



# PSNDI

## Programa Superior de Digital Business

IX EDICIÓN | OCTUBRE 2019

### Desarrolla tu potencial

Aprende todo lo necesario para dirigir un  
proyecto digital

# 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.



### Docentes de primer NIVEL

Nuestros formadores son profesionales en activo, con dilatada experiencia en docencia y especialmente en el sector digital.



### Grupos reducidos

El formato presencial permite la cercanía entre compañeros y profesores y generar un contacto más allá de las sesiones formativas.



### Proyecto

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



### Prácticas en empresa

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



### Portal de empleo

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



### Cercanía

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



### Bonificación

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



### 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.



### 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.

# Contenido del programa

## 1. ESTRATEGIA NEGOCIO DIGITAL

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.

- ▶ Innovación y modelos de negocio
- ▶ Branding
- ▶ Lean StartUp: prototipado y validación
- ▶ Diseño de estrategias de venta
- ▶ Creación de personas
- ▶ UX/UI
- ▶ Marketplaces, comparadores, Google Shopping y afiliación

## 2. PLANIFICACIÓN COMERCIAL

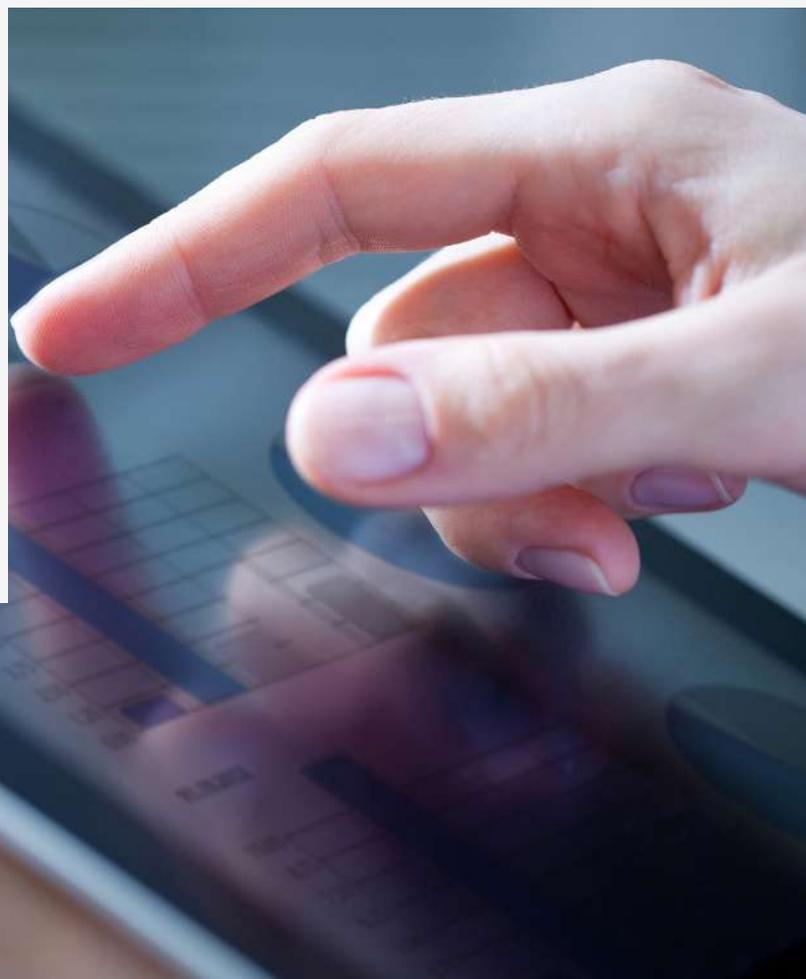
Tan importante es tener una buena estrategia de tu negocio digital cómo hacer una buena planificación comercial. Para ello, en este módulo aprenderás a crear tu propio plan de ventas digital, conocerás diferentes estrategias de pricing a aplicar en tu proyecto, sabrás qué técnicas de ventas puedes aplicar 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
- ▶ Infoproductos
- ▶ Técnicas de venta, fidelización, mail marketing

## 3. OPERACIONES

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

- ▶ Modelado de procesos de negocio
- ▶ Infraestructura y plataformas
- ▶ Multidispositivo
- ▶ Logística y proveedores
- ▶ Medios de Pago y temas legales



## 4. MARKETING CAPTACIÓN Y CONVERSIÓN

De la misma manera que en un negocio offline, en el mundo digital necesitamos captar clientes potenciales; es decir, atraerles a nuestro negocio para que nos conozcan y vean nuestros productos. Una vez les hemos atraído, debemos conseguir que compren. Pero además, debemos intentar que, una vez han comprado, queden satisfechos y vuelvan a nuestra tienda. 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.

