



Instituto
Europeo
de Postgrado



TOP 4
RANKING
MUNDIAL

Máster Online Marketing Digital

Especialidad: e-Commerce o Ventas

PREPARA PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN GOOGLE ADWORDS
(PUBLICIDAD EN SHOPPING)



ÍNDICE

Carta del Director	1
Presentación de la Escuela	2
Acreditaciones y Reconocimientos	3
Convenios Internacionales	6
Metodología	8
Claustro Docente	9
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	14

Máster Online Marketing Digital

Especialidad: e-Commerce o Ventas

¿Por qué elegir este Máster?	15
Programa	16
Proceso de Admisión	21
Ayudas al estudio / Becas	22
Financiación	22

Oferta Formativa	22
------------------	----

CARTA DEL DIRECTOR

Adaptar nuestras agendas a rígidos horarios, o desplazarnos hasta unas instalaciones que con frecuencia se encuentran alejadas de nuestro lugar de trabajo, es cada vez más difícil para muchos profesionales, que sin embargo no quieren dejar de aprender, ni renunciar a una formación de la máxima calidad; ésta es la razón de ser del Instituto Europeo de Posgrado; la Escuela de Negocios en Internet.

Los avances en los medios de comunicación han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; la impartición de clases en tiempo real que quedan grabadas si no se ha podido asistir; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

Pero no todo es tecnología. Lo más importante del Instituto Europeo de Posgrado son las personas. Tutores Académicos que te acompañarán durante todo tu proceso formativo, para que no estés solo en ningún momento. Profesores expertos en sus materias, que resolverán todas tus dudas, y te proporcionarán los mejores materiales para tu aprendizaje. Y compañeros, con los que podrás interactuar y trabajar en grupo, para que tu experiencia sea lo más enriquecedora posible.

Desde el año 2009, más de 11.000 alumnos de 80 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino de sus testimonios.

Recibe un cordial saludo, y espero poder darte la bienvenida en alguno de nuestros programas en próximas convocatorias.

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.



Carlos Pérez Castro

Director del Instituto Europeo de Posgrado

PRESENTACIÓN DE LA ESCUELA

El Instituto Europeo de Posgrado es una **innovadora Escuela de Negocios 100% online**, que imparte MBA y programas Máster y formación a empresas.

El Instituto Europeo de Posgrado es una de las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana. Nuestro objetivo es darte la facilidad y flexibilidad que necesitas para conciliar tus estudios con tu vida personal y laboral desde cualquier lugar, como ya han hecho miles de alumnos que han dado un impulso a su vida tras estudiar en nuestra institución.

El acuerdo entre el Instituto Europeo de Postgrado como líder de formación de posgrado online español, y la Universidad Europea de Monterrey, una de las universidades virtuales más importantes de México, permiten realizar programas de posgrado MBA, Máster y Especializaciones virtuales, obteniendo titulación oficial.

La experiencia y metodología de ambas instituciones ofrecen, a profesionales de todos los sectores, una educación de posgrado de alta calidad permitiendo adquirir las habilidades y competencias necesarias para el desarrollo profesional en diferentes ámbitos del entorno empresarial y el eficaz desempeño de responsabilidades directivas en una organización.

Los principales valores de la Universidad Europea de Monterrey se centran en la honestidad, solidaridad y tolerancia para brindar a toda la comunidad una educación que contribuya a formar talento humano con valores, mentalidad empresarial, mediante la implementación de planes y programas acordes a las necesidades del mundo moderno.



ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS

Importantes certificaciones, reconocimientos y **asociaciones internacionales** reconocen la calidad del Instituto Europeo de Posgrado.



IEP cuenta con el reconocimiento de La Directiva Europea de Mercados de Instrumentos Financieros quien pretende reforzar la regulación del Sistema Financiero para aumentar la transparencia e incrementar la protección del inversor.



La escuela trabaja de la mano con El Supervisor Europeo ESMA quien se encarga de publicar las directrices para el cumplimiento de las normativas para la aplicación y regularización de las acciones formativas llevadas a cabo por Entidades Financieras y Aseguradoras.



Nuestra Institución cuenta también con la **certificación de EFPA España** para el Curso de Preparación de la Certificación EFA que garantiza que temario y claustro se adaptan a los requisitos exigidos a nivel europeo para el programa **European Financial Advisor y se ha adaptado de la siguiente forma:**

Certificación EFA para asesores de producto (Banca Privada y Directores de Sucursales de Banco). Certificación llamada European Investment Practitioner (EIP), para asesores de producto (el antiguo DAF). Se crea una nueva Certificación llamada European Investment Assistant (EIA), para perfiles de información o comercialización, no asesoramiento (Empleados de oficinas y sucursales bancarias).



TOP Rankings: El Instituto Europeo de Posgrado, junto a sus programas de MBA y Master, aparece entre las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana en diversos rankings internacionales como el Ranking de Instituciones de Formación Online de Habla Hispanica de FSO, el Ranking Masters MBA Online de PortalMBA.es, el ranking de Formación Online de Ibercampus, o el Ranking MBA Online de Mundoposgrado.



