

POSTGRADO AVANZADO ONLINE EN
**MARKETING
DIGITAL**
[PAOMD]



+ 55 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+62.000
Antiguos
alumnos



12 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 5 continentes



Acuerdos con
+125 universidades



Primeras posiciones
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

Forbes

| | | | |
|--|------------------------------------|---------------|-------------------------------|
| 1 | 1 | 1 | 1 |
| España Nuevos graduados y jóvenes profesionales | España Directivos de alto nivel | España MBA | España Programas Executive |

ELMUNDO

| | | | |
|---------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------------------|
| 1 | 1 | 3 | 4 |
| España Marketing | España Comercio Exterior | España Recursos Humanos | España Comunicación Corporativa |

Bloomberg Businessweek

| |
|-------------------------------|
| 23 |
| Europa Escuela de Negocios |



| | | | | |
|---------------------|-------------------------|------------------------------|---------------------|----------------------|
| 12 | 34 | 34 | 34 | 50 |
| Europa Logística | Europa Executive MBA | Europa Business Analytics | Europa Marketing | Europa Management |

| | | |
|---------------|--------------------|---|
| 51 | 64 | 51 |
| Europa MBA | Europa Finanzas | Global MBA especialidad en Marketing |

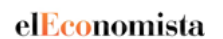


| | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 40 | 87 |
| Global Escuela de Negocios | Global Escuela de Negocios |



| | |
|---|-------------------------------|
| 5 | 19 |
| Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas | Global Escuela de Negocios |

| | | | | |
|-------------------------|----------------------|---------------------|--------------------|-------------------------------|
| 37 | 41 | 47 | 49 | 85 |
| Global Executive MBA | Global Management | Global Marketing | Global Finanzas | Global Escuela de Negocios |



| | | | |
|--------------------|---------------|-------------------------------|-------------------------|
| 4 | 24 | 30 | 41 |
| Global Finanzas | Global MBA | Global Escuela de Negocios | Global Executive MBA |

| | | |
|---|---|-------------------------------------|
| 1 | 5 | 5 |
| Ibero América Marketing Digital Online | Ibero América Centro de Formación Online | Ibero América Innovación Digital |



| | | | |
|---|---|---|--|
| 2 | 2 | 2 | 57 |
| España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación | España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento | España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo | España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa |

POSTGRADO AVANZADO ONLINE EN

MARKETING DIGITAL [PAOMD]

DIRIGIDO A

Profesionales con años de experiencia en marketing digital que necesiten profundizar y ampliar conocimientos sobre las últimas y más avanzadas disciplinas de marketing digital que ya se están aplicando en el día de hoy.

OBJETIVOS

- > Entender y aplicar el marketing digital avanzado al nuevo customer journey.
- > Gestionar proyectos digitales con nuevas herramientas ágiles.
- > Configurar sus propios dashboard de seguimiento de métricas y KPIs avanzados integrando medios propios y de terceros (CRO, UX, A/B Test).
- > Medir el éxito de una estrategia de marketing en buscadores gracias el uso de diferentes herramientas y siendo capaces de auditar y optimizar proyectos ya activos.
- > Aplicar técnicas y herramientas de marketing automation.



METODOLOGÍA

¿En qué consiste?



Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.

Documentación

- Programa completo.
- Asignación de temas y clases por semana.
- Documentación elaborada por profesionales del sector.
- Vídeos de tutorías y webinars (clases).
- Bibliografía y links de interés.

Documentación en Easy Generator

- Contenidos ONLINE.
- Descargables en PDF.
- Indicador y marcador de progreso.



Sesiones online síncronas y asíncronas

- Se recomienda asistir a todos los webinars e interactuar con el profesor y los compañeros.
- Los webinars son sesiones online de una hora aprox. impartidas por un profesional, miembro del consejo de expertos del curso. Estas sesiones tratarán sobre temas o materias relevantes, pudiendo el alumno interactuar con el ponente en tiempo real.
- Las sesiones serán grabadas y podrás encontrarlos en el aula virtual después de su impartición.
- Horario habitual entre las 19:00y las 21:00h. (hora España)
- Las fechas y horarios puedes encontrarlas disponibles en el aula virtual desde el 1er día de inicio del curso.
- En total son 10 webinars durante el curso.