- ▶ Marketing de Contenidos
- ▶ Posicionamiento Web - SEO
- ▶ Campañas de Google Adwords
- ▶ Publicidad en Redes Sociales
- ▶ Email Marketing y Automatización
- ▶ Google Analytics
- ▶ Plan de marketing online

## 5. INTERNACIONALIZACIÓN

Este módulo, te dará las claves sobre cómo preparar la internacionalización de tu negocio en todas las áreas.

- ▶ Negocio digital internacional

## 6. PLANIFICACIÓN FINANCIERA

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.

- ▶ Finanzas para negocios digitales (Business Plan)
- ▶ Financiación e inversores

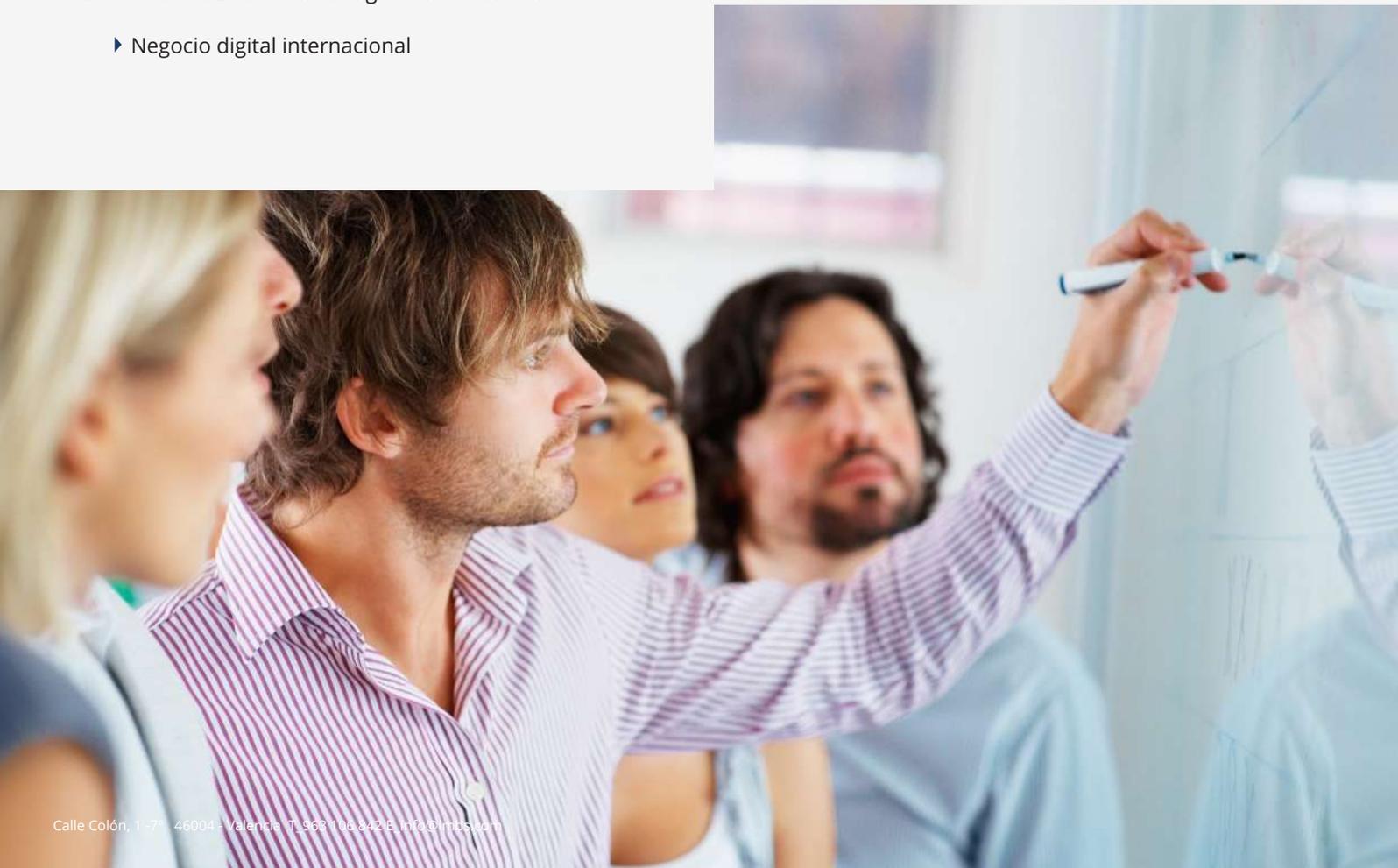
## 7. PLANIFICACIÓN PROYECTO DIGITAL

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 de Negocios Digitales

## 8. 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?

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 digitales.



**60%**

Especialistas en Marketing



**20%**

Emprendedores y pequeños empresarios



**20%**

Profesionales de comercio electrónico

# 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 negocios digitales**



## 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.

# Nuestro equipo docente

## Javier Echaleku

Gerente en KUOMBO

CADE en Fundesem y MBA Executive en Fundesem

## Loles Sancho Martí

Fundadora en Loles Sancho Comunicación

Licenciada en Marketing y Gestión Comercial

## Mario Gallart

Digital Marketing Specialist en Cecotec

Máster Analítica Web y certificación en Analytics y Adwords

## Pepe Romera

Formador Vídeo Marketing en PepeRomera.com

Ingeniero Técnico en Telecomunicaciones, Sonido e Imagen

## Eva María Marcos

Off&Online Marketing Manager Aquaservice

Licenciatura Publicidad y Relaciones Públicas

## Rafa Sospedra

Consultor SEO y Analista Web en Kupakia

Licenciado por la UNED

## Rafa Martínez

Director de Conntia

Licenciado en ADE y Executive MBA

## Bernardo Abril

CEO en Globalexportise

Master en Internacional eBusiness