AEEN: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro fundador de la Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN) agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los masters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas.



International Commission on Distance Education (ICDE):

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro asociado de la International Commission on Distance Education (ICDE), que nace en Ginebra (Suiza) en 1997, con el objetivo de promover y mejorar la educación a distancia y que desde 2003, dispone del Estatuto Consultivo, categoría especial, del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS.



Qfor: Además la Escuela cuenta con el reconocimiento de

la acreditación de calidad Qfor específica para servicios de formación. Los criterios en los que se basa dicha acreditación son la experiencia de alumnos anteriores y la conformidad de los procesos y recursos a su norma de calidad.



CLADEA: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de CLA-

DEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



BUREAU VERITAS: Varios programas ofrecidos por el Instituto

Europeo de Posgrado están acreditados por Bureau Veritas y permiten diversas certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO y OHSAS. Dichos certificados son expedidos por Bureau Veritas, certificadora líder a nivel mundial.



REP PMI: El Instituto Europeo de Posgrado está certificado como

R.E.P. (Registered Educational Provider) por el PMI® (Project Management Institute). Esto avala la calidad de la formación de IEP en gestión de proyectos y además permite preparar al alumno para obtener las certificaciones PMP® y CAPM® del PMI®.



ISCEA: El Instituto Europeo de Posgrado es una institución

educativa aprobada y certificada por la International Supply Chain Education Alliance (ISCEA®). Esto certifica la calidad de IEP en la enseñanza de postgrados en Logística y Supply Chain Management, además de en la preparación para la obtención del certificado CSCM®.



Google Partner: IEP está certificado por Google como Google

Partner. De esta forma se avala el conocimiento de IEP en los productos y herramientas de marketing digital y en especial el conocimiento del funcionamiento de Google Adwords.



FT.COM: El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el último listado elaborado por el prestigioso diario Financial Times sobre los mejores MBA online.



BusinessWeek: El Instituto Europeo de Posgrado está presente desde 2011 entre las Escuelas de Negocios evaluadas por la prestigiosa revista norteamericana Business Week en la modalidad de programas a distancia. Sólo tres escuelas españolas aparecen en este listado, midiéndose con prestigiosos centros europeos y americanos.



SGS: El Instituto Europeo de Posgrado ofrece programas que permiten obtener certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO. Estos certificados los expide SGS, empresa internacional ampliamente reconocida en sus procesos de certificación.



AECA: Es la única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados y de pronunciamientos y estudios sobre buenas prácticas en gestión empresarial. Conseguir la mejora constante del nivel de competencia de los profesionales de la empresa, con el convencimiento de que un buen profesional garantiza el desarrollo de las organizaciones y el progreso de la sociedad.



EDUSOFT: Desarrolla, personaliza e implementa soluciones de aprendizaje en inglés para la educación, el gobierno y los sectores corporativos en todo el mundo. Con 20 años de experiencia en ESL y EFL, es pionero en la entrega de soluciones integrales de aprendizaje combinado y soluciones de aprendizaje a distancia a gran escala.

CONVENIOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES

Desde sus comienzos el Instituto Europeo de Posgrado **adquirió un fuerte compromiso internacional** al conseguir, gracias a su metodología 100% online, llegar a alumnos residentes en cualquier parte del mundo.

Esto nos permite promover un **networking internacional** entre nuestros participantes, muy importante, tanto para el intercambio de conocimientos y formas de pensar, como para el establecimiento de posibles relaciones comerciales. Fruto de esta vocación internacional, el Instituto Europeo de Posgrado ha firmado Convenios de Colaboración con numerosas instituciones académicas:

ESPAÑA

- Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
- Banco Sabadell
- Santander
- BBVA
- Bankinter
- Banco Popular
- Deutsche Bank
- Cajamar
- Novo Banco
- Repsol

COLOMBIA

- Universidad Piloto
- Universidad de Medellín (UDEM)
- Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
- Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX)
- Dirección Nacional de Escuelas de la Policía Nacional de Colombia
- Cámara de Comercio Hispano - Colombiana
- Asturias Corporación Universitaria
- Policía nacional de Colombia

MÉXICO

- Universidad Europea de Monterrey
 - Universidad Intercontinental (UIC)
 - Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
 - Universidad Da Vinci
 - Universidad ICEL
 - Instituto de Especialización para Ejecutivos (IEE)
 - Fundación Beca
 - Instituto de Financiamiento e Información para la Educación (EDUCAFIN)
 - IICE, Instituto Internacional del Conocimiento Empresarial
 - Universidad Latina (UNILA)
 - Fundación Roberto Ruiz Obregón
-

ECUADOR	· IECE, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo
----------------	--

REP. DOMINICANA	· Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)
------------------------	--

