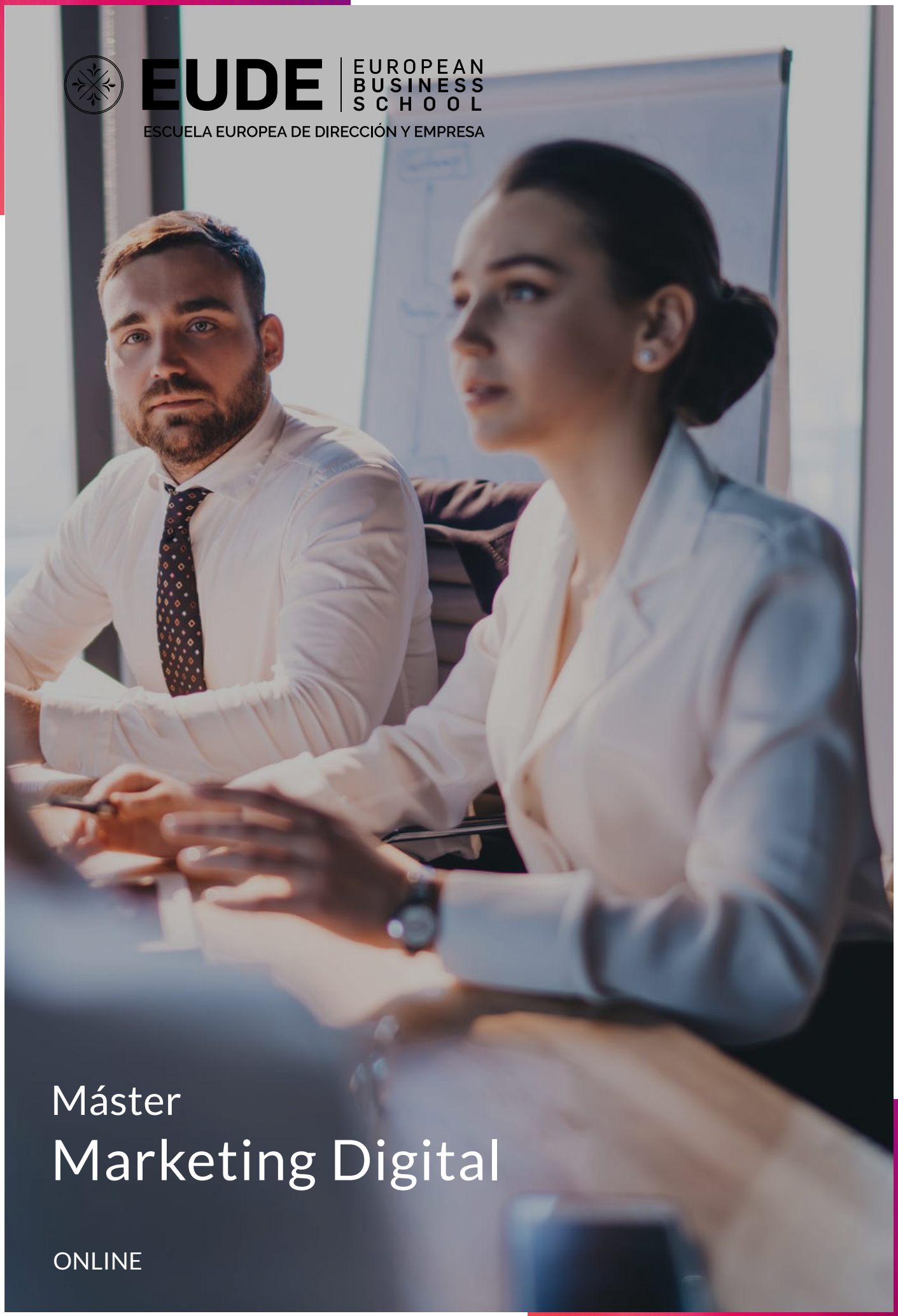
EUDE EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



Máster
Marketing Digital

ONLINE

EUDE

Más de 30 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en Marketing Digital

Una amplia propuesta académica especializada en todos los verticales del ámbito digital, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones tecnológicas e impulsando su empleabilidad en el sector digital a través de una potente bolsa de empleo propia.

06/ Compromiso EUDE
Nuestros pilares: Futuro, confianza, experiencia, empleabilidad, liderazgo y credibilidad

08/ Datos Clave del Programa
del Máster en Marketing Digital

10/ Ventajas del Ecosistema EUDE
Accede a los mejores seminarios, las certificaciones tecnológicas más punteras y a jornadas de networking con los mejores profesionales

12/ Programa
del Máster en Marketing Digital

38/ Programas expertos e Idiomas
Formación incluida con tu Máster

46/ Claustro
De EUDE

¿Qué es EUDE ?

En EUDE queremos acercar a nuestros alumnos la realidad del mercado digital empresarial. Por ello contamos con un claustro de profesores constituido por docentes de contrastadas trayectorias profesionales en las empresas nacionales y multinacionales más punteras en el ámbito online. Además nuestros alumnos dispondrán de herramientas que acrediten nuestro material y que aportará certificados reconocidos y que permitan ampliar la titulación obtenida.



España, 10º país de la UE en grado de digitalización (DESI), creará 1,25 millones de empleos entre 2019 y 2021 en el sector digital.

Los puestos digitales más demandados serán: Digital Marketing Manager, Digital Account Manager, Social Media Manager, Consultor SEO/SEM, Content Manager y Analista Web.

Pilares de EUDE Business School

Amplia oferta académica especializada en el ámbito digital y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una **bolsa de empleo** propia, **talleres** en grandes empresas **y seminarios** con profesionales.

Acceso a **certificaciones** habilitantes para las plataformas líderes **internacionales,** como Google o Facebook.

Compromiso
EUDE



¿Qué es el Compromiso EUDE?

EXPERIENCIA

1/ Con más de 30 años de evolución académica que ha formado a más de 120 mil alumnos de muchas nacionalidades. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ EUDE está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

LIDERAZGO

3/ Por 5º año consecutivo reconocida por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

Máster en
Marketing Digital

Datos Clave

ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días	●
1.800 h = 72 créditos ECTS. Horario indistinto	●
Acceso al PDDI (15 días en Madrid)	●
Contenido online – Campus Virtual	●
Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●
13 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español, Neerlandés...).	●
Acceso a Graduación	OPCIONAL



Máster en Marketing Digital



Ventajas de nuestro Máster

La transformación digital, los nuevos canales de comunicación y el desarrollo de la inteligencia artificial están revolucionando el entorno digital. **Las empresas buscan profesionales capaces de adaptarse a las nuevas fórmulas de contacto con el cliente.**

Con el Máster tendrás la oportunidad de conocer de la mano de profesionales del sector las últimas disciplinas, tendencias, herramientas y plataformas necesarias para afrontar la transformación digital de tu negocio.

