

**PROGRAMA
SUPERIOR
ONLINE
MARKETING
DIGITAL
[PSOMD]**



24

25

Programa Superior Online Marketing Digital [PSOMD]

05**PERFIL DEL INGRESADO ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL PROGRAMA?****06****OBJETIVOS DEL POSTGRADO ONLINE EN MARKETING DIGITAL****07****SALIDAS LABORALES****08****¿POR QUÉ ESTUDIAR UN POSTGRADO ONLINE EN MARKETING DIGITAL ONLINE?****09****¿POR QUÉ EN ESIC?****10****PROGRAMA****14****PARTE PRÁCTICA****15****CLAUSTRO Y PONENTES INVITADOS****16****CARTA DEL DIRECTOR**

Programa Superior Online Marketing Digital

El POSMD es un programa senior de dirección de marketing digital que dota a los alumnos de una completa visión estratégica, los conocimientos y competencias funcionales, la capacidad para tomar decisiones basadas en KPIs

Está diseñado para dotar a los estudiantes de un conocimiento completo de marketing digital, cubriendo las principales disciplinas. Abarca las técnicas y herramientas necesarias para desarrollar la capacidad de análisis de negocio, así como el fortalecimiento de competencias y habilidades profesionales y directivas para liderar, tomar decisiones y ser plenamente consciente de los resultados generados en los ámbitos del marketing digital. En definitiva, una combinación de capacidades profesionales y de especialización técnica para poder contribuir a los resultados de la organización, en entornos en constante evolución y cada vez más digitales, globales y competitivos.

Así, los alumnos de este programa serán profesionales capaces de asumir responsabilidades en las organizaciones de Marketing, proyectando el planteamiento estratégico digital alineado con la estrategia general de la compañía, y siendo capaces de formular el plan de marketing digital para dar cumplimiento a los objetivos de negocio.

FORMATO	IDIOMA	DURACIÓN	HORARIO
Online	Español	3 - 4 meses	Una clase entre semana, excepto viernes, de 19:00 a 21:00 horas. *Más 6 talleres prácticos en directo

PERFIL DEL INGRESADO ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL PROGRAMA?

- Profesionales de Marketing que no han desarrollado las competencias en el área de marketing digital.
- Responsables de comunicación que quieren potenciar su carrera en los canales digitales.
- Especialistas de áreas de marketing digital que necesitan tener una visión 360 de la disciplina.
- Niveles C de medianas y grandes empresas.
- Mandos intermedios de compañías.
- Profesionales de agencias de marketing que buscan nuevas competencias digitales.
- Ceo's de pequeñas y medianas empresas.
- Profesionales que forman parte de equipos en transformación o que van a incorporarse a retos de transformación o digitalización continua.
- Profesionales en transición de sus carreras profesionales y con una orientación a las áreas de negocio digital.



OBJETIVOS DEL POSTGRADO ONLINE EN MARKETING DIGITAL

Respecto a los objetivos de aprendizaje, al finalizar el Programa los egresados serán capaces de:

- Analizar realidades complejas desde el punto de vista digital, mediante la crítica de los Insights del mercado, consumidor y cliente para el desarrollo de ventajas competitivas diferenciales y generadoras de valor para la marca, a través de la innovación y la transformación digital.
- Descubrir oportunidades de negocio e identificar barreras, a través del conocimiento obtenido en el análisis.
- Definir objetivos de compañía y más concretamente objetivos de marketing digital que contribuyan a los objetivos generales de la organización y que puedan ser defendidos en términos financieros.
- Definir estrategias y priorizarlas en función a la visión de la compañía, su modelo de negocio y la eficacia en términos de resultados.
- Definir planes de acción de marketing digital alineados con el customer decision journey, identificando los KPIS de seguimiento y reporte de evolución.
- Controlar el desarrollo de las acciones de marketing digital de modo que se puedan identificar riesgos, límites financieros asumidos, planes de reacción.
- Comunicar los planes de marketing digital en cualquier contexto, tipo de organización, formato, de modo que se produzca una plena comprensión de los mismos y la involucración de los principales stakeholders.





