estudiante adquirirá una comprensión profunda de las principales herramientas, plataformas y métricas del marketing digital, junto con una base sólida en dirección de empresas, operación, finanzas y transformación digital. Todo ello se articula mediante una metodología flexible, casos prácticos y el acompañamiento de tutores expertos, lo que garantiza un aprendizaje integral y aplicado al contexto empresarial real.

Estudiando en UNISEB recibirás el asesoramiento de expertos y tutores que junto con la metodología de estudio asegurarán tu éxito profesional.

DOBLE TITULACIÓN

Al finalizar tu programa formativo obtendrás un certificado emitido por UNISEB y un Diploma de Máster propio universitario emitido por la Universidad Isabel I de Castilla en colaboración con UNISEB.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este MBA está dirigido a profesionales que deseen especializarse en marketing digital con un enfoque analítico, así como a perfiles directivos y emprendedores que busquen liderar la transformación digital de sus organizaciones:

- Directivos y responsables de marketing que necesiten adaptarse a las nuevas herramientas digitales.
- Emprendedores que desean desarrollar negocios en entornos digitales.
- Profesionales del ámbito de la comunicación, publicidad o tecnología que deseen evolucionar hacia un perfil más estratégico.
- Analistas de datos o consultores que buscan integrar la dimensión del marketing en su especialidad.
- Recién graduados en administración de empresas, economía, publicidad, comunicación o ingeniería.

OBJETIVOS

El plan de estudios del MBA en Marketing Digital y Analytics tiene como propósito capacitar al alumno para:

- Liderar la planificación e implementación de estrategias de marketing digital integradas.
- Utilizar herramientas de análisis y visualización de datos para la toma de decisiones basada en evidencias.
- Comprender y aplicar las claves de la transformación digital en los modelos de negocio.
- Dominar los conceptos fundamentales del e-commerce, posicionamiento web, redes sociales, SEO y SEM.
- Gestionar la creación de contenido digital, estrategias omnicanal e integración de influencers.
- Diseñar, interpretar y ejecutar estudios de mercado con enfoque en demanda, segmentación y comportamiento del consumidor.

SALIDAS PROFESIONALES

El MBA en Marketing Digital y Analytics te aporta el conocimiento y capacidades necesarias para desarrollar tu carrera como:

- Desarrollar estrategias de marketing digital integradas, diseñadas para optimizar la presencia de una marca en entornos online y mejorar la experiencia del cliente a través de canales digitales.
- Implementar y supervisar campañas de publicidad digital utilizando herramientas de analítica avanzada, gestionando KPIs clave y evaluando el retorno de la inversión (ROI) en medios digitales.
- Analizar datos provenientes de redes sociales, tráfico web, campañas SEO/SEM y otros entornos digitales, generando reportes accionables que orienten decisiones estratégicas de marketing.
- Diseñar, ejecutar y evaluar proyectos de comercio electrónico, desde la gestión de plataformas digitales hasta la logística y experiencia del usuario en procesos de compra.
- Liderar procesos de transformación digital dentro de una empresa, incluyendo el desarrollo de cultura digital, capacitación de equipos, implementación de tecnologías emergentes y alineación con objetivos estratégicos.

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.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1. DIRECCIÓN DE MARKETING Y COMERCIAL

