



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

Máster En
**Gestion de Negocios Digitales
– Internet Business**

(9 mesess) ONLINE



Más de 20 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en
Gestión de Negocios Digitales - Internet Business
(9 meses)

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 empresarial 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

Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

10/ Ventajas del Ecosistema EUDE

Accede a los mejores seminarios, las certificaciones tecnológicas más punteras y a jornadas de networking con los mejores profesionales

14/ Programa

Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

34/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

38/ Claustro

De EUDE

EUDE: ¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con **25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos**, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas; **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

Pilares de EUDE

Amplia oferta académica especializada en el ámbito empresarial 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.

Compromiso
EUDE

¿Qué es el Compromiso EUDE?



EXPERIENCIA

1/ Con más de 25 años de evolución académica que ha formado a más de 100 mil alumnos de muchas nacionalidades. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ DIGITAL 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 Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

Datos Clave



ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días



1.500 h = 60 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.



7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).



Acceso a Graduación

OPCIONAL



Ventajas de nuestro Máster

01.

A quién va dirigido

A todas aquellas personas interesadas en adquirir los conocimientos necesarios para gestionar y dirigir un negocio con claro componente digital.

Especialmente enfocado a profesionales que quieran desarrollarse en puestos directivos de empresas tecnológicas o poner en marcha su propio negocio.

Estudiantes de administración de empresas, comunicación, periodismo, publicidad.

Profesionales de los Nuevos Medios, Agencias de Comunicación, Expertos en Cultura Digital, Profesionales de la Industria Creativa y Cultural.

02.

Puntos diferenciales

Ofrece el conocimiento necesario para lograr una correcta gestión y dirección de un negocio enfocada al entorno digital, logrando fusionar las disciplinas más importantes del marketing digital y fundamentos de administración de empresa.

03.

Puntos diferenciales

Dirección de empresas, desarrollo de negocios, emprendedores, inversores, dirección de marketing y comunicación.

Calidad académica certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel nacional e internacional acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School



Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios 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.

Forbes

EUDE ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.



Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

ONLINE

- 
- 01 / Ecosistema Digital
 - 02 / Estrategias y Proyectos Digitales
 - 03 / Transformación Digital
 - 04 / CX: Experiencia Cliente
 - 05 / Plan de Marketing Digital
 - 06 / Legislación, Seguridad y Privacidad en las redes
 - 07 / Dirección y Comunicación Empresarial
 - 08 / Ecosistemas de innovación, emprendimiento y Startups
 - 09 / Agilidad y SCRUM
 - 10 / Tendencias Tecnológicas y Tecnologías Emergentes
 - 11 / Proyectos y Metodología en la Innovación
 - 12 / E-Commerce y Purchase Funnel
 - 13 / CRM y Growth Hacking
 - 14 / Analítica Web
 - 15 / Introducción a la Tecnología Big Data
 - 16 / Cultura Data Driven
 - 17 / Dirección Estratégica: Análisis, Formulación e Implantación de la Estrategia
 - 18 / Habilidades para enfrentar amenazas online en la Empresa

1/ Ecosistema 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.
- 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: Experiencia Cliente

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/UI.
- Prototipado.
- CardSorting.
- Tree Test.
- Arquitectura de la información.
- Focus Group y Test Usuarios.

5/ 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.

6/ 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 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.



7 / Dirección y Comunicación Empresarial

Objetivo:

Ser consciente que el directivo de hoy debe enfrentarse a múltiples situaciones inesperadas en las que además de los conocimientos es necesaria la adquisición de una serie de habilidades y competencias que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

8 / Ecosistemas de innovación, emprendimiento y Startups

Objetivos:

En este módulo los alumnos entenderán que es un ecosistema y la innovación abierta, su importancia en el proceso de innovación corporativo, los actores y su papel dentro del ecosistema (incubadoras, aceleradoras etc). Aprenderán lo que es el emprendimiento, los actores que intervienen en el ecosistema de emprendimiento, el estado del emprendimiento en España y otros países del mundo. Conocerán los métodos de financiación de start ups y las entidades que lo hagan según el sector.

