

POSTGRADO

Senior
Management
Program in
**DIGITAL
BUSINESS**

[SMPDB]



C AMARABILBAO



HESIC

BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Transforming people

Aprende a liderar desde un punto de vista estratégico **las oportunidades y retos del entorno digital**

Dirigido a...

El **Senior Management Program in Digital Business** está dirigido a **Directivos con más de 15 años de experiencia y responsabilidad** en la estrategia de sus empresas.

- ▶ **Directores Generales, CEOs y Presidentes** de compañías medianas y analógicas.

- ▶ **Directivos de empresas medianas y grandes**, responsables de unidades de negocio o áreas funcionales con peso en la estrategia empresarial.

- ▶ **Directivos de áreas funcionales**, que quieran acceder a la alta dirección

- ▶ **Miembros de Consejos de administración y consultores...** que quieran formarse en un campo crítico para muchas compañías.

▼ **Objetivos**



Obtener **conocimientos fundamentales de la economía digital** y su impacto en la dirección, gestión, transformación e innovación de una compañía.



Asimilar **conocimientos digitales** más fundamentales para familiarizarse con ellos: terminología, conceptos básicos, tecnologías, canales y aplicaciones en sus diferentes vertientes de la compañía.



Adquirir **criterio suficiente para poder juzgar propuestas** e iniciativas procedentes de las personas de su equipo o proveedores.



Entender las **implicaciones y oportunidades las disciplinas digitales** pueden tener en la cultura, gestión y organización de su compañía.



Impulsar la innovación, transformación y emprendimiento de la compañía incorporando las disciplinas digitales y técnicas de emprendimiento e intraemprendimiento.



Aprende a **implementar nuevos canales de venta e e-commerce**

Impulsa la cultura y el talento digital de tu compañía

Los máximos responsables de la gestión de empresas deben estar al día de los retos y oportunidades de la nueva economía digital. En sus manos está el futuro de su compañía y por eso deben estar seguros de que toman las decisiones estratégicas correctas.

El SMPDB es una gran oportunidad para entender y aprovechar las nuevas disciplinas digitales. Un Programa Intensivo destinado a comprender el entorno digital actual y todos

los procesos implicados en él, incidiendo en aquellos aspectos y áreas más importantes para impulsar la digitalización de la empresa: marketing, finanzas, rr.hh., innovación, e-commerce...

Con una metodología de aprendizaje basada en la práctica, con casos reales y liderada por expertos digitales en activo. El SMPDB es la mejor opción para liderar con éxito la transformación digitalización de tu compañía.



"La digitalización está teniendo un poder transformador en las organizaciones. Este cambio afecta a numerosas áreas de la empresa de manera dramática y tiene implicaciones en la gestión diaria y en la evolución de los negocios a corto plazo. Conocer el impacto, las técnicas y las tendencias de la digitalización en el management es imprescindible para los directivos del siglo XXI.

El SMPDB permite conocer de manera global las implicaciones de la digitalización en los recursos, las finanzas, el marketing o las ventas y conocer las ventajas competitivas que aportan a la empresa. El ecommerce, social media, marketing digital, rr.hh. 2.0, son algunos de los elementos sobre los que los participantes podrán profundizar en un programa sólo para directivos senior."

José María Visconti Caparrós
Director de Marketing - Outdoors - MAXAM

▼ Testimoniales

"El programa atiende todos los aspectos estratégicos en los que tienes que poner foco contado a través de casos de éxito con un enfoque práctico por directivos de empresas TOP."

Carlos Ortiz, alumno SMPDB
CEO & Co Founder Worktel
Antiguo alumno SMPDB

"Más allá de ayudar a superar los complejos y las angustias tecnológicas de los que no somos nativos digitales, el SMPDB es un programa robusto y consistente para zambullirse en las oportunidades del entorno digital: modelos de negocio, tecnologías, gestionar con éxito un ecommerce o la importancia real de las redes sociales."

Demetrio Álvarez Cuenca
Director at Canon España,
Antiguo alumno SMPDB

Titulación

Diploma Senior Management in Digital Business

Duración

48 horas

Claustro del SMPDB

El profesorado del Senior Management Program in Digital Business de ESIC, está compuesto por una selección de más de 500 profesionales, que trabajan a diario en las disciplinas que imparten.