- Tema 1. Estructuras Organizativas: Fundamentos para el Éxito en Marketing Estratégico
- Tema 2. La Cadena de Valor y el Enfoque en Nichos de Mercado: Estrategia y Diferenciación en el Contexto Organizativo
- Tema 3. Descubriendo Nichos de Mercado: Estrategias con Análisis PESTEL y las Cinco Fuerzas de Porter
- Tema 4. Estudio de Mercado en Nichos: Estrategias para Comprender y Atender a Segmentos Especializados
- Tema 5. Conceptos Clave: Usuario, Cliente, Aliado, Colaborador, Proveedor, Comercial y Agente
- Tema 6. Organización y Dirección del Equipo de Ventas
- Tema 7. Planificación y Previsión de Ventas con Dinámicas de Fidelización
- Tema 8. Coherencia Visual en las Comunicaciones Empresariales
- Tema 9. Contenido Corporativo Multiplataforma
- Tema 10. Gestión de Crisis, Comunicación Corporativa y RSC
- Tema 11. Marca Corporativa y Marcas Personales Corporativas
- Tema 12. Redes Sociales
- Tema 13. Estrategias de Contenido Digital y Autoridad de Marca
- Tema 14. Analítica Web y Medición de Resultados
- Tema 15. Canales y Herramientas de Marketing Digital
- Tema 16. Posicionamiento Orgánico: SEO
- Tema 17. Paid Media o Posicionamiento Inorgánico: SEM
- Tema 18. Elegir Proyecto y Modelo de Negocio o Línea de Negocio a Desarrollar dentro de una Empresa
- Tema 19. Definir los Objetivos: Venta, Branding o Autoridad
- Tema 20. Herramientas Gratis y de Pago de Marketing Digital
- Tema 21. Marketing Estratégico
- Tema 22. Optimización y Fidelización
- Tema 23. Analítica Web y Medición de Resultados

MÓDULO 2. DIRECCIÓN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA EMPRESA

- Tema 1. Los nuevos elementos de la transformación digital
- Tema 2. Estudio IESE-Penteo sobre transformación digital
- Tema 3. El rol de la transformación digital en los recursos humanos
- Tema 4. Transformación Digital: Casos de éxito
- Tema 5. La evolución de la transformación digital
- Tema 6. Componentes fundamentales de la transformación digital
- Tema 7. Casos de éxito en la transformación digital
- Tema 8. Desafíos y soluciones en la transformación digital
- Tema 9. Recomendaciones para una transformación digital exitosa

- Tema 10. Innovación como núcleo de la competitividad digital
- Tema 11. Estrategia de marketing y comercialización digital
- Tema 12. Alineación del negocio con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible)
- Tema 13. Ejecución del plan de acción
- Tema 14. Introducción a la inteligencia de negocios
- Tema 15. Tendencias actuales en Business Intelligence y Big Data
- Tema 16. Implementación de sistemas de inteligencia de negocios
- Tema 17. Soporte a la toma de decisiones con BI
- Tema 18. Beneficios estratégicos del análisis predictivo
- Tema 19. Estrategias para mejorar la toma de decisiones empresariales
- Tema 20. Introducción a la Inteligencia Artificial
- Tema 21. Aplicaciones Prácticas de la IA en los Negocios
- Tema 22. Herramientas y Tecnologías de IA
- Tema 23. Implementación de la IA en la Empresa
- Tema 24. Ética y Consideraciones Legales en IA

MÓDULO 3. DIRECCIÓN DE TALENTO Y PERSONAS

- Tema 1. Introducción al departamento de talento y personas
- Tema 2. Funciones clave del departamento de talento y personas
- Tema 3. Estructura de un departamento de talento y personas
- Tema 4. Estructura organizativa de los equipos de RRHH
- Tema 5. Un modelo para recursos humanos modernos (talento y personas)
- Tema 6. ¿Importa la proporción de recursos humanos y empleados?
- Tema 7. La experiencia del empleado
- Tema 8. La Alta Dirección: definiendo la estrategia y la cultura organizacional
- Tema 9. La dirección estratégica de Recursos Humanos: alineando la gestión del talento con la estrategia corporativa
- Tema 10. Incentivos laborales
- Tema 11. Integrando la estrategia de gestión del talento con la alta dirección
- Tema 12. Transformación Digital en Recursos Humanos
- Tema 13. Inbound Recruiting: Qué es y cómo implementarlo
- Tema 14. Reclutamiento 4.0: Qué es y para qué sirve
- Tema 15. Selección de personal basada en datos
- Tema 16. Liderando la Transformación Digital
- Tema 17. Elementos clave de un buen plan de transformación digital en RRHH