- Ecosistemas de innovación.
- Matrices de innovación.
- Innovación abierta.
- Emprendimiento y startups.
- Emprendimiento en España y resto del mundo.
- Financiación al emprendimiento.

9 / Agilidad y SCRUM

Objetivo:

conocer que es la agilidad en la empresa partiendo de una cadena de valor fragmentada que pone barreras a la velocidad y de que metodologías aplicar en cada tramo de la cadena de valor para romper estas barreras.

Describiré brevemente todas las metodologías como: Programación extrema (XP), Kanvan, DevOPs....

Se conocerá en detalle el SCRUM y puesta en conocimiento de herramientas digitales para la gestión ágil de proyectos.

10 / Tendencias Tecnológicas y Tecnologías Emergentes

Objetivo:

Este módulo se centra en cuáles son las tendencias tecnológicas actuales y futuras. Analizar y descubrir que tecnologías tienen mayor potencial de aplicabilidad y disrupción.

- Tendencias tecnológicas actuales y futuras.
- Big Data y DATA analytics.
- Machine learning.
- Inteligencia artificial.
- 5G / Blockchain / IOT.

11/ Proyectos y Metodología en la Innovación

- Metodologías de proyectos
- Transformación digital
- Innovación en las organizaciones y el cambio cultural

12/ E-Commerce y Purchase Funnel

Objetivo:

se pretende facilitar a los alumnos los conocimientos teóricos y la capacidad de análisis necesaria para ayudar al conocimiento estratégico de un e-Commerce, entender las principales posibilidades de implementación, las implicaciones de las funciones logísticas y su incidencia en la satisfacción del cliente.

En el módulo se detalla el alcance de la figura de los Marketplaces en una estrategia transaccional online y el mundo de la Multicanalidad como un complemento necesario a un e-Commerce vertical propio.

Posteriormente se detalla el proceso comercial de cualquier tienda explicado mediante el Purchase Funnel, sus implicaciones en la optimización de cada fase comercial desde la captación a la fidelización de clientes como objetivo esencial en el entorno comercial actual, sus beneficios como técnica de análisis para implementar procesos de eficiencia, ventajas productivas y herramienta estratégica que favorece el conocimiento del público objetivo.





13/ 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.

14/ 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

15/ Introducción a la Tecnología Big Data

Objetivo:

el estudiante obtendrá una visión general sobre los motivos que han llevado a la creación de las tecnologías Big Data. Se le ofrecerá un marco-guía conceptual que le permitirá estructurar cada tipo de tecnología en los niveles de datos, información y conocimiento. Con este marco, se presentarán las necesidades que aparecen en cada nivel y las soluciones que han ido apareciendo, desde las tecnologías ETL hasta la inteligencia artificial y sistemas cognitivos.

Esquema del módulo:

- La fascinación por el dato.

- Historia de la información.
- La evolución de las tecnologías del conocimiento.
 - Estadística.
 - Business Intelligence.
 - Small Data, Big Data, Smart Data, Fast Data.
- La Explosión del dato del siglo XX-XXI.
 - Por qué en el siglo XX se ha vuelto tan importante el dato.
 - Los culpables: la capacidad de computación, el abaratamiento del almacenamiento, internet y los móviles.
- La respuesta: Big Data.
 - Definición.
 - Las V's del Big Data.
 - Nuevo territorio: lo que importa es la pregunta.
 - La evolución de la analítica: descriptiva, predictiva, prescriptiva.
 - La pirámide del conocimiento: la diferencia entre el dato, la información y el conocimiento.
- Mapa de la arquitectura Big data.
 - Los tres niveles: datos, información y conocimiento.
 - Las dos dimensiones: interno-externo.
- Nivel del dato:
 - Tecnologías ETL.
 - Del ETL al ELT.
 - Datos estructurados y no estructurados.
 - La evolución del tipo de dato disponible.