La digitalización es un proceso transversal a todas las áreas de la organización empresarial, desde RRHH hasta Innovación-TI, Marketing, Estrategia, Operaciones o Finanzas.

Eventos Digitales

Acceso a Seminarios, charlas y mesas redondas con las empresas más punteras del sector.

Nintendo · amazon · PlayStation · Spotify

Global Alumni

Más de 5.000 alumnos al año, de 60 nacionalidades diferentes, lideran empresas internacionales.

IBM · ORACLE · Santander · Telefónica

Certificaciones

Con tu máster podrás certificarte en las plataformas líderes en el sector digital y así ampliar tus habilidades.

Google · facebook · mailchimp · Hootsuite

Business Day

Jornadas en empresas del sector dónde podrás conocer de primera mano cómo gestionan su éxito compañías nacionales e internacionales.

LG Life's Good · IBM · orange · #hmg hmg.eu

Bolsa de Empleo

Tendrás a tu alcance más de 1.200 convenios gracias a nuestra bolsa de empleo. Aprende y desarróllate en las mejores empresas del sector digital.

SONY · Disney · accenture · BBVA

Experiencias

Posibilidad de viajar y compartir con compañeros, conocer otra cultura y ver de cerca cómo funcionan y a qué deben su éxito empresas de primer nivel.

HubSpot · Google · INDITEX · Doppler

Máster en

Marketing Digital

INCLUYE ÁREA DE IA ORIENTADA AL MARKETING DIGITAL Y GROWTH MARKETING

Fundamentos de IA y Data para Directivos.

Productividad Aumentada con IA Generativa.

Automatización Inteligente en la Empresa.

Gobernanza de IA, Ética y Gestión del Riesgo.

Innovación y Creatividad con IA.



Karen Mora

Alumna de Máster en Marketing digital

Karen es colombiana y vino a Madrid a completar su formación para emprender su negocio en un futuro. Actualmente está cursando el Máster en Marketing Digital de EUDE Business School.

"Siempre supe que debería estudiar un máster, mi trayectoria profesional hizo que me decidiera por Marketing Digital. Siento que la mejor decisión fue venir a completar mis estudios a Madrid".

1/ Introducción al Marketing Digital

Objetivo:

Adentrarse en el nuevo entorno digital y conocer en profundidad los cambios que ha originado en nuestra sociedad. Estar al tanto de las nuevas formas de comunicación que este entorno conectado ha propiciado con nuestros clientes y de éstos con las empresas. Descubrir qué implicación tiene el marketing digital en los diferentes ámbitos de una organización y cómo puede ayudar éste a mejorar la eficacia y eficiencia de sus acciones.

Contenido: ¿Entiendes la importancia del Marketing Digital?

· La nueva era digital.
· Marketing Tradicional vs. Marketing Digital.
· Estilos y modelos en la dirección.
· Comunicación bidireccional.
· Nuevas tendencias digitales.

2/ Estrategias y Proyectos Digitales

Objetivo:

Desarrollar proyectos de comunicación y publicidad basados en estrategias digitales para conectar con nuestros clientes de manera exitosa. Conocer las nuevas fórmulas de marketing en entornos digitales.

Contenido: ¿Sabrías desarrollar una Estrategia Digital exitosa?

· Las claves del nuevo Marketing.
· El nuevo papel del consumidor.
· Integración del Marketing Digital en la estrategia general.
· Marketing Estratégico en Internet.

3/ Transformación Digital

Objetivo:

Comprender la importancia de la transformación digital para las empresas actuales, identificar los momentos de contacto con clientes, desarrollar estrategias y tácticas para conseguir una verdadera transformación, centrar estos cambios en el personal de la compañía, y saber aplicar correctamente la tecnología en los procesos.

Contenido: ¿Estás dispuesto a transformar digitalmente tu negocio?

· El papel de las personas.
· La tecnología, un medio útil para la transformación.
· Identifica el nuevo Customer Journey Map de tus clientes.

4/ CX: Customer Experience

Objetivo:

Analizar la usabilidad, trabajar una correcta arquitectura y diseño web, en busca de mejores resultados en cuanto a la experiencia de usuario.

Contenido: ¿Es positiva la experiencia de navegación de tus visitas web?

· UX.
· Prototipado.
· CardSorting.
· Tree Test.
· Arquitectura de la información.
· Focus Group y Test Usuarios.





5/ Diseño y Desarrollo de Websites

Objetivo:

Introducción al diseño y desarrollo de websites utilizando código HTML y CSS.

Contenido: ¿Sabrías construir una web?

· HTML + CSS para landing pages.
· Accesiblidad: La triple A.
· Definición de objetivos y segmentación de Landing Pages.
· Test A/B.
· Test multivariable.

6/ Inteligencia Artificial y Asistentes Virtuales

Objetivo:

Obtener un conocimiento inicial teórico, siempre con un eminente enfoque práctico, sobre los componentes y problemáticas de la inteligencia artificial y las diferentes aplicaciones en la industria en la actualidad, haciendo hincapié en los asistentes virtuales como nuevo modelo de relación con el cliente.

Contenido:

· Aprender el papel de la Inteligencia Artificial en el mundo actual y tener un enfoque a futuro sobre los avances tecnológicos.
· Identificar y entender diferentes términos del entorno de la Inteligencia Artificial.
· Conocer las diferentes aplicaciones de la Inteligencia Artificial en la actualidad y sus posibles futuribles casos.
· Conocer e identificar componentes del diseño de una solución de Inteligencia Artificial.
· Desarrollar una primera aplicación con inteligencia artificial: crear tu primer Chatbot con la Plataforma IBM Watson.

7/ Plan Estratégico del Comercio Electrónico

Objetivo:

Saber definir el tipo de producto para el target al que nos dirigimos, además de establecer las diferentes estrategias de precio que logren captar la atención de nuestros clientes. Entender la cadena de valor en comercio electrónico y habilitar nuevas fórmulas de venta estáticas (e-Commerce) y cada día más móviles (m-Commerce).

Contenido: ¿Buscas vender más en internet?

· El marketing mix en la era digital.
· De las 4P's a las 4C's.
· Estrategias de producto.
· El precio como variable estratégica.

8/ Soluciones Tecnológicas y Medios de Pago

Objetivo:

Lograr identificar herramientas, tecnologías y soluciones que mejoren la experiencia de usuario de tus clientes en los diferentes momentos de la verdad. Saber elegir correctamente las fórmulas de pago más eficientes para tu cliente y desvelar aquellas que vendrán mañana.

Contenido: ¿Cómo vendes y cómo compra tu cliente online?

· Metodologías de pago en Internet.
· Tecnologías y tendencias: NFC, Pay Check, BitCoin.
· Fintech.
· Pasarelas de pago.



EUDE

9/ E-Commerce

Objetivo:

Aprender las claves de las distintas áreas del e-Commerce, tanto B2B como B2C. Conocer las plataformas que podemos elegir. Descubrir funcionalidades, herramientas, métodos de pago y logística para alcanzar el éxito con nuestra estrategia comercial online.