## Pablo Esteve

Brand Specialist & Strategic Creative Director

Licenciate HND in Art & Design

## José Antonio Robles

Ger. Comercial Zona Sur Zeleris

Licenciados en Ciencias Económicas y MBA

## Paco Tormo

Co Fundador y CEO de Singularu

Licenciado en Ciencias de la Información

## David Ortega

Project manager and iOS developer at Dekalabs.

Ingeniero Técnico Informático y MBA

## Javier Peris

Senior IT Business Strategist & Best Practices Specialist

Experto Metodologías Ágiles y Lean. COBIT®5, PRINCE2®

## Irene Ferrer

Consultora UX/UI en Sopra

Máster Diseño de Experiencia de Usuario

## Carlos Andonegui

Director General en Vinopremier.com

Diplomado en Empresariales

## Eva Marí

Digital Performance Marketing en Lucera Energía

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas

## Fernando Serer

CEO & Founder Blogestudio

Licenciado en Marketing y Máster en e-Business

## Jaume Montesinos

Producto e Innovación en Flywire

Ingeniería en Telecomunicaciones

## Álvaro Cerpa Cerdán

Manager Account y SEO en Kuombo

Técnico en Sistemas Informáticos

### Dirección Académica

## Javier Echaleku

Director Académico del Programa Superior de Digital Business

### Coordinación

## Carmen Tarín

Directora de IEM Business School

\*Clausro sujeto a posibles modificaciones puntuales

# Ediciones y convocatorias

Conoce las próximas ediciones y convocatorias.

## OCTUBRE

### Edición IX

De octubre 2019 a abril de 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 €\*<sup>\*</sup>**

\*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



*"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 de Negocios Digitales".*

**Maya Callejo**

Co-Fundadora en KiBi Toys



*"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."*

**Carlos Cordón**

eCommerce Mang . Teknosolar

# #ExperiencialEM



Calle Colón, 1 -7º 46004 - Valencia  
T\_963 106 842 E\_info@imbs.com

Síguenos en



[iembs.com](http://iembs.com)