- Nivel de información.
 - SQL v NoSQL.
 - Sistemas centralizados frente a sistema distribuidos.
 - Hadoop básico.
 - HDFS.
 - Map Reduce.
 - Ecosistema Hadoop.
 - Spark.
 - Comparativa con Hadoop.
 - Ecosistema Spark.
 - Arquitecturas lambda y Kappa.
 - On premise y cloud.
 - La nube y los servicios IaaS, PaaS y SaaS.
 - Arquitectura Híbrida.
- Nivel del Conocimiento.
 - El proceso general de análisis y herramientas utilizadas.
 - La importancia de la visualización y herramientas.
 - Herramientas de análisis.
 - Inteligencia artificial.
 - Inteligencia artificial débil y fuerte.
 - Diferenciamos entre inteligencia artificial, machine learning y deep learning.
 - Tipos de machine learning.
 - Aprendizaje supervisado.
 - Aprendizaje no supervisado.
 - Aprendizaje por refuerzo.
 - Deep learning: ¿qué es una red neuronal?
 - Sistemas cognitivos.

Caso práctico: Introducción a la visualización con Tableau.

Objetivo: que los alumnos conozcan una herramienta que les permitirá explorar los datos disponibles a través de la visualización. También aprenderán la necesidad de tratamiento de los datos y la selección de los mejores elementos de visualización para cada tipo de datos.



16/ Cultura Data Driven

Objetivo:

hacer que el estudiante sea consciente de que el verdadero potencial de transformación del Big Data es un proceso de cambio cultural y organizacional de las compañías. El verdadero motor del cambio que hace que las tecnologías Big Data sean útiles y aplicables son las personas. Es necesario un programa de transformación dominado por nuevos procesos (Data Centric, Data Thinking y Data by Design). Para que eso sea posible deben utilizarse y modificarse tecnologías de diseño y desarrollo de producto (Design Thinking y tecnologías Agile) para que de esta forma se pueda entregar valor continuo. Esto exige cambios organizacionales profundos que conlleven una cultura del dato que se extienda a toda la organización.

Esquema del módulo:

- Lo importante son las personas.
 - Evolución y aparición de nuevos roles.
 - El “Data Translator”, un nuevo rol clave.
- Repasemos los niveles de la pirámide del conocimiento: hace falta la acción.
- Es necesario llegar a ser una empresa Data Driven.
 - Dejar atrás la gestión HiPPO.
 - Procesos de transformación.
 - Data Centric.
 - Data Thinking.
 - Data by Design
 - Data Governance
 - Pero antes es necesario saber dónde estamos el assesment.
 - Proceso Data Centric.
 - Evolución de la posición del dato dentro de la empresa.
 - El Dato se convierte en el centro.
 - Proceso Data by Design.
 - Lo importante es saber qué quiere el cliente.
 - Marco metodológico fundamental: Design Thinking.
 - Qué es el Design Thinking.
 - Algunas herramientas utilizadas.
 - Pero es necesario modificarlo para dejar entrar al dato.

- Cómo lo lanzamos.
 - El mínimo producto viable: lo importante es dar valor continuo al cliente.
 - Tecnologías Agile-Scrum.
- Relación entre Design Thinking y Agile: ciclo de evolución continuo.
- Data Thinking.
 - La cultura del dato en la empresa.
 - Cambios organizacionales necesarios: modelo Spotify.
 - Data culture: todos los miembros de una organización deben enfocarse al valor del dato.
- Casos de Uso de Big Data.
- Nueva fuente de ingresos: la compartición de datos.
 - El dato como producto.
 - El nuevo marco de privacidad.
- Y surgió el RGPD.
 - Conceptos básicos.
 - El consentimiento dentro del RGPD.
 - Qué es un tratamiento: el encargado y el responsable de tratamiento.
 - Uso legítimo.
 - Principios de responsabilidad.
 - Derechos del usuario: el nuevo derecho de portabilidad y de no utilización de procesos automatizados.