GUATEMALA	· Universidad InterNaciones · SEGEPLAN, Secretaría de Planificación y Programación de la República de Guatemala
------------------	--

PERÚ	· Instituto de Formación Bancaria (IFB) · Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) · Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú) · Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo) · Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE)
-------------	--

VENEZUELA	· Educrédito
------------------	--------------

BOLIVIA	· Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)
----------------	---

PANAMÁ	· UMECIT, Universidad Metropolitana de Educación, Ciencia y Tecnología · INFARHU, Instituto para la Formación y Aprovechamiento del Recurso Humano
---------------	---

ARGENTINA	· Universidad Argentina de Negocios
------------------	-------------------------------------

MIAMI	· SUMMA University
--------------	--------------------

Testimonial



“ Si tuviera que calificar de algún modo mi experiencia con el Instituto Europeo de Posgrado, sin duda diría que ha sido muy positiva y enriquecedora tanto a nivel profesional como personal. La profesionalidad y entrega de los académicos y tutores ha sido incluso mejor de la que esperaba, el método interactivo que se emplea a través de la plataforma online es muy útil y facilitador y los contenidos del programa siempre están muy adaptados a los nuevos contextos socioeconómico. Agradezco a todo el equipo el esfuerzo y la pasión que han empujado en su día a día durante todo el programa. ”

Alexandra Bofu

METODOLOGÍA

Nuestra metodología online incorpora las **últimas novedades tecnológicas** que permiten hacer del e-learning un aprendizaje sencillo, cómodo y eficaz.



Con una innovadora plataforma online que permite la realización de **ejercicios interactivos** y la discusión de **casos prácticos** para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Con un avanzado **simulador empresarial** que recrea la realidad de una empresa y las consecuencias reales de las decisiones adoptadas para gestionarla.



Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



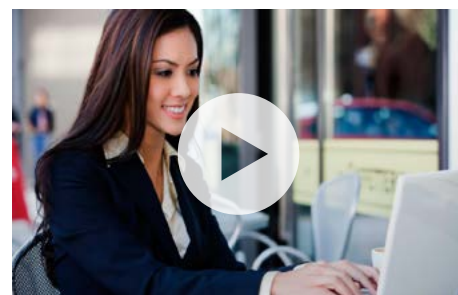
Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los alumnos durante todo el módulo, resolviendo sus dudas y fomentando su participación en los foros. Todo ello apoyado con la utilización del **"método del caso"** para afianzar los conocimientos adquiridos y aplicarlos a la realidad empresarial.

Además, para garantizar el ritmo de aprendizaje de los alumnos un equipo de tutores realiza un **seguimiento personalizado** de los mismos, apoyándoles y motivándoles en todo momento. De esta manera obtenemos un alto nivel de satisfacción y de finalización de los participantes.

VIDEO

Conoce mejor nuestra metodología en el siguiente video. También puedes escanear este código con tu móvil:

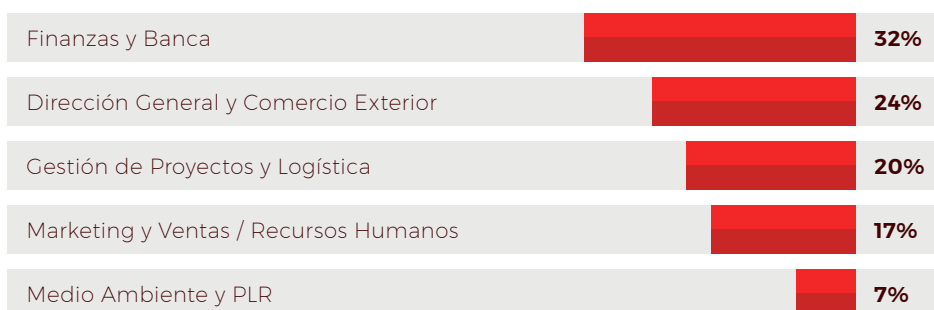


CLAUSTRO DOCENTE

Nuestro claustro de profesores está formado por profesionales en activo, **expertos en su área** de conocimiento y con probadas aptitudes pedagógicas.

Su dilatada experiencia (superior a diez años) permite dar a las clases un matiz muy práctico, que también se refleja en la documentación generada por ellos y actualizada de forma continua.

Áreas de especialización



Procedencia por titulaciones



Procedencia por género



El IEP cuenta con un claustro de profesores de **primer nivel nacional e internacional**, entre los que se encuentran:



CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ |

Director del Máster en Marketing Digital (Especialidad: Ventas) del Instituto Europeo de Posgrado. Director General de Laboratorio de Clientes en EVO Banco.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales Especialidad: Comercialización, por la Universidad Complutense de Madrid. Posee el título de Master en Economía y Dirección de Empresas por IESE Universidad de Navarra. Cuenta con más de 20 años de experiencia directiva en empresas multinacionales de primer nivel como Johnson & Johnson, donde ha desempeñado puestos como el de Director General de Vision Care (Acuvue), o Director Comercial de la división de consumo. En Kellogg company, fue a su vez, Director Comercial para España y Portugal. Actualmente es el Director General de Laboratorio de Clientes de Evo Banco, donde es responsable de las áreas de Marketing, Publicidad, Innovación, Big Data, Digitalización, Analytics, Experiencia de Cliente y alianzas estratégicas.