Contenido: ¿Quieres desarrollar una tienda online?

· El e-Commerce en España.
· Seguridad en los medios de pago.
· Modelos de Negocio Online.
· Políticas de precios en Internet.
· Logística en e-Commerce.

10/ Mobile Marketing

Objetivo:

Conocer todos los medios y herramientas del entorno móvil, tales como las apps, la geolocalización, el m-Commerce, la publicidad mobile y saber cuándo es conveniente desarrollar una estrategia de mobile y los beneficios y ventajas que puede aportar a nuestra compañía.

Contenido: ¿Te comunicas con tus clientes a través de dispositivos móviles?

· Modelos de Negocio en Móvil.
· Local Mobile Marketing (Geolocalización).
· Apps y Tendencias en Mobile.
· Tipos de estrategias en móviles para empresas.
· M-Commerce.
· Mobile Innovation.

11/ Publicidad Digital

Objetivo:

Conocer las diferentes plataformas, medios y soportes que nos ayudarán a comunicar nuestro producto para lograr campañas de comunicación más eficientes seleccionando el mix de medios adecuado. Identificar los diferentes formatos publicitarios que hoy en día se usan en la web.

Contenido: ¿Dominas los nuevos formatos en publicidad digital?

· Formatos publicitarios.
· Inbound Marketing.
· Marketing de contenidos.
· La nueva creatividad publicitaria.
· Publicidad Integrada.

12/ Affiliate Marketing

Objetivo:

Conocer los beneficios y utilidades del desarrollo de campañas de display y de acciones de marketing de afiliación para lograr los objetivos de comunicación planteados.

Contenido: ¿Sabes cómo funciona el Marketing de Afiliación?

· El Ecosistema campañas de display.
· Redes publicitarias, Google, Facebook,...
· Sell Side Platforms/Supply Side Platforms.
· AdExchanges.
· Demand side Platforms DSP's.
· Data Provider & Data Management Platforms.
· Retargeting, Lookalikeaudiences.
· Definición de objetivos y planificación de campañas.
· Seguimiento, optimización y reporting.
· Marketing de Afiliación.





13/ Digital Media Planning

Objetivo:

Realizar la planificación de medios digitales de una compañía para que todas las acciones que formen parte de una campaña estén coordinadas y con unos objetivos planteados a los que pueda darse seguimiento, verificar la consecución de esos objetivos y analizar los resultados de cada una de las acciones.

Contenido: ¿Sabrías desarrollar un plan de medios online?

· El mercado de la publicidad en España.
· Redes publicitarias.
· Organismos reguladores.
· Modelos de negociación de medios.
· Mix de medios digitales.
· Segmentación y planificación de audiencias.
· Elaboración de un plan de medios online.

14/ Social Media Strategy

Objetivo:

Aprender a gestionar de manera exitosa las redes sociales más adecuadas según nuestra estrategia y objetivos. Crear un Social Media Plan, y saber monitorizar y escuchar las redes. Captar y fidelizar audiencias a través de las redes sociales con intercambio constante de información. Gestionar tu Reputación Online y Viralizar tus mensajes.

Contenido: ¿Has integrado las redes sociales en tu estrategia corporativa?

· El Community Manager.
· Social Media Marketing (SMM).
· Plan de Crisis en medios sociales.
· Identidad y Social Branding.
· Escucha Activa.
· Monitorización.
· Medición y análisis de resultados.

15/ Email Marketing

Objetivo:

Desarrollar campañas de email marketing exitosas, así como ser capaces de medir y analizar los resultados obtenidos.

Contenido: ¿Conoces las razones por las que utilizar el Email Marketing?

· Plataformas y herramientas.
· Bases de datos y sus segmentaciones.
· Métricas, reporting y KPIs.
· Creatividad, diseño, copywriting y personalización.
· Estrategia de email marketing.
· Automatizaciones. Email Retargeting. Emails basados en eventos y comportamiento.
· Multicanalidad.