17/ Dirección Estratégica: Análisis, Formulación e Implantación de la Estrategia

18/ Introducción al Data Mining

Objetivo:

Conocimiento teórico sobre la materia como para tomar decisiones desde el punto de vista de un directivo de una organización empresarial

Dotar al alumno de recursos para analizar el panorama de ciberamenazas al que hacen frente hoy en día las organizaciones empresariales y aplicarlo al entorno de la empresa en la que trabaje.

Introducción al “adversarial thinking” (conjunto de activos valiosos que son susceptibles de ser atacados por adversarios que generan amenazas)



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.

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/ Haz presentaciones eficaces (8 h.)

2/ Hablar en público: comunicación cara a cara y por videollamada (8 h.)

7/ Asertividad y Empatía (10 h.)

8/ Resiliencia (8 h.)

3/ Soft skills (8 h.)

4/ Confianza (8 h.)

9/ Productividad y foco (8 h.)

10/ Habilidades de negociación (8 h.)

5/ Toma de decisiones (8 h.)

6/ Cómo solucionar problemas (10 h.)

11/ Aprende a pensar (8 h.)

Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 7 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 7 idiomas por un año.

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.

Claustro

Claustro Académico de 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. Juan Díaz del Río

Director Académico

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid; Responsable de la División Estratégica de Negocio de la Consultora NEXOR ADVERTIS; Subdirector del Área de Operaciones en AUNA Telecomunicaciones (actual ONO). En la parte académica fue Director Ejecutivo del Programa Intensivo de Dirección de Empresas en el Instituto San Telmo y es coautor del libro "Distribución Comercial Aplicada".



D. Carlos Viera

Docente

Consultor Marketing Online, Partnership de HootSuite para España y Portugal, con más de 15 años de experiencia en publicidad, marketing y comunicación vinculada al sector del entretenimiento, ofreciendo labores de publicidad digital, planificación de medios, negociación y compras, conceptos creativos, copys, estrategia social media, monitorización, proyectos online, marketing de contenidos, brand content, inbound marketing, SEO/SEM, comercial y ventas, coordinación eventos para compañías como Disney, Warner, Fox, Paramount, Nintendo, Microsoft Xbox, etc.



D. Javier Lozano

Docente

Área de Logística, Operaciones y Calidad
Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid; Socio Fundador de CONSPROY y Director de Marketing y Relaciones Empresariales del Parque Tecnológico de Andalucía; Autor de diversos libros y artículos relacionados con Logística y Marketing; Colabora desde hace tiempo con Escuelas de Negocio entre las que destacan EOI y EUDE Business School.



D. Carlos Medina

Docente

Actualmente es profesor de Finanzas en las Áreas de MBA, Marketing y RRHH. Encargado de la Dirección Económico Financiera y de RRHH de los Colegios Claretianos, Fundación Compostela y ACL Servicios Auxiliares.

Entre las funciones que desempeña están:

- Planificación estratégica de grupo de la gestión económica y financiera de los Centros.
- Control de Gestión y Financiero. Análisis de Estados Financieros.
- Seguimiento presupuestario y análisis de desviaciones.
- Coordinación y formación de los equipos de administración de los Centros.
- Dirección del Dpto. de RRHH (nóminas y gestión laboral). Selección, retribución y desarrollo.



D. Fernando Moroy

Docente

Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. Presidente del Chapter de Madrid de la Red de Business Angels Keiretsu de San Francisco. Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. También es profesor en escuelas de Negocio entre ellas EUDE Business School. Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en el sector financiero, su último cargo fue como Dtor. de Relaciones Institucionales de la Caixa.



D. Francisco Javier Ramírez

Docente

Doctor por la Universidad Complutense de Madrid y Máster Oficial en Humanidades, es actualmente profesor doctor de la UCAM y miembro del equipo de Int  EduProjects. Además ha dado clase en varias escuelas de negocios, entre ellas, EUDE Business School. Mantiene su actividad profesional como Socio-director de ARTDID y autor de diversas publicaciones.