ANTONIO TENA BLÁZQUEZ |

Director del Máster en Marketing Digital (Especialidad: e-Commerce) del Instituto Europeo de Posgrado. CRM/Data Marketing and Science Analysis Manager at Quantic Solutions - Mediapost Group

Doctorando en Marketing para la realización de la Tesis "Análisis de la fidelización de Clientes en el caso del uso de tarjeta Multisponsor" y Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. También licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con más de quince años de experiencia docente, tanto en universidades como en escuelas de negocios. Actualmente es Socio Director en el Grupo Penta Soft. Destacan entre sus publicaciones: "Privacidad en marketing: Permission Marketing"; "La segmentación en el Marketing de precisión"; "Aplicación de Geomarketing en los planes de expansión de una franquicia"; "Geoestrategia: una herramienta de gestión de Marketing".



ESTEBAN DE LA PEÑA PRADO |

Digital Director en Alma Mediaplus

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por ICADE (universidad Pontificia de Comillas). Ingeniero Técnico en Informática de Gestión por ICAI (Universidad Pontificia de Comillas) y Diploma de Estudios Avanzados por la UNED con Suficiencia Investigadora sobre "La e-lealtad: determinantes y variables en su proceso de formación". Tiene una experiencia de 20 años en departamentos de marketing de empresas como Siemens, BBVA o Microsoft. Actualmente es Digital Director en Alma Mediaplus, agencia de medios independientes del grupo alemán Serviceplan, donde lidera el departamento digital de la agencia en España. Es profesor tutor de la UNED desde el año 2001 en diferentes asignaturas de marketing y colaborador del IEP desde hace años. Ha impartido charlas y conferencias sobre marketing en diferentes universidades como la Universidad Carlos III de Madrid o la Universidad de Castilla La Mancha.


CARLOS DAVID LÓPEZ GARCÍA | [in](#)

Responsable de Marketing Online en Idento. Google Top Contributor AdWords y Analytics

Graduado en Empresa y Marketing por ESCO (Escuela Superior de Comunicación y Marketing de Granada), donde obtuvo el galardón Cum Laude de su promoción. Ha desarrollado su carrera profesional como Consultor de Marketing Online en Idento y docente en la Fundación UNED. Ejerce además como formador de la Universidad de Granada, Cámaras de Comercio de Andalucía, y diversas escuelas privadas. Actualmente es el responsable del departamento de Marketing Online en Idento. Desde 2016, es uno de los 14 Google Top Contributors de habla hispana, grupo de expertos seleccionado por Google que colabora directamente en la Comunidad Oficial de Anunciantes de Google. Impulsor de uno de los casos de éxito finalistas en los Google Premier Partner Awards 2016 de Dublín, en la categoría de Search. Ponente en diversos eventos como "Digital Day Granada" (Google) y "Tweet4Performance" (Twitter) como uno de los casos de éxito de 2016; Autor de varios artículos y publicaciones en la Comunidad de AdWords enfocados a la optimización y nuevas funcionalidades disponibles de Google AdWords.


CARLOS MENDIOLA GÓMEZ | [in](#)

Marketing Specialist / Digital Marketing Consultant / Social Media Marketing Expert & Speaker

Experto en marketing, comunicación y relaciones públicas, consultor de estrategia en social media y marketing digital. Socio director de Activo Servicios de Marketing, desde donde ayuda a empresas y organizaciones públicas a desarrollar sus estrategias de marketing y rentabilizar su presencia e inversiones en Internet y, director de Congreso Redes. Formador y ponente habitual en diversos foros. Más de 20 años de experiencia liderando equipos multidisciplinares y coordinando proyectos en las áreas de marketing, comunicación corporativa, desarrollo de negocio, gestión comercial, atención al cliente, relaciones públicas e institucionales y organización de eventos y actividades formativas. En la actualidad es Director de Marketing en varias compañías. Es Executive Master in Marketing & Sales Management por la IE Business School, Master Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico por ICEMD / ESIC y European Diploma in Database Marketing & CRM por la Federation of European Direct Marketing (FEDMA).