Autoevaluación

Al final de cada tema hay un test de autoevaluación para asegurarte que aprendes lo previsto.



Aplicación de casos de estudios y empresas reales



Apoyo tutorizado y feedback

4 tutorías en directo, una tutoría cada mes, con una de ellas al inicio con la explicación del curso.



Actividades prácticas y experienciales



Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales



Proyecto final y examen final para la obtención del título

ESTRUCTURA ACADÉMICA

1 BLOQUES TEMÁTICOS

MÓDULO 1. El consumer Journey ha cambiado. Cómo gestionar este nuevo paradigma

- > El nuevo consumer journey
- > Impacto de los dispositivos móviles en el funnel de ventas
- > Micromomentos, como aplicarlos en mi estrategia de Marketing
- > Flywheel, como dominar el nuevo funnel de ventas

MÓDULO 2. Metodologías de gestión de proyectos digitales

- > Etapas y tareas clave a desarrollar en un proyecto digital
- > Perfiles involucrados en cada etapa
- > Herramientas imprescindibles para el éxito del proyecto
- > Principales outputs en cada una de las etapas del proceso

MÓDULO 3. Web Marketing Avanzado

- > UX avanzado (procedimientos y herramientas)
- > CRO (procedimientos y herramientas)
- > A/B Test: Estrategia, herramientas y conclusiones
- > NPS (como activarlo, conclusiones y planes de acción)

MÓDULO 4. Analítica Web Avanzada

- > Introducción y usos de Google Tag Manager (Pixels, Data Layer, viculación de herramientas, NPS)
- > Analítica web avanzada: Panel de administración de GA, Vistas, segmentos, KPIs web, mapas de calor
- > Google Search Console (vinculación con Analytics)
- > Vincular diferentes productos bajo una misma cuenta (ejemplo productos de google)

MÓDULO 5. Marketing Avanzado en buscadores: SEO

- > Estrategia de posicionamiento en buscadores combinada (SEO y SEM)
- > ¿Qué es mejor SEO o SEM?
 - › Ventajas y limitaciones del SEO y del SEM
 - › Sinergias entre campañas de SEO y SEM
 - › Beneficios de una estrategia SEO y SEM combinada

- > SEO Avanzado
 - › Repaso fases de un proyecto SEO
 - › Últimas actualizaciones del algoritmo de Google: conversational search, mobile first index, page speed, core updates
 - › Diferencias entre Google y Baidu

MÓDULO 6. Marketing Avanzado en buscadores: SEM

- > Ecosistema del Entorno SEM: Estrategia según modelo de negocio
- > Estructura SEM avanzada
- > Quality Score: Medidas técnicas y de contenido para mejorar el nivel de calidad
- > Las tres "A" de Google: Audiencia, Automatización y Atribución
- > Opciones avanzadas GDN: Gmail ads, Remarketing dinámico, audiencias, customer match y similar users.
- > Dynamic Search Ads: Gestiona el fondo de catálogo
- > Creación y medición del CRO en la plataforma de Google Ads
- > Herramientas externas a Google Ads: Automatización, Bidding y Reporting
- > Búsquedas por voz y Asistentes virtuales
- > SA 360, Campaign Manager, DV 360
- > Conversiones postclick y postview

MÓDULO 7. Social Media Ads Avanzada

- > Estrategia publicitaria en Social Media
- > Social Selling - paid
- > Social Ads avanzado (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Snapchat, Pinterest)
 - › Configuración Business Manager
 - › Pixels y medición
 - › Audiencias, remarketing, catálogo y omnicanalidad
- > Social Listening y herramientas de monitorización y benchmark en Redes Sociales