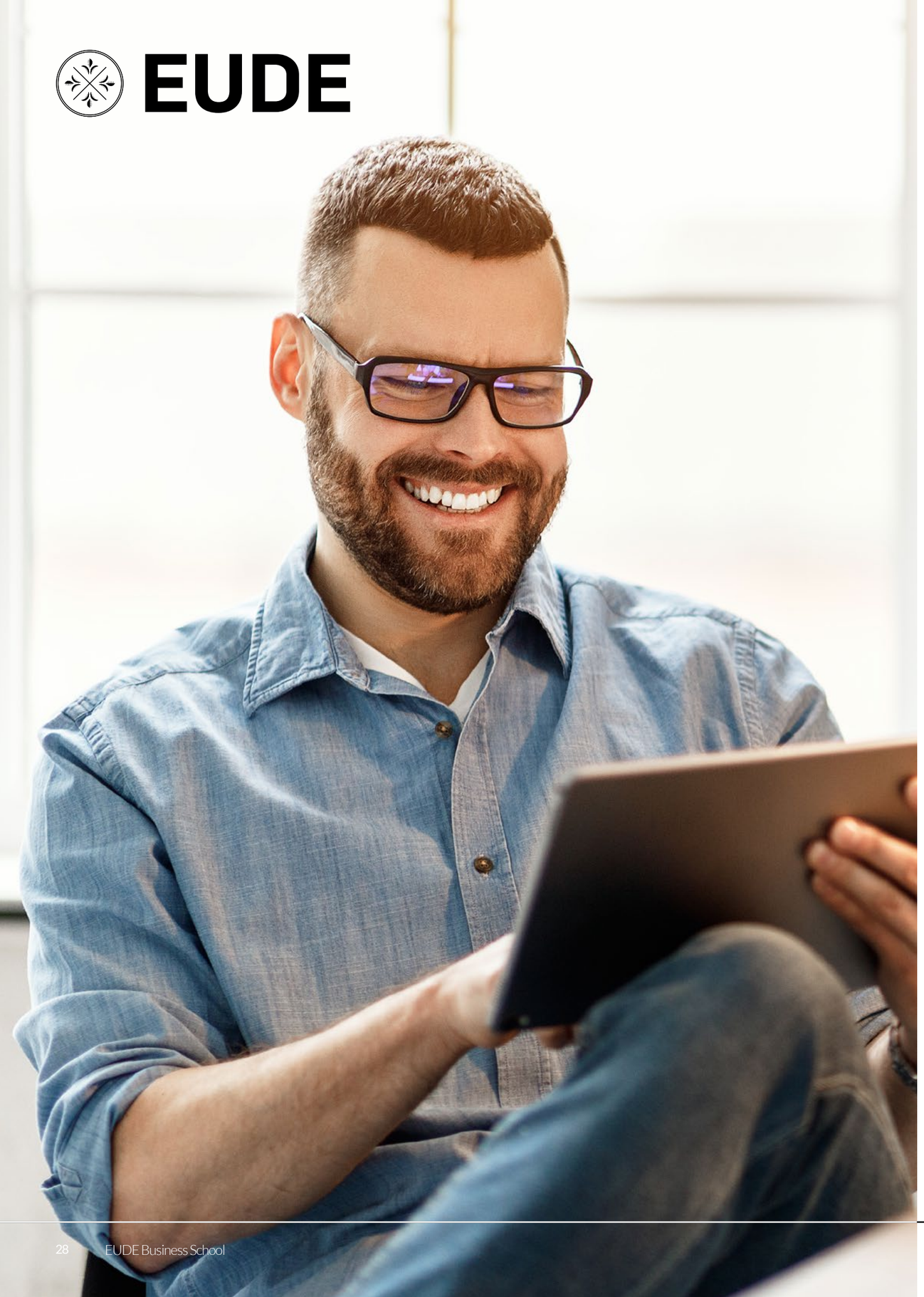
16/ Inbound Marketing

Objetivo:

Desarrollar campañas basadas en Inbound Marketing que logren atraer la atención de los clientes para posteriormente generar fidelidad en su relación con la empresa.

Contenido: ¿Aplicas técnicas de Inbound Marketing?

· Automatizaciones. Email Retargeting.
· Emails basados en eventos y comportamiento.
· Multicanalidad y Micromomentos.



17/ Search Engine Optimization - SEO

Objetivo:

Analizar el posicionamiento natural en buscadores a través de herramientas de análisis y control. Entender cuáles son las claves de un buen posicionamiento SEO y cómo introducir mejoras en nuestra web.

Contenido: ¿Quieres ser el primero en los resultados de búsqueda de Google?

· Algoritmos.
· Optimización en buscadores.
· SEO On-Site y SEO Off-Site.
· Linkbuilding y otras técnicas.
· White SEO vs. Black Hat.
· Keywords.
· Herramientas fundamentales.

18/ Search Engine Marketing- SEM

Objetivo:

Desarrollar campañas de Marketing de Buscadores exitosas a través del desarrollo de campañas en Google Adwords. Aprender la plataforma en profundidad, saber medir el retorno de nuestras campañas y analizar constantemente sus resultados.

Contenido: ¿Quieres llegar a las personas adecuadas con tus anuncios?

· Conceptos básicos sobre Campañas y Cuentas AdWords.
· Plataformas publicitarias en buscadores.
· Formatos de los anuncios de AdWords.
· Posibilidades de targeting en AdWords.
· Política de AdWords y calidad de los anuncios.
· Optimización de campañas en AdWords.
· Herramientas de apoyo en AdWords.

19/ Plan de Marketing Digital

Objetivo:

Diseñar paso a paso un Plan de Marketing Digital y lograr alinearlo con el Plan de Marketing General de la compañía. Combinar todas las herramientas y acciones que nos hagan alcanzar los objetivos empresariales.

Contenido: ¿Has integrado tu Plan de Marketing Digital con tu Plan Estratégico de Empresa?

· El Plan de Marketing Digital.
· Análisis de la Competencia.
· Plan de Comunicación 360.
· Objetivos y Estrategia del Plan de Marketing Digital.

20/ CRM y Growth Hacking

Objetivo:

Profundizar en la importancia del Customer Relationship Management dentro del entorno digital como herramienta de gestión y entendimiento del cliente. Establecer procedimientos y acciones orientadas al cliente. Familiarización con los conceptos de CRM. Diseñar una estrategia de contactos que cubra la vida del cliente.

Contenido: ¿Sabes qué hacer con los datos de tus clientes?

· Filosofía CRM.
· Data Mining y CRM Analítico.
· Métricas de calidad de servicio.
· Entender cómo el churn afecta a nuestro negocio.
· Conocer los habilitadores que tenemos al alcance.
· Maximizar la minería de datos para mejorar nuestra segmentación.
· Seguimiento, optimización y reporting.
· Marketing de Afiliación.



EUDE

21/ Business Intelligence: Big Data

Objetivo:

Aprender los procesos de recogida, distribución, análisis y monitorización de la información de usuarios y clientes. Valorar la toma de decisiones en base a la data recogida que fomente el crecimiento de la empresa. Conocer el Big Data como fórmula para optimizar las acciones de marketing.

Contenido:

· Las 7Vs del Big Data.
· Modelos predictivos y prescriptivos.
· Bases de Datos.
· Regulación e innovación del big data.

22/ Analítica Web

Objetivo:

Extraer, comprender e interpretar la información que se refleja en la red, imprescindible para la toma de decisiones de marketing. Llegar al conocimiento gracias al correcto análisis de los datos.

Contenido: ¿Sabes lo que ocurre en tu web?

· Conceptos básicos.
· Tipos de herramientas.
· Métricas e indicadores.
· Medición e integración de múltiples fuentes.
· KPIs y Objetivos.

23/ Google Analytics

Objetivo:

Extraer la información sensible que Google Analytics nos proporciona sobre nuestro sitio web, analizando los datos e introduciendo mejoras fundamentadas que mejoren nuestro rendimiento web.

Contenido: ¿Conoces las herramientas de analítica más utilizada en el mundo?

· Conoce Google Analytics.
· Gestión y manejo de la herramienta.
· Métricas.
· Análisis y diseño de informes estadísticos.
· Implementación y seguimiento.

24/ Legislación, Seguridad y Privacidad en las redes

Objetivo:

Mostrar la importancia de la seguridad digital como uno de los principales retos a los que se enfrenta la digitalización. Proteger nuestro negocio online frente a la vulnerabilidad a la que pueden exponerse los datos de nuestros clientes y los nuestros propios.

Contenido: ¿Están tus datos protegidos y seguros frente a ataques?

· Seguridad de la Información.
· La información, como activo fundamental que hay que proteger y tratar adecuadamente, adaptado a un entorno digital.
· Ciberamenazas y riesgos a la información.
· Formas de protección.



Área de Inteligencia Artificial Orientada al Marketing Digital

FUNDAMENTOS DE IA Y DATA PARA DIRECTIVOS

· Qué es la Inteligencia Artificial y por qué es relevante para la dirección.

· El papel de los datos como activo estratégico.

· Tipos de IA relevantes para el negocio.

· Implicaciones organizativas y de liderazgo.

PRODUCTIVIDAD AUMENTADA CON IA GENERATIVA

· Herramientas avanzadas para el entorno profesional.

· Automatización inteligente del trabajo del conocimiento.

· Diseño de flujos de trabajo híbridos IA–persona.

· Uso responsable y eficiente de IA generativa.

AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE EN LA EMPRESA

· Fundamentos de la automatización moderna.

· Integración de IA y automatización.

· Aplicaciones de automatización en áreas clave del negocio.