GABRIELA BOSSIO PERAZA | [in](#)

Director Creativo Ejecutivo Neolabels

Licenciado en Comunicación Audiovisual por la Universidad Católica Andrés Bello Caracas, Venezuela. Título Homologado en España. Máster en Literatura Creativa por el Centro Universitario de Artes TAI. Su carrera profesional siempre ha transcurrido dentro del departamento creativo tanto de agencias convencionales como de digitales en los últimos 11 años. Además de dirigir al equipo creativo y de diseño, ha gestionado proyectos digitales para empresas como Telefónica, Acciona, y Santander Elavon. Ha desarrollado su carrera como Director Creativo y Project Manager en Neolabels (agencia y consultora digital de comunicación), como Copywriter en BtoB (Agencia Creativa Digital) y CP Proximity (Agencia de Marketing y Publicidad) y también como Copywriter en J. Walter Thompson WorldWide (Agencia de Publicidad Global). Actualmente es Socio y Director Creativo Ejecutivo en Neolabels y docente del Máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico del Instituto Europeo de Posgrado.

**PILAR MARTÍNEZ RODRÍGUEZ** | *Head of Mobile & Innovation Area*

Diplomada en Turismo por la Universidad de Alcalá, Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Valladolid y Postgrado en Comunicación y Gestión Política por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional como Social Media Strategist en Mindshare (agencia de medios perteneciente a WPP) y Ejecutiva de Cuentas en Tútú Social Media & PR (agencia especializada en comunicación y relaciones públicas). Actualmente es responsable de Mobile en Mindshare trabajando para clientes como Unilever, Universal Pictures, Ford, Booking.com, entre otros. Autora de varios artículos sobre Estrategias en Marketing Móvil en portales y revistas de referencia como Esencia de Marketing, Marketing Directo, Puro Marketing e IPMark, así como miembro en las comisiones de la MMA e IAB.

**RAÚL MARÍN ÁLVAREZ** | *Product Designer Freelance*

Técnico en Gráfica Publicitaria por la EMAID – Escuela de Arte y Diseño (Vilanova i la Geltrú). Especializado en Diseño de Producto y Experiencia de Usuario para servicios financieros. Cuenta con una experiencia profesional de más de 14 años, en los que ha trabajado para marcas líderes en el sector como BBVA, ING DIRECT y CAPGEMINI. Actualmente desarrolla su carrera profesional como Freelance dando servicio de Asesor en el ámbito de la Innovación a Startups y Consultoras. Dirigiendo la ideación de nuevos servicios y artefactos financieros.

**DAVID SÁNCHEZ** | *CEO nPeople, Investigación, Data y Analítica*

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad Pontificia de Comillas – ICADE y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid. David ha desarrollado su carrera profesional en consultoras e institutos de investigación de mercado con un foco en marketing y consumer insights especialmente dentro del ámbito digital. Con más de siete años de experiencia en Nielsen, trabajó como Director de Servicios al Cliente para, posteriormente, dirigir dos áreas de negocio: investigación adhoc y efectividad publicitaria. Así mismo, dirigió NM Incite, partnership creado para la investigación y consultoría en social media entre McKinsey y Nielsen. Ahora es CEO de nPeople, consultora especializada en data y analítica digital que ha revolucionado, en poco más de cuatro años, la investigación y el mundo digital para la toma de decisiones racional e implícita. Google, Twitter, P&G, grandes medios de comunicación y grandes agencias, son sólo algunos de sus clientes actuales.

**MARIANO VAQUERO CAÑIZARES** | *Consultor de Marketing Digital y e-Commerce*

Master en Dirección de Marketing Digital, Móvil y e-Commerce (CMUA – Universidad de Alicante). Ha desarrollado su carrera profesional como Director de Proyecto y Consultor de IT, Marketing Digital y Comercio Electrónico en Agencias de Publicidad y Marketing para clientes como Telefónica, MAPFRE y Fundación MAPFRE, Europcar, Danone, Tele 5, Antena 3, Cartoon Network, Canal de Isabel II, Editorial Santillana, Editorial SM y otras. Actualmente es Consultor Independiente de Marketing Digital, Publicidad Online y Comercio Electrónico, y Profesor en el Programa CYL Digital de la Junta de Castilla y León y en otras instituciones educativas.

**CARLOS JAVIER RODRÍGUEZ CHAMIZO** | *Digital Project Manager - Responsable del Departamento Web de Idento*

Licenciado en Bellas Artes por la Universidad de Granada en la especialidad de Diseño. Master de Digital Marketing, Comunicación y e-Business en IED. Ha desarrollado su carrera profesional como Product Manager en GetGlocal, trabajando para compañías como Telefónica, Bankia, Vodafone, AMC Networks, Ayuda en Acción, Gocco, Google, Eon, O2 Alemania. Actualmente es Digital Project Manager y Responsable del Departamento Web en Idento, gestionando proyectos e-Commerce desde su conceptualización hasta su puesta en producción y seguimiento. Docente en diversas escuelas de negocios y universidades. Está certificado por Google como Especialista en Desarrollo de Sitios Web Móviles. En 2017 recibió el primer premio del Hackathon Mobile organizado por Google, donde participaban las mejores agencias de España. Ha participado también en diferentes ponencias organizadas por Google sobre la optimización mobile de sitios web.