Especialista en Pensamiento Creativo e Innovación, MK Communications y Marketing Deportivo. Con más de veinte años de experiencia gestionando clientes de gran consumo, automoción y distribución de moda. Destacan GM, SEAT, Fiat, C&A, P&G, Texaco, MB Juegos, Koipe, Arias, DO Vinos de Madrid.



D. Adolfo Contreras

Docente

Directivo Digital y Consultor de Bitcoin. Licenciado y con un Máster en Administración y Dirección de Empresas en la IESE Business School, cuenta con una amplia experiencia en Dirección y Desarrollo de Negocio. Ha trabajado como Country Manager en Meteo Group durante seis años y en 2016 fundó su Consultora de negocio fintech y Bitcoin



D. Juan Manuel Tapia

Docente

Director de Talante de Comunicación desde 1992 y se hace cargo personalmente de los departamentos de comunicación en Arjé (2007 - 2012), Versus Publicidad / Everyoneplus (2003 - 2006), La Cambrija (1993 - 2002) y Liga Española de la Educación y la Cultura Popular (1992 - 1992). Durante 2013 se hizo cargo del departamento de Comunicación y Relaciones Públicas de Versus Publicidad / Everyoneplus y fue Consultor de Comunicación para Prismaglobal, actualmente es Consultor de Educación para Telefónica Learning Services.



D. Antonio de la Torre

Docente

Ingeniero industrial por ICAI especialidad en Organización Industrial. Máster en dirección general por el IESE. Desde 2017 docente en EUDE Business School impartiendo clases de Dirección y Organización así como de Estrategia Empresarial en másteres y estudios especializados. Director de Calidad, Prevención y Medioambiente, en ABENGOA SOLAR. Perfil multidisciplinar. Ha desarrollado su vida profesional en puestos de Operaciones, Ventas, Consultoría, Dirección General, tanto en empresa propia como en otras corporaciones. Carrera internacional incluyendo residencia durante 8 años en varios países de Latinoamérica y EE.UU. y viajes a múltiples países en Europa, Asia y Oriente Medio.



D. Jaime Rubiano

Docente

Director proyectos y servicio para LATAM, Director en Comercio Electrónico y Servicios al Cliente, Consultor y Docente. Sectores: Financiero, servicios, salud, gobierno. Especialidades: Gestión de proyectos. Gestión de la innovación (consultor 166002). Canales electrónicos y transformación digital. Gestión de equipos BPO y Contact Center. Gestión proyectos eLearning.

Docencia:

- Gestión de la innovación y la tecnología
- Experiencia de Cliente
- Modelamiento de procesos BPMN
- UNE 166002
- Atención telefónica (ventas y servicio)
- Gestión de Calidad



D. Javier Sanz

Docente

Ingeniero de Canales, Caminos y Puertos; Máster en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid; Máster en Comercio Exterior por la Escuela de Organización Industrial; Diplomado Superior en Management of International Business; Director General de PROSECORBI INTERNACIONAL Trading de productos y servicios en import-export dentro de los sectores agroindustriales, alimentación, cosmética y belleza, salud y telecomunicaciones. ARETECH SOLUTIONS como Asesor en Desarrollo Internacional.



D. Miguel Ángel Sánchez

Docente

Director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School.. Miguel cuenta con más de 18 años en Sourcing de productos, especialmente en Mercados Asiáticos, amplia experiencia en procedimientos de importación y exportación. Profesor del módulo de Incoterms y Gestión de la compraventa internacional en el máster de Comercio Internacional; y en MBA imparte el Módulo Gestión operativa del Comercio Internacional. Es un entusiasta de ser colaborador y formador en el área internacional de empresa.