· Evaluación del impacto de la automatización

GOBERNANZA DE IA, ÉTICA Y GESTIÓN DEL RIESGO

· Principios de gobierno corporativo en IA.

· Riesgos clave en el uso de IA.

· Cumplimiento normativo y marcos regulatorios.

· Ética aplicada a sistemas inteligentes.

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD CON IA

Ideación asistida por IA.

Generación de propuestas de productos, servicios, campañas y mejoras internas.

Técnicas de creatividad asistida por IA.

Generación de ideas, evaluación de viabilidad y prototipado exprés.

Prototipado inteligente y experimentación ágil.

MVPs, test A/B, prototipos inteligentes y experimentación con datos.

Gestión estratégica de iniciativas innovadoras.

Priorización de ideas según impacto, esfuerzo y alineación estratégica.

Proyecto fin de Máster*

El **Proyecto de Fin de Máster (PFM)** tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, en una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

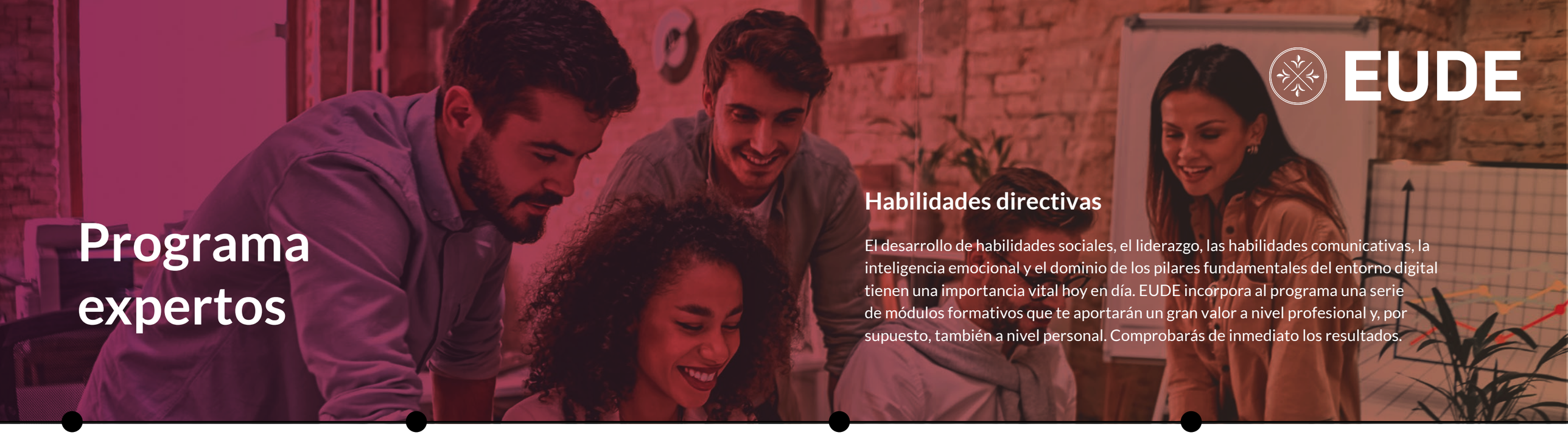
Pretendemos que el PFM sea:

· Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.

· Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el programa MBA.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de **EUDE**.

En modalidad Online el Proyecto Fin de Máster supone el estudio y la realización de actividades en cada uno de los módulos que son parte formal del plan de investigación.



Programa expertos

Habilidades directivas

El desarrollo de habilidades sociales, el liderazgo, las habilidades comunicativas, la inteligencia emocional y el dominio de los pilares fundamentales del entorno digital tienen una importancia vital hoy en día. EUDE incorpora al programa una serie de módulos formativos que te aportarán un gran valor a nivel profesional y, por supuesto, también a nivel personal. Comprobarás de inmediato los resultados.

1/ Experto en Inteligencia Emocional

Saber manejar nuestras emociones de forma que nos ayuden a comportarnos como deseamos.

2/ Experto en Programación Neurolingüística: Poder organizar el mundo tal como lo percibimos y mediante nuestros sentidos.

3/ Experto en Oratoria, Influencia y Persuasión

Saber cómo estructurar la información, comunicación de forma creativa, coherente, concisa y con un hilo conductor claro.

4/ Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

Construir mapas de web dentro de una correcta arquitectura web y hacer análisis correctos de medición.



Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 13 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

La modalidad presencial executive incluye acceso a la plataforma online para estudio de hasta 13 idiomas por un año.

Management Business English Program (Opcional. Solo Modalidad Presencial)

EUDE Business School utiliza un método propio con un alto nivel de efectividad en la formación de inglés con base en la **metodología de aprendizaje efectivo**, adquiriendo, profundizando y consolidando el conocimiento del idioma.

Clases con contenido dinámico y variado, trabajando sobre: listening, reading, grammar, speaking, entre otros.

Se modula en distintos niveles, con objetivos y contenidos adaptados, destacando en el NIVEL AVANZADO: **un curso de habilidades directivas íntegramente impartido en inglés.**

Formación en idiomas

Nuestro programa de aprendizaje de idiomas ofrece soluciones que se adaptan a todas las necesidades de aprendizaje de sus estudiantes: desde alumnos con exposición limitada a idiomas, a aquellos de nivel intermedio y avanzado que desean mejorar sus resultados académicos y prepararse para el mundo profesional.