**EDUARDO CANO** | *Head of eCommerce y Digital Development de Pullmantur Cruceros*

Titulado en Administración y Dirección de Empresas por la "Universidad Complutense de Madrid", y titulado en Business Administration por la "Galway-Mayo Institute of Technology" de Irlanda. Ha desarrollado su carrera profesional siempre dentro del mundo del eCommerce y la innovación en empresas punteras en su sector como El Corte Inglés y, en los últimos años, Parques Reunidos, habiendo montado y desarrollado toda la estrategia de eCommerce, plataformas digitales, Marketing Digital y el canal mobile. Desde finales de 2018 es el Head of eCommerce y Digital Development de Pullmantur Cruceros, así como ponente y profesor en varias escuelas de negocio.

Testimonial



“Estudiar en el Instituto Europeo de Posgrado ha sido una experiencia muy enriquecedora. La calidad que brinda el Instituto, al igual que sus profesores y la facilidad de uso de la plataforma hacen que estudiar se convierta fácilmente en una rutina con muy agradables resultados. El mundo es cada vez más competitivo, y es muy importante poder seguir especializándose...”

Ignacio Merino

EMPRESAS EN LAS QUE TRABAJAN NUESTROS ALUMNOS

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de **80 nacionalidades diferentes**, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.

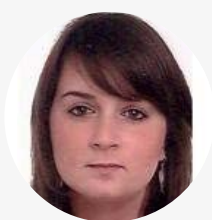


POR QUÉ ELEGIR ESTE MÁSTER

Te convertirás en un profesional cotizado de Marketing Digital, aprendiendo, de manera práctica y con las últimas novedades multimedia, las estrategias, técnicas y herramientas del entorno online actual. Serás experto en las últimas tendencias y podrás desenvolverte con éxito en cualquier área del Marketing Online.

- Porque te permitirá especializarte en un **ámbito de extraordinario potencial actual y futuro**, que te facilitará una amplia proyección profesional.
- Porque sabrás **responder a los nuevos retos a los que se enfrentan las empresas** en un entorno en constante evolución.
- Porque **profundizarás en las últimas herramientas y tendencias** de marketing online y en sus implicaciones comerciales, por medio de sesiones en directo con ponentes expertos en temáticas innovadoras como gestión digital de clientes, Big Data, Blockchain o modelos de recomendación en e-Commerce.
- Porque te enseñaremos a **gestionar la presencia online** de cualquier entidad.
- Porque contarás con un **claudio docente** proveniente de empresas de éxito, con una **dilatada experiencia y gran prestigio profesional**.
- Porque te facilitará los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para **generar propuestas y soluciones innovadoras y competitivas** ante los nuevos retos que la era digital demanda a las empresas.
- Porque, como protagonista de tu formación, **podrás elegir si es especializarte en e-Commerce o en Ventas**, dando un sello de valor a tu titulación, y obteniendo un diploma adicional en función de la especialidad elegida.
- Porque **obtendrás una doble titulación** por el Instituto Europeo de Posgrado (IEP) y la Universidad Rey Juan Carlos (URJC).
- Porque te formarás de la mano de un experto-formador seleccionado por Google para obtener la **Certificación Google AdWords (Publicidad en Shopping)**.
- Con este Máster vas a obtener doble titulación: Instituto Europeo de Posgrado + Universidad Europea de Monterrey.

Testimonial



“La metodología de estudio me parece la ideal para personas como yo, que estamos trabajando y no disponemos del tiempo suficiente para tener clases presenciales o llevar un ritmo de trabajo y estudio constante. Por otra parte, la involucración del personal de la Escuela y del profesorado ha sido y está siendo muy cercana al alumno, mostrando en todo momento un verdadero interés en la impartición de las clases y en el intento de mejorar y facilitar la comprensión de todos los conceptos por nuestra parte.”

Lucía Vaquero Otero

PROGRAMA*



1.500 horas
60 ECTS

ASIGNATURAS COMUNES

I.- Digital Marketing & Digital Trends (4 ECTS)

1. Introducción al marketing digital. La publicidad on-line.
 2. Las redes sociales y su importancia en la empresa actual.
 3. La compra programática y el RTB.
 4. Introducción al marketing de buscadores: SEO y SEM.
 5. El mobile marketing.
 6. Introducción a la planificación de medios on-line.
-

II.- Creatividad Digital (4 ECTS)

1. Entendiendo la nueva cultura digital. Branding digital: cómo es una marca en la era digital.
 2. La estrategia creativa.
 3. El concepto creativo. Del 360 al omnichannel.
 4. Estrategia y creatividad en constante evolución.
 5. Storytelling y Marketing de contenido.
 6. Eficacia de la creatividad. ¿Se puede medir?
-

III.- Inbound Marketing y Publicidad Digital: del Display a las Redes Sociales (4 ECTS)

1. Introducción al concepto de Inbound Marketing.
 2. Herramientas de Atracción.
 3. Herramientas de Conversión y Cierre.
 4. Herramientas de Fidelización y Análisis. Resultados del Inbound Marketing.
 5. Red de Display. Publicidad de Vídeo y Shopping.
 6. Fundamentos de Social Media.
-