D. Borja Roibás

Docente

Consultor financiero en Mercados de Valores desde 1999 en salas de tesorería y cotización de opciones financieras. Comenzó su carrera en Natwest y continuó en Citibank Internacional donde fue coordinador de ventas de warrants en España y Portugal. Tras varios años, prosiguió su carrera en Consultoría mientras compatibilizaba su trabajo con formación en empresas y diversas Escuelas de Negocio.



Da. Isabel Villares

Docente

Licenciada Psicología Industrial. Master en Dirección y Organización de RRHH. Responsable de selección y formación en GMC Consultores durante 6 años. Responsable de selección, formación y desarrollo en Euromaster (Grupo Michelin). Directora de RRHH en Euromaster (Grupo Michelin). Socia Directora de la consultora Influencia Organizativa.



D. Paolo Lombardo

Docente

Licenciado en Psicología. Máster en Desarrollo Organizacional. Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial. Profesor de Psicología Experimental y Psicología clínica. Universidad Central de Venezuela. Director de Recursos Humanos. Pandock c.a. Director de Contenidos y Tutorías. EUDE Business School. Licenciado en Marketing y Administración de Empresas (ESEM). Máster en Comercio Internacional (Cámara de Comercio de Madrid).



D. Arturo Gerrero

Docente

Más de 10 años de experiencia trabajando como consultor con numerosos clientes de primer nivel tanto en EMEA como en LATAM. Ha liderado exitosos proyectos de implementación de la Experiencia del Cliente en IBM, actualmente desempeñando labores de Technical Sales Engineer en IBM Watson Customer Engagement team.



Da. Helena López Casares

Docente

Coach, consultora, conferenciante, formadora, presentadora y locutora. Doctora en Ciencias Sociales especialidad neurociencia cognitiva organizacional (neuromanagement) por la URJC, licenciada en CC de la Información por la Universidad Complutense de Madrid, Experta Universitaria en Comunicación Pública y Defensa por la UNED y el Instituto Gutiérrez Mellado, máster en MKT y Comunicación por IDE CESEM, máster en Dirección de Comunicación y RR.PP. por ECOL-Universidad de Barcelona, especialista en presentaciones de TV por Comunicación y Práctica, experta en Protocolo por la Escuela Internacional de Protocolo, coach por Coachville.



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.



D. Julio Palomino Arroyo

Docente

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”.



Dª. Itziar Leguinazabal

Docente

Ingeniería en Organización Industrial e Informática. Cinco años en ámbito tecnológico, concretamente en Inteligencia Artificial. Arquitecto de soluciones y consultoría para Inteligencia Artificial en IBM.



D. Gonzalo Gómez Heredia

Docente

Ingeniero de Telecomunicaciones por la UPM. Experiencia en consultoría internacional tanto en la parte de negocio como en la parte técnica. Actualmente trabajando como ingeniero de software, utilizando la tecnología como un medio para aportar valor al cliente y siempre utilizando las mejores prácticas de desarrollo, testing e integración continua.



Dª. Coco Pérez-Curbelo

Docente

Con más de 12 años de experiencia laboral en el ámbito de proyectos digitales, vinculada a compañías como Citi Bank, Banco Popular o Banco Santander (en la actualidad). Máster en Publicidad Digital y Comunicación Interactiva por ICEMD, y licenciada en Dirección y Administración de Empresa por CUNEF.



D. Miguel Rodríguez Bueno

Docente

Ingeniero Informático con amplia experiencia en marketing digital. Máster en Data Analytics por el ISDI con especialización en medición y atribución de canales digitales. Consultor de Data y Analytics en Accenture Interactive y BMIND implementando proyectos orientados a performance en clientes como El Corte Inglés, Leroy Merlin o Movistar. Actualmente se encuentra trabajando en Google, gestionando clientes de grandes cuentas.



Dª. Sara de la Torre

Docente

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Asesora 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.



Dª. Esther Villalba

Docente

Diplomada en Ciencias Empresariales. Máster Oficial en Mkt y Máster en Dirección de Marca e Identidad Corporativa. 7 años de experiencia en agencias de medios y publicidad especializadas tanto en clientes de respuesta directa como en campañas de notoriedad y de branded content. Online Media Manager en HMG.