José María Visconti Caparrós	Director de Marketing - Outdoors - MAXAM
Juan Carlos Muñoz García	Volvo Car España / Head of Digital & CRM
Alberto de Torres Pachón	Nektiu S.L. / CEO
Samuel Redondo Abad	Shell / Director Comercial
Marcos Blanco	Director Académico Master en Marketing Digital de ICEMD ESIC Director Ejecutivo y socio fundador de Gestazion.com
Francisco López González	Gympass / Director of Talent Acquisition & Employer Branding Europe
José Luis Ferrero Navarro	vdSHOP (grupo VASS) / Director de Negocio
José Fermín Rosell Aguirre	Banco Santander / Banca Digital
Juan Ramón Campos Blázquez	Stigmergy / Co-fundador y director
Asier Rebollo Ruperez	Your Concept Group / Socio Director Ejecutivo AMC Networks International / Executive Vice President AMCNI and Managing
Manuel Balsera	aging
Nathalie García-Erviti	e-retail data & advertising / Fundadora - Directora General Director Southern Europe

Claustro sujeto a posibles modificaciones.



Programa completo

1 Ecosistema de la Economía Digital:

- › El ecosistema digital.
- › El cliente digital.
- › Modelos de negocio digital.
- › Estrategia e Innovación Digital.
- › Cadena de valor digital, visión global.

2 Dirección de Marketing Digital:

- › Diseño y Creación de un Plan de Marketing Digital
- › Web Marketing, usabilidad y analítica.
- › Search Engine Optimization (SEO): Cómo optimizar el posicionamiento de tu web en buscadores de manera natural.
- › Cómo planificar y optimizar campañas SEM.
- › E-mail marketing y Affiliate Marketing.
- › Display Advertising y Rich Media.
- › La integración de las Redes Sociales en nuestro plan de medios digital.
- › Mobile & Proximity Marketing.
- › Internet TV y Televisión Interactiva.
- › Integración de contenidos multiplataforma: TV, internet y móvil.
- › Campañas multiplataforma, multisegmento, multipersonalización.
- › Publicidad en Televisión Digital: Las capacidades y oportunidades de la televisión interactiva.



3 Nuevas Tecnologías que impactan en el negocio:

- › Importancia de la tecnología en los negocios.
- › Aceleradores tecnológicos para impulsar la transformación digital.
- › ¿Qué es una tendencia tecnológica estratégica?
- › Potencial disruptivo vs Tecnologías emergentes para impactar en el negocio.
- › Principales tecnologías disruptivas que impactan en el negocio.
- › Tecnología como herramienta estratégica del negocio.
- › ¿Qué es tecnología?
- › ¿Qué herramientas tecnológicas deben aplicar las empresas?
- › Vinculación de las diferentes tecnologías a objetivos de negocio.
- › Impacto y beneficios de la tecnología en los negocios
- › ¿Cómo medir el impacto de estas herramientas en la empresa?
- › Principales beneficios (Disminuir el Time to Market, Aumentar el Value Proposition, Aumentar la Seguridad).
- › Ejemplos de tecnologías en los negocios por sectores de la economía.

4 Gestión de la Relación de Clientes en entornos digitales:

- › Análisis y Planificación de una Estrategia de Gestión de la Relación con el cliente.
- › Cómo crear y explotar una base de datos de marketing de calidad.
- › Generar y cualificar leads en Marketing Digital.
- › Estrategias de Fidelización y Vinculación a través de internet.
- › Automatización en la gestión y seguimiento de procesos en Fuerza de Ventas y Punto de Venta.
- › La Gestión de interacciones con el Cliente a través de Redes Sociales.
- › La Implementación, Medición y Optimización de la estrategia CRM / CEM.
- › Análisis de la Rentabilidad (ROI) en un Plan de Marketing Digital.

5 Social Media Management:

- › Social Media Strategy: la integración de las principales redes sociales en objetivos y estrategias de negocio.
- › Centrando el objetivo: ¿cuándo se realiza un proyecto de marketing en redes y medios sociales?
- › Beneficios concretos: alcance de objetivos, control y medición de resultados.
- › Redes sociales de ocio y profesionales.
- › Medios sociales: hablemos de blogs. Sindicación de contenido y podcasts.

6

La Dirección y Gestión del Talento en la Economía Digital:

- › Ciclo de vida del Talento.
- › Captación - condicionantes generacionales (millenials, baby boomers,...).
- › Retención: engagement, fidelización, evangelistas.
- › Sistemas de retribución.
- › Sistemas mixtos de recursos propios y alianzas.
- › Intraemprendedores.
- › Habilidades digitales clave y nuevas profesiones.
- › De la función al objetivo : nuevas formas de liderazgo en entornos VUCA.