Tema 18. La dirección estratégica del talento basado en datos
Tema 19. Alta dirección del talento basado en el análisis de datos
Tema 20. People analytics aplicado al reclutamiento de talento
Tema 21. People analytics aplicado al clima laboral de la empresa
Tema 22. KPIs en People Analytics
Tema 23. Ejemplo de aplicación de people analytics
Tema 24. Training management 2.0: entrenamiento de empleados en la nueva economía
Tema 25. ¿Qué es un responsable/gerente de formación/capacitación o training manager?
Tema 26. Plan de formación o capacitación
Tema 27. Gamificación de la formación empresarial
Tema 28. La realidad virtual
Tema 29. Ejemplos de gamificación
Tema 30. Cómo desarrollar un esfuerzo efectivo de gamificación
Tema 31. Cómo implementar la gamificación en la organización

MÓDULO 4. ENTORNO SOCIOECONÓMICO

Tema 1. Distribución de la riqueza y características de los países
Tema 2. Evolución histórica del Entorno Económico
Tema 3. Agentes económicos y transacciones
Tema 4. Determinación de precios y cantidades en un mercado libre
Tema 5. Competencia en los mercados
Tema 6. Análisis crítico de la competitividad de los mercados
Tema 7. Ciclos económicos y contabilidad nacional
Tema 8. Importancia de la contabilidad nacional
Tema 9. Principales macromagnitudes económicas
Tema 10. Mercado de trabajo
Tema 11. Balanza de pagos y los tipos de cambio
Tema 12. Política fiscal
Tema 13. Política monetaria
Tema 14. Criptomonedas y nuevas tecnologías económicas
Tema 15. Evaluación crítica de las políticas económicas
Tema 16. Escenario Económico Mundial
Tema 17. Corrientes de pensamiento económico
Tema 18. Tendencias actuales de la economía
Tema 19. Retos futuros de la ciencia económica

MÓDULO 5. DIRECCIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD

Tema 1. El Valor del Dinero en el Tiempo
Tema 2. Análisis de Rentabilidad
Tema 3. Estados financieros y análisis contable
Tema 4. Introducción a los estados financieros
Tema 5. Relación entre contabilidad y gestión empresarial

Tema 6. Balance de situación
Tema 7. Cuenta de pérdidas y ganancias
Tema 8. Propósitos de la planificación financiera
Tema 9. Elaboración de presupuestos
Tema 10. Criterios de elaboración de presupuestos
Tema 11. Momentos críticos en la planificación financiera
Tema 12. Plan estratégico financiero
Tema 13. Propósitos del control de gestión
Tema 14. Análisis de desviaciones
Tema 15. Valor añadido por el control de gestión
Tema 16. Fundamentación del control de gestión
Tema 17. Introducción al Cuadro de Mando
Tema 18. Criterios para la elaboración de un cuadro de mando
Tema 19. El valor añadido por el cuadro de mando
Tema 20. Herramientas complementarias de gestión

MÓDULO 6. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

Tema 1. Dirección de operaciones
Tema 2. Entorno empresarial
Tema 3. Estrategias de operaciones
Tema 4. Implementación y ejecución de estrategias
Tema 5. Funciones de la dirección de operaciones
Tema 6. Descomposición de procesos empresariales
Tema 7. Dirección de operaciones por sectores
Tema 8. Retos de la dirección de operaciones
Tema 9. Elementos y parámetros de un sistema de operaciones
Tema 10. Gestión de la capacidad
Tema 11. Gestión de flujos temporales
Tema 12. Medición del desempeño
Tema 13. Sistemas de planificación
Tema 14. Gestión de proyectos
Tema 15. Enfoques colaborativos y la tipología de proyectos
Tema 16. Integración de la planificación estratégica
Tema 17. Tecnología en operaciones
Tema 18. Gestión de stock e inventarios
Tema 19. Liderazgo y motivación en operaciones
Tema 20. Retos modernos en la dirección de operaciones