SALIDAS LABORALES

- CMO - Chief Marketing Officer.
- CCO- Chief Communication Officer.
- Líder de proyecto de marketing digital.
- BDMD- Business Development Manager Digital.
- Consultoría en innovación y transformación digital.

¿POR QUÉ ESTUDIAR UN POSTGRADO ONLINE EN MARKETING DIGITAL ONLINE?

Un postgrado en marketing digital te permite adquirir conocimientos profundos en temas como SEO, SEM, analítica web, redes sociales, marketing de contenidos, entre otros, lo que te hace más atractivo para empleadores que buscan expertos en esas áreas.

Te permite obtener habilidades actualizadas ya que el marketing digital evoluciona rápidamente.

Un postgrado te proporciona las habilidades y conocimientos más recientes, permitiéndote mantenerte al día con las últimas tendencias, tecnologías y estrategias en marketing online. Te ayuda a desarrollar habilidades analíticas y estratégicas, lo que te hace más adaptable a los cambios en la industria y te permite enfrentar nuevos desafíos con confianza.

Muchos puestos de liderazgo y roles estratégicos en marketing requieren una comprensión profunda del marketing digital. Este postgrado te prepara para asumir roles de mayor responsabilidad y contribuir de manera significativa al éxito de una empresa.

Y obtener una perspectiva global sobre las tendencias y prácticas en el ámbito digital. Esto es esencial en un mundo cada vez más interconectado, donde las empresas buscan expandir su alcance más allá de las fronteras.



¿POR QUÉ EN ESIC?

- **Reputación de más de 50 Años:** ESIC es una institución educativa con una rica historia de más de 50 años en la enseñanza de marketing y negocios. Esta tradición y experiencia consolidan su liderazgo en el campo y garantizan un enfoque de calidad en la formación.
- **Pioneros en Marketing:** Como pioneros en la enseñanza del marketing, ESIC ha estado a la vanguardia de las tendencias y prácticas en marketing durante décadas. Esto significa que obtendrás una educación que se basa en la experiencia y se adapta a los últimos desarrollos en el campo.
- **Red de Alumni:** La comunidad de exalumnos de ESIC incluye a muchos profesionales exitosos en el mundo del marketing y los negocios. Al unirse a ESIC, tendrás acceso a una red valiosa de contactos que puede abrir puertas y oportunidades en tu carrera.
- **Programas adaptados a la actualidad:** ESIC se enorgullece de mantener sus programas académicos actualizados con las últimas tendencias y tecnologías. El curso avanzado que estás considerando se centra en estrategias online en redes sociales y ventas áreas cruciales en la era digital actual.
- **Compromiso con la Excelencia:** ESIC tiene un compromiso sólido con la excelencia académica y el éxito de sus estudiantes. Los docentes altamente calificados y la metodología de enseñanza de vanguardia garantizan que obtendrás una educación de alta calidad que te preparará para destacar en el campo del marketing online y la tecnología.

PROGRAMA

Este programa se ha diseñado para que los alumnos sean capaces de asumir responsabilidades en las organizaciones de Marketing, proyectando el planteamiento estratégico digital alineado con la estrategia general de la compañía, y siendo capaces de formular el plan de marketing digital para dar cumplimiento a los objetivos de negocio.

01. EL PLAN DE MARKETING DIGITAL

- Las dos caras del marketing digital.
- Marketing estratégico vs. marketing operativo.
- El inicio del viaje digital.
- Análisis de situación.
- Plan de marketing digital y customer centricity.
- Análisis de clientes, segmentación y targeting.
- Meta y rumbo del plan de marketing digital.
- Objetivos y estrategias.
- Implementación y resultados del plan de marketing digital.
- Tácticas, acciones y control.