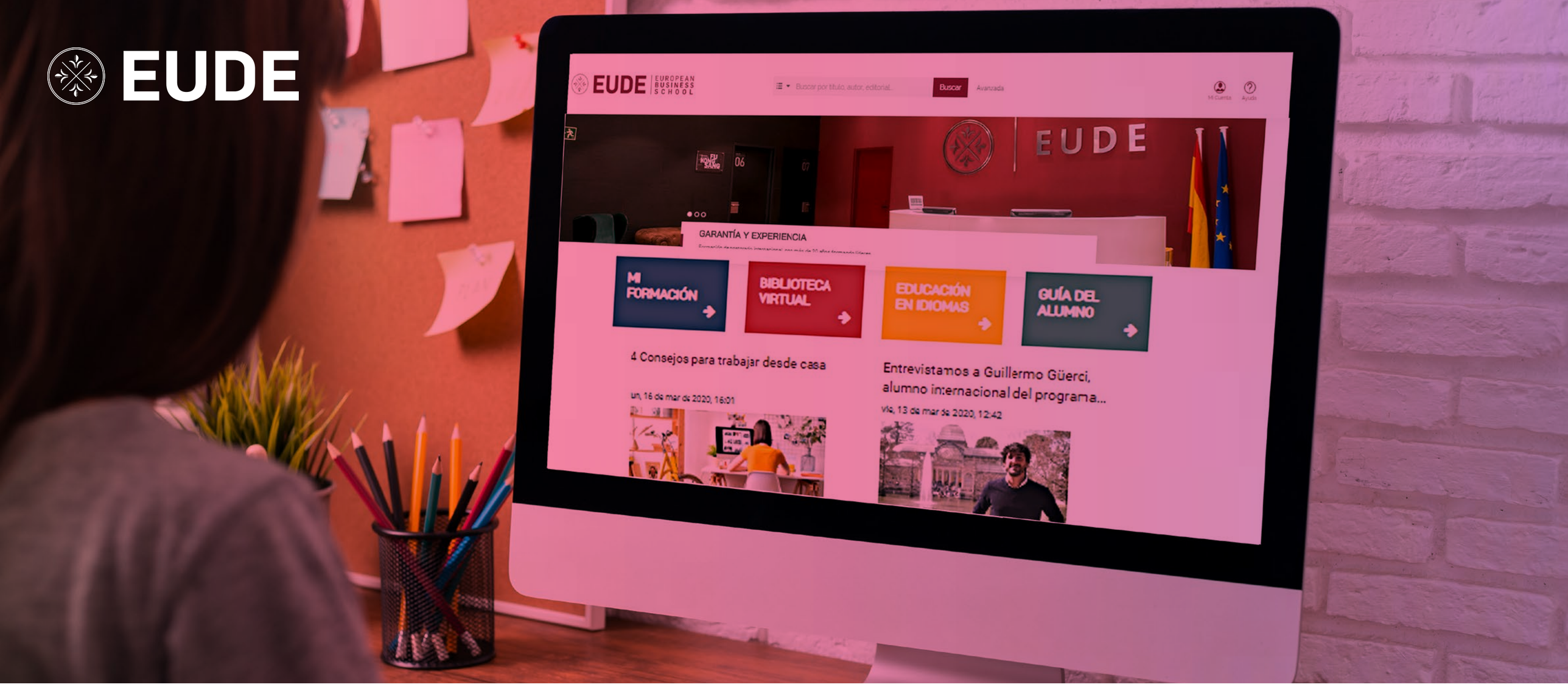
Además te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés**. Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.



Campus presencial

EUDE es el punto de encuentro de líderes de diversas partes del mundo. Lugar donde, además, se llevan a cabo conferencias, eventos, seminarios y charlas concebidas exclusivamente para que nuestros alumnos puedan enriquecer su networking desde el primer día.

Más de 9,000m2 distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio, cafetería y estacionamiento. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).



Campus virtual

EUDE ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.



Claustro

Claustro Académico del Máster en EUDE Business School.

Contamos con un claustro de profesores constituido por excelentes docentes y contrastadas trayectorias profesionales en puestos de responsabilidad y dirección en empresas nacionales y multinacionales de renombre. Estos profesores, acompañarán dentro y fuera del aula a los alumnos, ofreciendo atención individualizada, gracias a las diferentes herramientas de comunicación que hoy en día nos brinda internet. Como complemento, también contaremos con profesores invitados.



D. Julio Palomino Arroyo

Consultor Marketing Y Estrategia Digital - Ecommerce

Consultor de Estrategia Digital, especializado en Proyectos on-off, Marketing Digital, Ecommerce y Transformación Digital con más de 25 años de experiencia. Actualmente colaboro con PSS DIGITAL siendo el Responsable del Área de Marketing y Estrategia Digital en España. Formé parte de la multinacional RICOH IT SERVICES, como "Ecommerce Senior Advisor para España" en el área de Transformación Digital. Ayudábamos en el crecimiento del negocio y la eficiencia de las compañías a través de su transformación Digital. ECOMMERCE MANAGER de PANGEA - "The Travel Store- La Tienda de Viajes más Grande del Mundo".

D. Carlos Viera

Director de Máster en Marketing DIgital

Director del Máster en Marketing Digital para EUDE Business School. Más de 16 años de experiencia trabajando en agencia para clientes del sector del entretenimiento, desarrollando proyectos digitales, pero sin dejar de lado el medio convencional, a la par que especializado en posicionamiento, comunicación con clientes (redes sociales, marketing de contenidos y email marketing). Partnership para Hootsuite y miembro del MailChimp's Experts Team.

Director de Marketing y Ventas en Estrenos 21. Gestión comercial, marketing y comunicación de la web decine21.com. Coordinador departamento Social Media.



Experto en plataformas de email marketing. Dirección de la cuenta Springfield (CorteFiel) Product Manager de revistas Movistar Imagenio (Telefónica), Estrenos DVD, DeviDeo, OX Decine (Cinesa) y Megaconsolas (El Corte Inglés). Responsable de Eventos Cine (preestrenos y premieres). Responsable de Comunicación.

Claustro



Dª Alba Díaz Cabrerizo

Senior Performance Specialist Google

Doble graduada en Derecho y ADE con experiencia en marketing digital, consultoría estratégica y venta. Management Consultant en Accenture con amplia experiencia en el sector bancario (Bankia, Banco Santander y Banco Popular) y sector de telecomunicaciones (Vodafone y Orange), en proyectos dedicados a creación de estrategia digital y mejora de procesos. Actualmente trabajando en Google como especialista de performance gestionando clientes de grandes cuentas.



D. Alejandro López-Rioboo

Executive Director at Antipodes Digital

17 años en el sector de las nuevas tecnologías, después de trabajar como periodista en revistas y radio, donde empezó su etapa comercial (6Toros6, Radio Voz y Europa FM). En el año 2000 da el salto a Internet, a la empresa participada por At&T y Chello Excite.es como director de cuentas, y luego a Microsoft, siendo responsable de venta de publicidad display para agencias en MSN (Microsoft Network). Cinco años después, en 2006, se mueve a Yahoo!, donde fue director de ventas de acciones especiales, director de marketing de producto, director de Yahoo! Studio y Media Solutions Manager. Actualmente gestiona su propia consultora digital, winterad, junto con la dirección en España de Antipodes digital, empresa dedicada a la intermediación publicitaria a través de plataformas de Real Time Bidding.



D. Jaime Rubiano

Experto en Innovación y Transformación

“Experiencia en gestión de proyectos de mejoramiento experiencia de cliente, transformación digital, gestión de sistemas de calidad e innovación, emprendimiento. Sectores: Financiero, servicios, salud, gobierno, eLearning. Docente y colaborador en EUDE Business School ESP, Global Alumni programa MIT, IMF Business School ESP, Universidad Latina de Panamá PA, EAN Bogotá COL, Universidad Javeriana Bogotá COL, Instituto de Seguridad Minera PE”



D. Isidro Sánchez-Crespo

CEO The Sensory Lab

Ph.D. (Doctor) en Marketing, Universidad Rey Juan Carlos, con especialidad en Marketing Sensorial. Soy un apasionado de la innovación, el liderazgo y el cambio. Más de 20 años de experiencia profesional en tecnología, innovación y consultoría de negocio avalan mi trayectoria. Experto en innovación y profesor de “Estrategias de Innovación Disruptiva”.