MÓDULO 8. Influencer Marketing

- > Qué son los influencers y su papel en la estrategia de negocio
- > El marco estratégico para una campaña de influencers
- > La estrategia de Influencers: fijación de objetivos de negocio, identificación / selección de tribus y desarrollo de concepto creativo
- > Diseño de un plan Always-On
- > Activación de la campaña de influencers

- > Medición y evaluación de la campaña: métricas, imagen de marca y ROI
- > Gestión de la reputación de la marca
- > Integración de una campaña influencers en un plan 360 (online/offline)
- > De campañas puntuales a campañas Always On
- > The age of advocacy: más allá del marketing de influencers

MÓDULO 9. Publicidad Programática

- > Ecosistema programático buy side & sell side
- > Modelos de compra programática: Programmatic direct / RTB
- > Yield management y modelos de venta programática: header bidding / Waterfall, etc
- > Formatos y canales programáticos para acciones de Branding y de Performance
- > Tipologías de activación y targeting en programmatic
- > Audience targeting: DMPs y generación de audiencias
- > Personalización: DCOs y optimización creativa en programmatic
- > Brand Safety / Viewability / Fraude: herramientas de verificación
- > Tracking y medición programática: Cross Device / Modelos de atribución y contribución / Adserving

MÓDULO 10. Data Driven Marketing. DMPs y CDPs usos y funcionalidades

- > Integración de audiencias en mi plan de programática (1st,2nd y 3rd party data)
- > DMPs: tipos, configuración y rol
- > CDPs: Tipos, configuración e implicaciones

MÓDULO 11. Marketing Automation

- > Marketing Automation, conceptos y ámbitos de uso
- > Descripción de las soluciones más relevantes del mercado
- > Fases de implantación de un proyecto de Marketing automation
- > Configuración de los SPF, Delegación de subdominio, punteros de DNS; DKIM y sender score
- > Canales de contacto con los clientes y visión holística
- > Reporting de las plataformas de Marketing Automation
- > Salesforce Marketing Cloud

MÓDULO 12. Marketing Digital B2B

- > Objetivos y target
- > Captación de leads en B2B (linkedin ads?)
- > Branded content, PR y contenido de valor en B2B
- > CRM y herramientas de ventas (Hubspot, salesforce pardot, pipedrive,.....)
- > Rol del call center

MÓDULO 13. Medición, cuadros de mando y digital research

- > Modelos de atribución
- > Herramientas de visualización de datos (Tableau, Power BI, Qlick view, data studio)
- > Diferentes fuentes de datos para nutrir estas herramientas en base a los objetivos
- > Cómo integrar una herramienta de visualización de datos y consideraciones
- > Qué herramienta y dashboard utilizar según el uso, objeto y target del informe
- > Digital Research: herramientas, fuentes de datos y aplicación en análisis y benchmark

2

PROYECTO FINAL

El proyecto final es un proyecto empresarial de temática a escoger por el estudiante, puede ser real o no, que supone un desafío en el que demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias del programa.