02. USABILITY, UX & ANALYTICS

- El diseño centrado en el usuario.
- Introducción y conceptos principales.
- El diseño centrado en el usuario.
- Introducción y conceptos principales.
- Experiencia de usuario y usabilidad.
- Cómo hacer nuestro diseño eficaz, fácil de entender y placentero de usar.
- Testeando la usabilidad.
- Metodologías heurística y con grupos de usuarios.
- Introducción a la analítica web.
- Cómo elaborar un plan de medición.

03. PROYECTO DIGITAL: CREACIÓN DE UNA PÁGINA WEB

04. SEO

- Conceptos básicos de SEO y visión histórica de los motores de búsqueda.
- Papel de los motores de búsqueda en el marketing mix digital.
- Comprensión de intenciones de búsqueda de los usuarios.
- El concepto de popularidad.
- La importancia del web performance.

05. SEM

- Marketing de buscadores: definiciones y conceptos.
- Fundamentos de la publicidad en buscadores.
- Marketing de buscadores: campañas en la red de búsqueda.
- Marketing de buscadores: campañas en la Red de Display, Youtube y remarketing.
- Fundamentos de la Red de Display, YouTube y remarketing.

06. BUSINESS INTELLIGENCE, DATA ANALYTICS & IA

- Los datos y la empresa Ciclo de vida del dato en la empresa.
- Técnicas analíticas para el tratamiento de los datos.
- Productos y servicios de datos, modelos de negocio y experiencia de cliente.
- Casos de usos analíticos de marketing digital.
- Transformación digital.
- Las tecnologías emergentes.
- Herramientas para la aplicación de la analítica del dato en la empresa.



07. PROYECTO DIGITAL: PLATAFORMA DIGITAL DE MARKETING

08. PLANIFICACIÓN DE MEDIOS

- Planificación de medios. Compra directa. Elección de medios en base a datos.
- El proceso de la planificación de medios. Desde el briefing al reporte de campaña.
- Google Display Network. Configuración de una campaña.
- Métricas y lectura de campañas.
- Planificación basada en resultados. Compra de espacios publicitarios basada en una performance específica.

09. TECNOLOGÍA DE MARKETING APLICADO AL CLIENTE

- El buyer persona en el contexto de la digitalización.
- Ciclo de negocio en el inbound marketing.
- Lead nurturing, la captación de BB. DD. y la automatización.
- La posventa: inbound e email marketing con clientes en la era de la automatización.
- SEO desde la perspectiva del inbound, copies y landing pages, herramientas de conversión.

10. DISPLAY & RTB

- Publicidad display. Formatos. Banners y vídeos. Evolución y estandarización IAB Evolución de los formatos display.
- El trabajo del yield manager (marketing de producto) «Ordenación» del inventario desde el punto de vista del soporte.
- El papel de los adservers Tipología y funcionamiento.
- Herramientas dentro de la compra programática.
- Nuevo entorno de compra de publicidad digital, el RTB.

11. REDES SOCIALES

- El entorno social media.
- Social media management.
- La publicidad en redes sociales.
- El social media plan en la práctica.
- El futuro de las redes sociales.

12. ESTRATEGIA DE CANALES: HACIA LA OMNISCANALIDAD

- Que es el omnichannel.
- Claves estratégicas.
- De la multicanalidad a la omniscanalidad.
- Procesos críticos dentro de las compañías e impacto en la organización.
- El desarrollo, gestión y resultados de la omniscanalidad.
- Cómo trabajar el conflicto de canal.
- Nuevas soluciones para digitalizar los puntos de venta
- Consumer Experience: una única y perfecta experiencia del consumidor en todos los canales, medios, plataformas...