7

Comercio Electrónico:

- › Cómo Planificar y Desarrollar un Plan Estratégico de Comercio Electrónico.
- › Las claves para la construcción de una website de éxito en comercio electrónico.
- › Cómo lograr e incrementar las ventas de clientes en Comercio Electrónico.
- › Medios de pago online.
- › Internacionalización.
- › La involucración e integración de la organización comercial y los puntos de venta en el comercio electrónico.
- › Análisis financiero en comercio electrónico.

8

Finanzas en entornos Digitales:

- › Fundamentos financieros en empresas digitales.
- › Entendiendo el CAPEX y el OPEX de un modelo de negocio digital Costes, márgenes, intensidad financiera vs capital humano.
- › Gestión Financiera desde el punto de vista de la gestión de compras Gestión Financiera desde la óptica de las ventas.
- › Gestión Financiera en el impacto del CAPEX en IT.

**9**

Proceso de Innovación y Transformación Digital:

- › Innovación.
- › Que es la innovación: innovación incremental, radical y disruptiva.
- › La innovación en la estrategia de la empresa.
- › Innovación VS mundo operacional.
- › Casos de éxito y tendencias.
- › Estrategia de innovación.
- › Pilares básicos de una estrategia de innovación.
- › Características de un departamento de innovación corporativo.
- › Principales metodologías de innovación.
- › Como transformar una empresa.
- › Transformación digital.
- › Que es la transformación digital.
- › Estrategias de transformación digital.
- › Como poner en marcha un plan de transformación digital.
- › Open Innovation.
- › Que es la innovación abiertas.
- › Como poner en marcha una estrategia de innovación abierta.
- › Corporate Venturing.

10

Gestión de operaciones en entornos digitales:

- › La identificación de oportunidades de negocio digital en la cadena de valor: time to market, desintermediación, reducción de costes, incremento de valor, diversificación,...
- › Herramientas digitales útiles en la cadena de valor.
- › Identificación de los kpis clave de la cadena de valor.
- › Definición del cuadro de mandos ideal para la toma de decisiones.
- › El diseño de las soluciones digitales en los procesos, sistemas y organizaciones
- › El plan de acciones y gestión de palancas en digitalización de compañías
- › Modelos de gestión continua (comunidades corporativas; beta constante, Intranet sociales)

11

Emprendimiento e intra-emprendimiento:

- › Cómo emprender tu propio negocio digital.
- › Cómo incorporar el emprendimiento dentro de una compañía.
- › Cómo elaborar un Business Plan Digital.
- › Cómo presentar un Business Plan.
- › Valoración de Compañía. Diferentes tipos de capital: Start-ups (capital semilla), Transformación (capital de crecimiento) y Consolidación.
- › Tipos de capital y financiación.
- › Aspectos administrativos y legales.

Lifelong Learning



Acceso a más de **100 oportunidades al año** de formación continua y gratuita.

Es la apuesta de ESIC por la formación continua y específica donde se abordan las últimas tendencias de la Economía Digital.

En un mercado que evoluciona tan rápido es necesario conocer las mejores prácticas. Desde ESIC, ponemos a disposición de todos los miembros de nuestra comunidad un importante y variado número de oportunidades en las que tener **un contacto con la realidad digital**.

Cada año más de 100 expertos y 4.000 asistentes, comparten con nosotros sus **retos, oportunidades y consejos**, sus **inquietudes** y su **visión** sobre lo que es realmente necesario para afrontar esta transformación digital.

Masterclasses

Jornadas

**Encuentro
Emprendedores**

Workshops

**Digital Business
Summit**

**Talks and
Demos**

La formación que transforma tu vida



29 DE MAYO MADRID

HEM
HOY ES MARKETING
BUSINESS & MARKETING SCHOOL / BESI



Conrado Martínez
DIRECTOR DE MARKETING DE INFORMA
@Conradoymas

#HEMESIC

Fun & Bradstreet Worldwide Network

95 idiomas

30.000 fuentes de datos

+330 millones de empresas de todo el mundo

375 millones de datos actualizados diariamente

200 millones de experiencias de pago

INFORMA

ESIC

AMBA

extremadura

INFORMA

Service

Quality

Zenith

ORGANIZACION

ESIC

Conrado Martínez
DIRECTOR DE MARKETING DE INFORMA

INFORMA



ESIC Transforming people
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL



Transforming people

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
976 35 07 14
info.zaragoza@esic.edu

Málaga
952 02 03 69
info.malaga@esic.edu

Pamplona
948 29 01 55
info.pamplona@esic.edu

Bilbao
94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

Granada
958 22 29 14
master@esgerencia.com

ESIC-IESIDE

Vigo
986 49 32 52
vigo@ieside.edu

A Coruña
981 18 50 35
coruna@ieside.edu