IV.- El CRM y la captación y gestión de clientes. Del e-mail marketing a la afiliación (4 ECTS)

1. Customer Relationship Management (CRM).
 2. Implementación de CRM en una compañía.
 3. e-CRM.
 4. Principales herramientas CRM.
 5. Email marketing & automation email.
 6. Estrategia multicanal.
-

V.- Social Media Marketing (4 ECTS)

1. El cliente y las empresas en las redes sociales.
2. Claves de Community Management.
3. Facebook.
4. LinkedIn y claves de Personal Branding.
5. Twitter, Instagram y otras redes.
6. Análisis y Online Reputation Marketing (ORM).

VI.- Mobile Marketing (4 ECTS)

1. Fundamentos del Mobile Marketing.
 2. Estrategia del Mobile Marketing.
 3. Aplicaciones y posicionamiento (ASO).
 4. Herramientas de activación en Mobile Marketing.
 5. Proximity Marketing.
 6. Medición en Mobile.
-

VII.- Compra Programática y Real Time Bidding. Big Data y Marketing (4 ECTS)

1. Fundamentos de RTB y compra programática.
 2. Ecosistema del modelo de compra programática.
 3. Enfoque estratégico de la compra programática.
 4. Proceso de compra programática.
 5. RTB en el plan de Marketing Digital.
 6. Caso práctico de la compra programática.
-

VIII.- Posicionamiento en buscadores. Google AdWords. SEO, SEM y PPC (4 ECTS)

1. Introducción al posicionamiento en buscadores
 2. Posicionamiento orgánico
 3. SEO On y Off Page
 4. Introducción a Google AdWords
 5. Publicidad Red de Búsqueda
 6. Publicidad Red de Display
-

IX.- Usabilidad, Persuabilidad y Experiencia de Usuario (UX) (4 ECTS)

1. Introducción a la Experiencia de Usuario (UX).
 2. Lean UX (Research)
 3. Diseño de Interacción (IxD)
 4. Herramientas de Prototipado
 5. Diseño Visual de Interfaz de Usuario (UI)
 6. Evaluación y CRO
-

X.- Analítica, Data e Investigación Digital (4 ECTS).

1. Metodologías.
2. Audiencias y data comportamental.
3. Analítica web.
4. Analítica social.
5. Análisis publicitario: validación, viewability y eficacia.

ESPECIALIDAD E-COMMERCE

XI.- e-Commerce: situación actual y tendencias. Diseño y Marketing (3 ECTS)

1. Introducción al e-Commerce
 2. Situación actual y tendencias
 3. UX/UI aplicado en e-Commerce
 4. Marketing digital y e-Commerce
 5. Fidelización y estrategia digital en e-Commerce.
-

XII.- Plataformas y modelos de e-Commerce (3 ECTS)

1. Tipos de tiendas online
 2. Principales plataformas para la creación de una tienda online
 3. Modelos de e-Commerce
 4. Modelos B2C, B2B, C2C y C2B
 5. Mobile Commerce
 6. Plan de negocio y viabilidad de un e-Commerce.
-

XIII.- Gestión de un e-Commerce (3 ECTS)

1. Logística y medios de pago
 2. Software de gestión: ERP y CRM
 3. Omnicanalidad
 4. Internacionalización de un e-Commerce
 5. Aspectos legales de un e-Commerce
 6. Casos de éxito: Amazon y Alibaba.
-

XIV.- Business Intelligence y Analítica aplicado al e-Commerce (3 ECTS)

1. Principales métricas para monitorizar un e-Commerce: desde la captación a la conversión
 2. Google Analytics para e-Commerce
 3. Definición KPIs
 4. Modelos de atribución
 5. A/B Testing y Google Optimize
 6. Definición de dashboards y cuadros de mando.
-

Tendencias y Retos en e-Commerce - Ciclo de conferencias

1. Blockchain en e-Commerce
 2. Técnicas inmersivas y el e-Commerce
 3. Big data, machine learning y el e-Commerce
 4. Modelos de recomendación en e-Commerce.
-

TFM. Certificación Google Adwords (Publicidad en Shopping) (8 ECTS)

ESPECIALIDAD VENTAS

XI.- Ventas Digitales. Economía colaborativa y alianzas estratégicas (3 ECTS)

1. Introducción: Ventas en la era digital. Online, offline e híbridos.
 2. Economía colaborativa.
 3. Alianzas estratégicas.
-

XII.- Canales de Distribución: Omnicanalidad (3 ECTS)

1. Introducción a los canales de distribución.
 2. Diseño del canal de distribución.
 3. Relaciones entre canales de distribución y trade marketing.
 4. Merchandising y Logística.
 5. ECR y Gestión por Categorías.
 6. Omnicanalidad: Canales digitales.
-