Claustro



Dª. Itziar Leguinazabal

AI Transformation Principal at Google

"Mi misión es actuar como puente entre los mundos de los negocios, las personas y la tecnología. Me encanta comprender los desafíos comerciales de los clientes y crear estrategias y soluciones técnicas para abordarlos. Para lograr esto, me enfoco en los resultados con una fuerte motivación en entregar valor a los clientes, así como crear un impacto positivo. Cuento con más de ocho años de experiencia en áreas de consultoría y ventas, desempeñando un rol comercial y técnico. He realizado varios compromisos desde la identificación de necesidades hasta el momento de puesta en marcha, lo que me brinda una visión de principio a fin y una sólida experiencia como tecnólogo."



Dª. Stefania Caballero

Cybersecurity Project Manager (PMO) at Deloitte

Cybersecurity PMO (Project Manager Officer) con más de 9 años de experiencia, gestionando múltiples proyectos de alta complejidad en la Industria de Seguridad, IT y Defensa. En contacto directo con C-level executives y stakeholders para gestionar riesgos, analizar SLA + KPIs, y responder a los incidentes de seguridad. Experiencia trabajando con metodologías PMP para la planificación y control del alcance, cronograma, finanzas y comunicación en equipos multidisciplinarios internacionales. MBA, Ingeniera Industrial, en proceso de certificación CSX (Cyber Security Fundamentals Certificate).



Dª. Ana Domingo

MarTech Advisor en SAS

Ingeniera especializada en Customer Experience y Customer Analytics. He trabajado desarrollando y definiendo proyectos de transformación digital y automatización del marketing para grandes empresas en sectores como Banca y Seguros, Farmacéutico y Automoción.



D. Enrique Borrachero

Senior Business Transformation Consultant at IBM

Mi objetivo es desarrollar estrategias de clientes a través de proyectos y soluciones tecnológicas que les permitan crecer y ser más competitivos. Como miembro del equipo de preventas de IBM, he aprendido habilidades técnicas y personales críticas que me ayudan a satisfacer y superar las necesidades y expectativas de los clientes.

Claustro



Dª. Sara de la Torre

Docente

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Asesoro sobre estrategias, implementación, presupuestos, benchmarks, consultoría de marca... Ayudo a construir o reforzar la identidad digital de empresas, productos, asociaciones... Trabajo en proyectos de comunicación y marketing digital desde 1999. He sido la responsable de numerosos proyectos social media, como la creación y desarrollo de perfiles sociales para comunicación de marca y productos de ocio.



D. Joaquín Danvila del Valle

Directivo experto en Desarrollo de Negocio, Marketing Digital, Comunicación, Sector Formación y Dirección de Empresa

“Trayectoria profesional dentro de las Áreas de Desarrollo de Negocio, Dirección General, Dirección Comercial, Marketing y Comunicación y Marketing Digital, siempre trabajando para el IMPULSO de las ventas y la transformación del Negocio orientada a resultados. Acostumbrado a trabajar con objetivos comerciales, como miembro del Comité de Dirección, centrando la actividad Comercial, así como la de Comunicación, Marketing y Marketing online, en la consecución de logros directos, “”medibles”” y con impacto en indicadores claros de negocio. Experiencia en diferentes sectores, que me ayudan a tener una visión amplia para implantación de mejores prácticas en Desarrollo de Negocio, Marketing y Ventas.”



Dª. Maria Díaz

Direct Marketing & Events Manager en Doppler

Comunicadora Social y Magíster en Marketing Estratégico. Además, es experta en Email y Automation Marketing, estrategias comunicacionales, contenidos y diversas herramientas y estrategias digitales. Hoy se desempeña como Country Manager en Doppler, la herramienta líder en Email & Automation Marketing en español.



D. Phil González

Marketing and Social - Conference Speaker

“Me dedico desde hace más de 20 años a la comunicación digital. Antes era director de marketing en el mundo industrial y en gran consumo. En el 2000 participé en el lanzamiento de Autocity.com, el primer magazine automóvil online. Luego fui Responsable de Contenidos Digitales de Orange España y posteriormente Director Digital de Amc Networks, conocida productora americana por sus series de éxito como Breaking Bad, Mad Men o The Walking Dead. En el 2011, creé Instagramers (#IGers), la mayor comunidad de fans de Instagram, presente en más de 80 países y en el 2014 fundé la Instagramers Gallery con la Fundación Telefónica en Madrid”

Claustro



D. Alejandro Vázquez Carus

Head of Brand Marketing Disney+

"Apasionado de la comunicación y la publicidad en todos sus ámbitos con especial foco en el área del marketing digital. Acostumbrado a trabajar en entornos internacionales y con equipos multidisciplinares de diferentes mercados como USA, UK, Francia, Portugal, Italia y Alemania. He tenido el honor de formar parte de marcas globales como General Motors, Cartoon Network, TNT, Hyundai, Warner Bros. y Disney, empresa en la que actualmente desarrollo las campañas de marketing de los estrenos cinematográficos de DIsney, Disney.Pixar, Marvel y Star Wars, En paralelo al mundo empresarial estoy desarrollando mi carrera profesional en el área de la docencia. He impartido cursos y seminarios de diferentes temáticas relacionadas con el campo de la comunicación, la publicidad, etc. Y colaboro con EUDE Business School, escuela en la que imparto un módulo de Marketing Digital."



D. Andrea Bozzo

Sales Director Arkeero

Soy un profesional brillante, motivado e interesado en el marketing, los medios digitales y las nuevas tecnologías. Soy una persona emprendedora que está dispuesta a aprender, tanto de los demás como por mi cuenta. Reacciono bien a los desafíos y puedo afrontar situaciones en las que será necesaria mi propia iniciativa para progresar. PERFIL HUNTER - CREADOR DE MERCADO - ORIENTACIÓN A RESULTADOS - HACKING DE VENTAS.



D. David Fernel Cristóbal

Docente

Ingeniero de Minas por UPM. MBA por el Instituto de Empresa. MDA por ICEA. 18 años de experiencia en Desarrollo de Negocio, Innovación y Organización, en diferentes sectores de actividad (Asegurador, Financiero, Utilities, Automoción,...). Docente en Eude en los Masters MBA y MBA Executive (Innovación y Tecnología) y Marketing Digital (Transformación Digital). Mentor de proyectos de innovación y formador en el ámbito empresarial.



Dª. Sara López

CEO - Head of UX en Rocket Studio

Llevo desde 1999 trabajando en el campo de la experiencia de usuario. Creo en diseñar productos centrados en las personas, en investigar y diseñar para cumplir sus necesidades y superar sus expectativas. Cuanto más contentas y satisfechas están las personas cuando utilizan un producto digital mejores son los ratios de negocio. He trabajado definiendo la parte más estratégica de UX de los productos, así como diseñado metodologías de Diseño Centrado en el Usuario, incluyendo proyectos multicanal (cross channel). He conceptualizado y prototipado numerosos productos digitales. Los últimos 18 años he gestionado y liderado equipos de consultoría UX en proyectos de diferente índole.