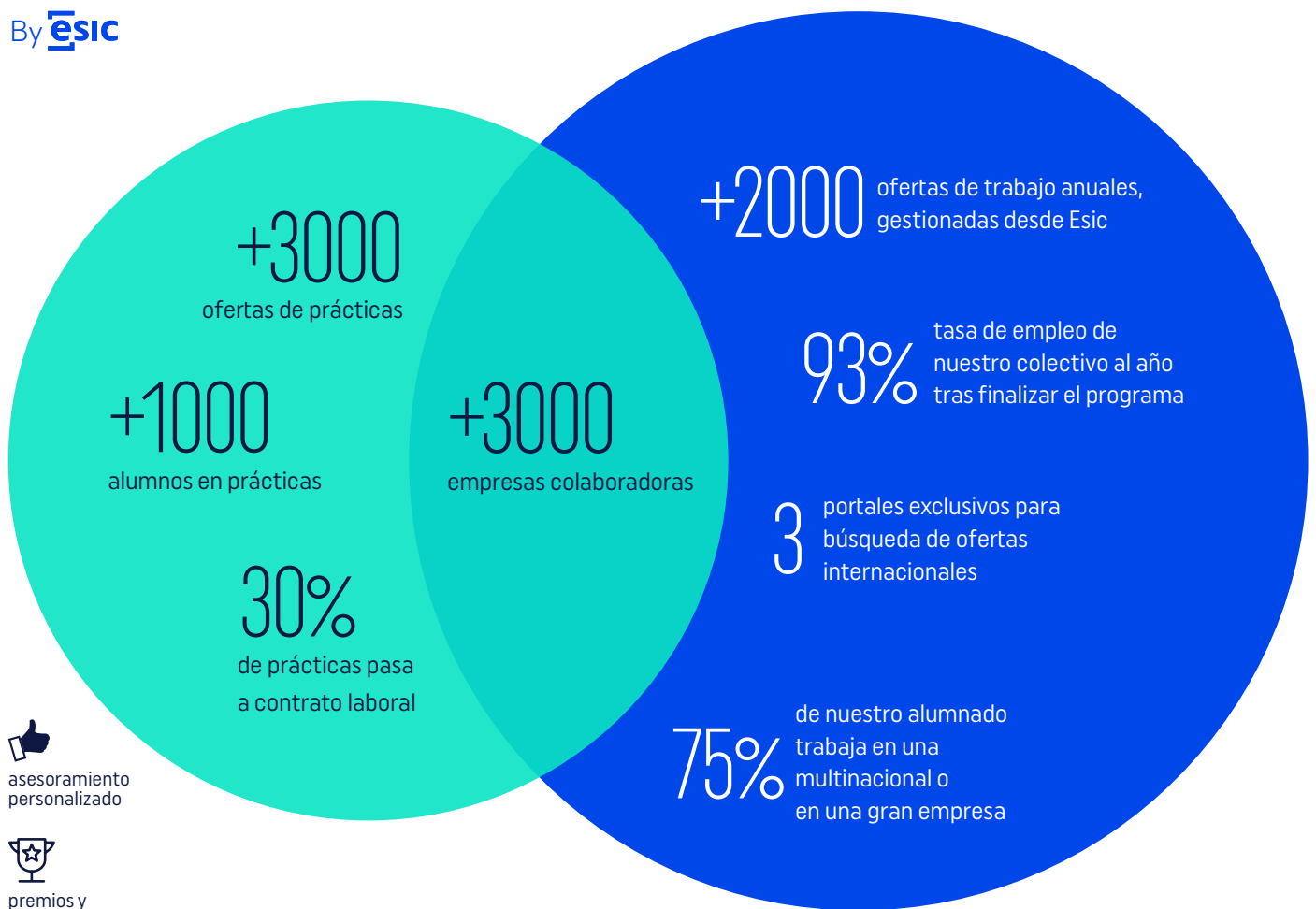


TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



 asesoramiento personalizado

 premios y concursos para emprendedores

 talleres de emprendimiento

 charlas y encuentros con emprendedores

 incubadora de ideas

 networking entre emprendedores

 foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.

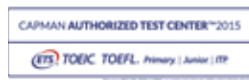


ÁREA DE IDIOMAS [profesionales globales]

ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

Centro preparador y examinador oficial



Empresas y profesionales

Cursos anuales

Programas a medida

Programas específicos

Intensivos

Individuales

Conversación

**Nuestro presente es bilingüe,
multicultural y global...**
nuestros alumnos también lo son.

Recorridos internacionales



*Contamos con múltiples destinos
donde podrás completar tu formación*

DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



+40 países
de destino



acuerdos con
+125 universidades



+500
alumnos

Madrid

+34 91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

Barcelona

+34 93 414 44 44
info.barcelona@esic.edu

Valencia

+34 96 361 48 11
info.valencia@esic.edu

Sevilla

+34 95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

Zaragoza

+34 97 635 07 14
info.zaragoza@esic.edu

Málaga

+34 95 202 03 69
info.malaga@esic.edu

Pamplona

+34 94 829 01 55
info.pamplona@esic.edu

Bilbao

+34 94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

Granada

+34 95 822 29 14
master@esgerencia.com

MARZO 2022