XIII.- Los Retos de la Dirección Comercial en la Sociedad Digital: Gestión y Planificación de Ventas (3 ECTS)

1. Introducción a la Función de Ventas.
 2. Organización de la Estructura de Ventas.
 3. Estrategias y Planes de Ventas. Dirección y Gestión de la Fuerza de Ventas.
 4. Control de Ventas, Vendedores y Negocio.
 5. Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Clientes.
 6. Fuerzas de Venta virtuales.
-

XIV.- Decisiones de Producto - Precio (3 ECTS)

1. Decisiones sobre producto.
 2. Políticas de Marketing ligadas al ciclo de vida del producto.
 3. Estrategias de producto.
 4. Marketing de servicios.
 5. El precio como elemento clave del marketing mix.
 6. Modelos de Fijación de Precios.
-

Tendencias y Retos en Marketing y Ventas - Ciclo de conferencias

1. La Tecnología como diferenciación: Caso EVO Banco – Banco Inteligente (Banca móvil y gestión digital de clientes).
2. Atención personalizada: De la segmentación a la personalización. Aplicación práctica del Big Data.
3. Inteligencia Artificial: Watson, Alexa y Google Home.
4. Nuevos sistemas de automatización de marketing: HubSpot.

TFM. Certificación Google Adwords (Publicidad en Shopping) (8 ECTS)

La certificación de Google AdWords es una acreditación profesional que Google concede a quienes demuestran un alto nivel de conocimientos sobre aspectos básicos y avanzados de AdWords. Con esta certificación demuestras que eres un profesional de la publicidad online certificado.

Durante ocho semanas, un experto formador seleccionado por Google, te ayudará a obtener la Certificación Google AdWords (Publicidad en Shopping). Te enseñará a crear y administrar cuentas de Merchant Center, enviar y optimizar los feeds de datos de productos, crear y gestionar campañas de Shopping en AdWords, gestionar los anuncios de Shopping, optimizar y gestión de pujas de las campañas de Shopping.

*La Institución se reserva el derecho a realizar modificaciones en el Programa para su mejora y actualización.

Testimonial



“ En mi vida profesional, el Máster me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros me aporta un valor añadido profesional y personal.”

Vicente Verdú

Director comercial de Cosesa

PROCESO DE ADMISIÓN

Para cada convocatoria se realiza el siguiente proceso de admisión, en base a una selección de alumnos para las **plazas limitadas** ofertadas:



1 • Los asesores de admisiones de IEP informarán al candidato sobre todas las cuestiones relativas al programa así como del proceso y condiciones de admisión.



2 • El candidato deberá cumplimentar el "formulario de admisión y enviarlo a IEP junto con su Curriculum Vitae.



3 • El Comité de Admisiones estudiará el expediente y comunicará al alumno, si es apto, que le concede la plaza para estudiar el programa.



4 • Una vez recibido el certificado de admisión, el alumno deberá formalizar su matriculación.

AYUDAS AL ESTUDIO / BECAS

El Instituto cuenta con un programa de **becas** que puede llegar a cubrir hasta el **35% o 40% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas en base a la situación personal, profesional o económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

FINANCIACIÓN

Existen también condiciones especiales de financiación, con el fin de ayudar a los alumnos a asumir el coste del curso a través de un sistema de pagos aplazados mediante **cuotas mensuales** cómodas y adaptadas a las necesidades de los alumnos.

OFERTA FORMATIVA

MBA Online

MBA con especialidad en Logística y Supply Chain Management
MBA con especialidad en Dirección General
MBA con especialidad en Gestión de Proyectos
MBA con especialidad en Finanzas
MBA con especialidad en Marketing y Ventas
MBA con especialidad en Marketing Digital
MBA con especialidad en Sistemas Integrados de Gestión (HSEQ)
MBA con especialidad en Seguridad y Salud en el Trabajo
MBA con especialidad en International Business
MBA con especialidad en RRHH y Desarrollo Digital del Talento
MBA con especialidad en Business Intelligence y Big Data

Master Online

Master en Logística y Supply Chain Management
Master en Dirección de Empresas
Master en Gestión de Proyectos
Master en Finanzas y Dirección Financiera
Master en Asesoramiento Financiero
Master en Bolsa y Mercados Financieros
Master en Comercio Internacional
Master en Marketing Digital
Master en Seguridad y Salud en el Trabajo
Máster en Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento
Máster en Gerencia Integral de Riesgos
Máster en Emprendimiento y Desarrollo de Ideas de Negocio
Máster Universitario en Alta Dirección
Máster en Educación y Desarrollo Digital Pedagógico

Especializaciones

Especialización en Gestión de Proyectos
Especialización en Dirección Financiera
Especialización en Dirección de Empresas
Especialización en Comercio Internacional

Executive Education

Curso preparatorio Certificación EFA



LANZA
TU CARRERA
Y CRECE
EN LA VIDA

—
MATRICÚLATE
HOY