MÓDULO 7. INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESA

Tema 1. Introducción a la Internacionalización
Tema 2. Ventajas y riesgos de la internacionalización
Tema 3. Entorno global y factores de influencia
Tema 4. Impulsores del Futuro
Tema 5. Información y recursos para la internacionalización
Tema 6. Herramientas para el análisis del entorno internacional
Tema 7. Análisis estratégico para la internacionalización
Tema 8. Diagnóstico internacional de la empresa

Tema 9. Selección de estrategias de internacionalización
Tema 10. Formulación de la estrategia internacional
Tema 11. Métodos de entrada en mercados internacionales
Tema 12. Plan de marketing internacional
Tema 13. Promoción y fidelización en nuevos mercados
Tema 14. Organización del departamento comercial de exportación

MÓDULO 8. CREACIÓN DE CONTENIDOS DIGITALES

Tema 1. Fundamentos del contenido digital
Tema 2. Canales digitales clave
Tema 3. Estrategia de contenido
Tema 4. Posicionamiento de marca mediante contenido
Tema 5. Casos de éxito en contenido digital
Tema 6. Creación de contenido efectivo en redes
Tema 7. Tendencias y hashtags
Tema 8. Herramientas y técnicas digitales
Tema 9. Engagement y comunidad digital
Tema 10. Evaluación y métricas del contenido social
Tema 11. Introducción al podcasting
Tema 12. Producción y planificación de podcasts
Tema 13. Distribución y promoción de podcasts
Tema 14. Monetización y patrocinio
Tema 15. Medición del éxito del podcast
Tema 16. Fundamentos del contenido web
Tema 17. Introducción al SEO
Tema 18. Palabras clave y optimización
Tema 19. Herramientas SEO
Tema 20. Creación y gestión de blogs
Tema 21. Email marketing efectivo
Tema 22. Estrategias con influencers
Tema 23. Principios de la estrategia omnichannel
Tema 24. Evaluación y métricas Omnichannel

MÓDULO 9. PROSPECCIÓN Y ANÁLISIS DE DEMANDA

Tema 1. Introducción a la investigación de mercados
Tema 2. Fases del Estudio de Mercado
Tema 3. Conceptos Clave del Análisis de Mercado
Tema 4. Output de los Estudios de Mercado
Tema 5. Visión Global del Curso y sus Contenidos
Tema 6. Tipos de demanda en economía
Tema 7. Principios básicos de oferta y demanda
Tema 8. Elasticidad y sus implicaciones económicas
Tema 9. Equilibrio del mercado
Tema 10. Demanda en el sector inmobiliario
Tema 11. Diseños de investigación de mercado
Tema 12. Estrategias de recopilación de datos
Tema 13. Organización del proceso de investigación
Tema 14. Análisis e interpretación de datos

Tema 15. Aplicaciones en estudios inmobiliarios
Tema 16. Tipologías de marketing
Tema 17. Conceptos clave del marketing digital
Tema 18. Big Data y sus aplicaciones
Tema 19. Marketing basado en análisis de datos
Tema 20. Integración de marketing e investigación de mercado
Tema 21. Metodologías aplicadas
Tema 22. Estructuración del estudio
Tema 23. Fuentes de información
Tema 24. Métodos estadísticos aplicados
Tema 25. Estudios inmobiliarios específicos

MÓDULO 10. TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Tema 1. La digitalización empresarial
Tema 2. Inteligencia artificial (AI)
Tema 3. El internet de las cosas (IoT)
Tema 4. Blockchain
Tema 5. Big Data y Business Intelligence (BI)
Tema 6. Cloud computing
Tema 7. Automatización y robótica industrial
Tema 8. Ciberseguridad

MÓDULO 11. ECOMMERCE

Tema 1. E-commerce
Tema 2. Marketplace
Tema 3. Mobile commerce
Tema 4. Funnel
Tema 5. Métricas Web
Tema 6. UX para e-commerce
Tema 7. Paid Media
Tema 8. Mobile Wallets
Tema 9. Landing page

MÓDULO 12. MARKETING ANALYTICS

Tema 1. Web Analytics
Tema 2. Analytics Tools
Tema 3. Affiliate Marketing
Tema 4. Google Data Studio