13. CRO, OPERACIONES Y MARKETPLACES

- Captación de tráfico cualificado: Buscadores, afiliados, campañas en RRSS y Cross Marketing.
- Conversión a venta: promociones en internet, gestión del precio, incremento de valor del producto online (packaging, servicio ,etc..), Cross Selling y Upselling.
- Incremento de Frecuencia de compra: Fidelización de clientes.
- Mobile Commerce.
- Social Commerce: la integración de las redes sociales en comercio electrónico.
- Diseñando el carrito de la compra.
- Cómo aumentar el promedio del carrito de la compra: Upselling, Cross Selling y Behavioural Marketing.
- Recuperar carritos abandonados: causas de abandono y el remarketing.

14. PROYECTO DIGITAL: B2C TIENDA ONLINE

PARTE PRÁCTICA

TALLERES

- RETO.
- Soluciones de Co Learning.



CLAUSTRO Y PONENTES INVITADOS

José María Visconti Caparrós

Director del programa

> **Carlos Calvo Mangas**

Digital Business Director en VMLYR

> **Miguel Santaló Bernat**

Sales Manager SMBs EMEA, Google Cloud

> **Alex Bartumeus Rosés**

Chief Digital Officer - Soolvers

> **Carlos Núñez Arrabal**

Growth Partner | Coordinador y Profesor en Business Schools | Entrepreneur |
Miembro Comisión Retail Media IAB Spain

> **José Luis Ferrero**

Managing Director Publicis Commerce | Commerce lead Publicis Groupe España y
Portugal | E-Retail | Miembro de la comisión Retail Media y eCommerce IAB Spain

> **Juan Carlos Muñoz**

Director de Marketing Volvo Car España

> **Daniel Zurriaga Clavel**

Sales Director at Las Provincias

> **Santiago Hermosa**

CEO @ dobleO - SEO, SEM, Analytics, UX & Dev

Carta del Director

Estimados participantes/alumnos del PSMD:

Os presentamos el Programa Superior de Marketing Digital, un programa configurado en torno al cliente digital, tendencias y usos que ya han marcado la transformación de hábitos de las personas y los procedimientos de las compañías, con mucho énfasis en los nuevos canales y formatos junto a la disrupción introducida por la Inteligencia artificial generativa, digitalización continua de negocio e integración y globalización exponencial, y cuyo propósito es acercaros a esta nueva realidad para alcanzar un mindset que nos permita decidir con qué estrategias, tácticas y acciones vamos a influir en nuestro público objetivo para que consideren a nuestras marcas como las más relevantes en el entorno competitivo.

En un entorno ya etiquetado por los grandes stake holders de la economía mundial como “BANI” y en el que nosotros ya vivimos y estamos experimentando su impacto, la innovación, las metodologías para su puesta en marcha y las tecnologías de vanguardia junto con el conocimiento del nuevo mix de marketing digital, son activos de alto valor con los que vamos a contar para dibujar el plan de marketing digital ganador.

En ESIC estamos convencidos de que el conocimiento y la práctica que vamos a impulsar desde el **Programa Superior Online de Marketing Digital** se va a enriquecer con la experiencia empresarial y las capacidades personales de cada uno de los profesionales senior que formáis parte del programa. El claustro además está integrado por profesionales y directivos que son protagonistas del ecosistema nacional de marketing digital, y que junto a su dedicación profesional han desarrollado una pasión y excelencia docente. La combinación de ambos grupos crea un ambiente de curiosidad y de participación y práctica común, tan presentes en el “Entorno Colaborativo”, lo que hace aún más atractivo el programa y el resultado que todos deseamos obtener.

José María Visconti Caparrós

Director del programa



MADRID
91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

BARCELONA
93 414 44 44
info.barcelona@esic.edu

VALENCIA
96 361 48 11
info.valencia@esic.edu

SEVILLA
95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA
97 635 07 14
info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA
95 202 03 69
info.malaga@esic.edu

PAMPLONA
94 829 01 55
info.pamplona@esic.edu

BILBAO
94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

GRANADA
95 822 29 14
master@esgerencia.com

ENERO 2024