Claustro



D. Pablo Stürzer

Emprendedor y Asesor digital

"Soy un emprendedor experimentado apasionado por crear un impacto positivo, no solo en el ámbito empresarial sino también en la sociedad y el medio ambiente. Durante los últimos 20 años, he fundado y dirigido con éxito múltiples empresas emergentes de tecnología, cada una de ellas enfocada en generar cambios significativos.

Un logro notable en mi trayectoria empresarial fue fundar la primera BCorp ""Farm-To-Table"" en España. Esta empresa innovadora mostró mi compromiso de promover prácticas sostenibles y fomentar la transparencia en la industria alimentaria. Al conectar a los agricultores locales directamente con los consumidores, priorizamos la responsabilidad ambiental y el bienestar social, asegurando que todos los involucrados se beneficiaran de nuestro modelo innovador."



D. Juan Moyano

Consultor marketing digital & Growth Hacker

"Growth Hacker y Consultor de Marketing Digital es un apasionado del marketing desde siempre. Con 23 años de experiencia en diferentes empresas multinacionales y sectores cuenta con una visión amplia y en profundidad de las principales disciplinas del marketing digital como son la estrategia digital enfocada a la consecución del túnel AAARR del Customer Journey, posicionamiento SEO, analitica web, "



D. Juan Antonio Torrero González

Emprendedor y Asesor digital

Mi principal trayectoria profesional es sobre programación, Tecnología de Tarjetas SIM, procesos de Innovación, Investigación de Mercados, patentes, y últimamente me encargo de aplicar las últimas investigaciones en Sistemas Complejos y Ciencia de Redes en nuevos enfoques de marketing y mejoras operativas. Cuando empezamos a trabajar en estos campos no teníamos un nombre para ellos, pero hoy en día se llama "Big Data".



Dª. Sara Díez

Digital Analyst & SEO specialist

"Encargada de medir, recopilar, analizar y reportar los datos recogidos de cualquier acción realizada online. Ayudo a las empresas a medir resultados con el fin de que puedan tomar decisiones en base a los datos recogidos. Especialista en diferentes sectores B2B y B2C. Asimismo, me encargo de analizar y optimizar sitios web con el objetivo de mejorar su visibilidad en los resultados orgánicos de los buscadores."



D. Manuel Puente

Chief Customer Officer en EBN Banco

"Experto en atraer y fidelizar clientes en diferentes mercados (Telecomunicaciones, Alimentación, Belleza y financiero). Creyente de la estrategia omnicanal. Amplio conocimiento de los ecosistemas digitales en diferentes mercados.Obsesión por el análisis del dato con el objetivo de conocer mejor a los clientes y entender la conversión de nuestras acciones. Convencido que un buen trabajo en equipo es el camino al éxito."



D. Adrián Sánchez González

Head of Display & Programmatic Dentsu

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Master Oficial en Dirección de Empresas. 7 años de experiencia en agencias de marketing digital, formando parte de los departamentos de Business Intelligence, Analítica web, Display y compra Programática.



D. Ricardo Mendoza

Brand Partnership Manager Semrush"

Tiene experiencia en diferentes mercados internacionales y está familiarizado con las negociaciones con partes interesadas transnacionales. Actualmente está a cargo del marketing para la región Iberoamericana.



D. Pablo Pellico

Ecommerce Leader- Women Hub

Profesional con más de 7 años de experiencia en marketing. Desde hace 5 años lidero el área digital de una marca de moda, coordinando la inversión en redes, la gestión de contenidos y los desarrollos evolutivos del Ecommerce. Comprometido con los resultados de la empresa y con cualidades para el liderazgo de equipos. Me gusta aportar soluciones eficaces y duraderas tanto en el trabajo de mi departamento, como en el resto de la empresa.



#Partners

Partners Internacionales en Educación

EUDE tiene como principales avales universitarios y partners académicos a universidades en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, lo que permite a sus alumnos acceder a títulos universitarios propios y oficiales.

Partners Corporativos

EUDE trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos.



#Talent

EUDE es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.



Jessica Jiménez

Alumna de Máster en Marketing digital

"Me pareció muy buena oportunidad lo que me ofrecía EUDE, no solo para crecer haciendo un máster, sino también para conocer otras culturas, y saber cómo se mueve el marketing digital en otras sociedades".



#Talks

En **EUDE** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.



Miguel Rodríguez & Alba Díaz

Conferencia Google

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.



Daniel Núñez Rodríguez

Product manager Facebook

Facebook Inc. es una empresa de aprendizaje automático en su interior. Cuando se trata de lograr grandes resultados a escala, el machine learming y las soluciones de automatización de marketing son sus amigos.

Descubre en esta sesión cómo maximizar el machine learning y las soluciones automatizadas para ser realmente efectivo.



Francesc Farràs

Account Director Spotify

La música dice mucho de nosotros como personas y, por ende, como consumidores. Así trabaja Spotify el Streaming Intelligence. Nos permite entender a las personas a través de la música.



EUDE

#LearningTrip

Con estas actividades organizadas por el departamento académico junto al departamento de atención al alumno de **EUDE** , se quiere mostrar al alumno otras realidades empresariales, más allá de la española. Ofreciendo la oportunidad a los alumnos de vivir y conocer otras perspectivas de carácter internacional.



Visita a las instalaciones de Google en Dublin, Irlanda

Los estudiantes de EUDE han podido disfrutar durante tres días de Dublín, la cautivadora capital irlandesa, donde Google les ha abierto sus puertas en una jornada inolvidable. La visita comenzó en la entrada del edificio principal, donde tanto alumnos como profesionales de EUDE pudieron ver las clásicas letras de Google en tamaño gigante, las cuales también sirven como lugar de reuniones y trabajo. A continuación, fueron conociendo las 14 plantas que forman el edificio. Cada una de ellas, cuenta con un punto central, donde se integran las diferentes funcionalidades de cada piso. Además cada altura intenta representar un valor de la compañía, apoyándose en el uso de diferentes tipos de materiales para remarcarlo.



EUDE viaja a Santiago de Compostela a conocer las instalaciones de INDITEX

Inditex es una de las mayores compañías de distribución de moda del mundo, venden en 202 mercados a través de su plataforma online y de sus más de 7.000 tiendas en 96 mercados. Gracias al éxito de Zara durante la década de los 70, el grupo fue ampliando su volumen de negocio y marcas hasta las 8 que comoponen Inditex actualmente: Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Uterqüe.
Dentro de las marcas de Inditex, durante este recorrido, los alumnos pudieron conocer en detalle la firma Zara. Una visita en la que pudieron conocer su entramado y aprender de primera mano todo el proceso por el que pasa un producto, desde la idea inicial hasta su llegada a tienda.

EUDE | EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

0057(1)7042754

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.com