D. Borja López-Gómez

Docente

Máster Europeo en Publicidad Digital y Marketing Online por ESIC-ICEMD y Máster en Dirección de Marketing Deportivo. 6 años ejerciendo como periodista y 9 años como especialista en redes sociales. Desde 2013, colidera el departamento de Social Media de Shackleton Buzz&Press.



D. Enrique Aguado

Docente

Ingeniero Informático con 9 años de experiencia en agencias de marketing y en grandes anunciantes del mercado español. Habitado a negociar y gestionar publicidad basada en performance, perfil orientado a conversión y resultados, gestionando campañas de múltiples servicios, idiomas y mercados de grandes inversiones publicitarias. Actualmente SEM & Social Ads Manager en la agencia HMG, en posesión de las principales certificaciones del sector (Google Ads, Google Analytics, Bing ads y Google Marketing Platform).



Dª Alba Díaz Cabrerizo

Docente

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.



Dª. Irene Herrero Soto

Docente

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Más de 12 años de experiencia en Marketing Online y Gestión de Proyectos. Ayudando a diferentes compañías en su Transformación Digital. Conocimiento del marketing online y gestión, optimización de canales digitales (SEM, SEO, SMO, Planificación de Medios, Programas de Afiliación, Analítica web y Diseño Web). Gestión y desarrollo de planes de negocio de diferentes entidades. Experiencia en campañas de performance, paid media y gestión de proyectos web, CRO y UX. Actualmente Directora de Marketing en la startup española, Mumablue, perteneciente al programa Google for Startups.



D. Javier Borrego

Docente

Apasionado del Marketing con trayectoria en agencia, marketing farmacéutico y gran consumo / videojuegos. La creatividad me acompañó todo este tiempo, es la chispa de esta profesión. Siempre al día, actualmente coordino el área de Influencers. También colaboro como profesor y coordinador en el Master de la UCM Playstation Talents en Marketing, Comunicación y Gestión de videojuegos.

EUDE Business School 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.



Cristina Rosal

Alumna de Máster en MBA

“Si tuviera que elegir, volvería a repetir esta aventura y realizar este máster. Está cumpliendo con todas mis expectativas, y sin duda, estoy viviendo una experiencia profesional y personal muy enriquecedora”



Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene un marcado carácter internacional potenciando la internacionalización para lograr un enriquecimiento de la calidad académica de sus programas. En esta línea, desde EUDE se busca colaborar con las Instituciones de Educación Superior con el objetivo de reforzar sus líneas de Internacionalización, dando respuesta a la demanda de los alumnos y a los lineamientos establecidos por las autoridades gubernamentales en materia de Educación de cada país.

EUDE Business School en unión con las Instituciones de Educación Superior promueve un Programa de Buenas Prácticas en Internacionalización. Este programa responde a una necesidad planteada por las Universidades para fortalecer su Internacionalización, pretendiendo dar respuesta a cada uno de los lineamientos establecidos en el cumplimiento de los estándares de acreditación de alta calidad.



Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potenciar el desarrollo de los alumnos y empujar su trayectoria profesional.

Nuestros alumnos conforman un capital humano muy heterogéneo, compuestos por perfiles junior, senior y executive, preparados para incorporarse a los distintos departamentos de empresas demandantes de este tipo de recursos.

El 95% de nuestros alumnos mejora su situación laboral. En EUDE Business School no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.



Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

#Talks

En **EUDE Business School** 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.



Fernando Moroy

Consultor financiero e Innovación Digital

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Fernando Moroy, Consultor financiero Fintech e Innovación Digital en banca, fue el encargado de impartir la segunda conferencia en la que expuso cómo interviene la financiación en el proceso de emprendimiento y qué factores son decisivos para alcanzar el éxito.



Juan Villanueva

Socio Director Darwin Social Noise up

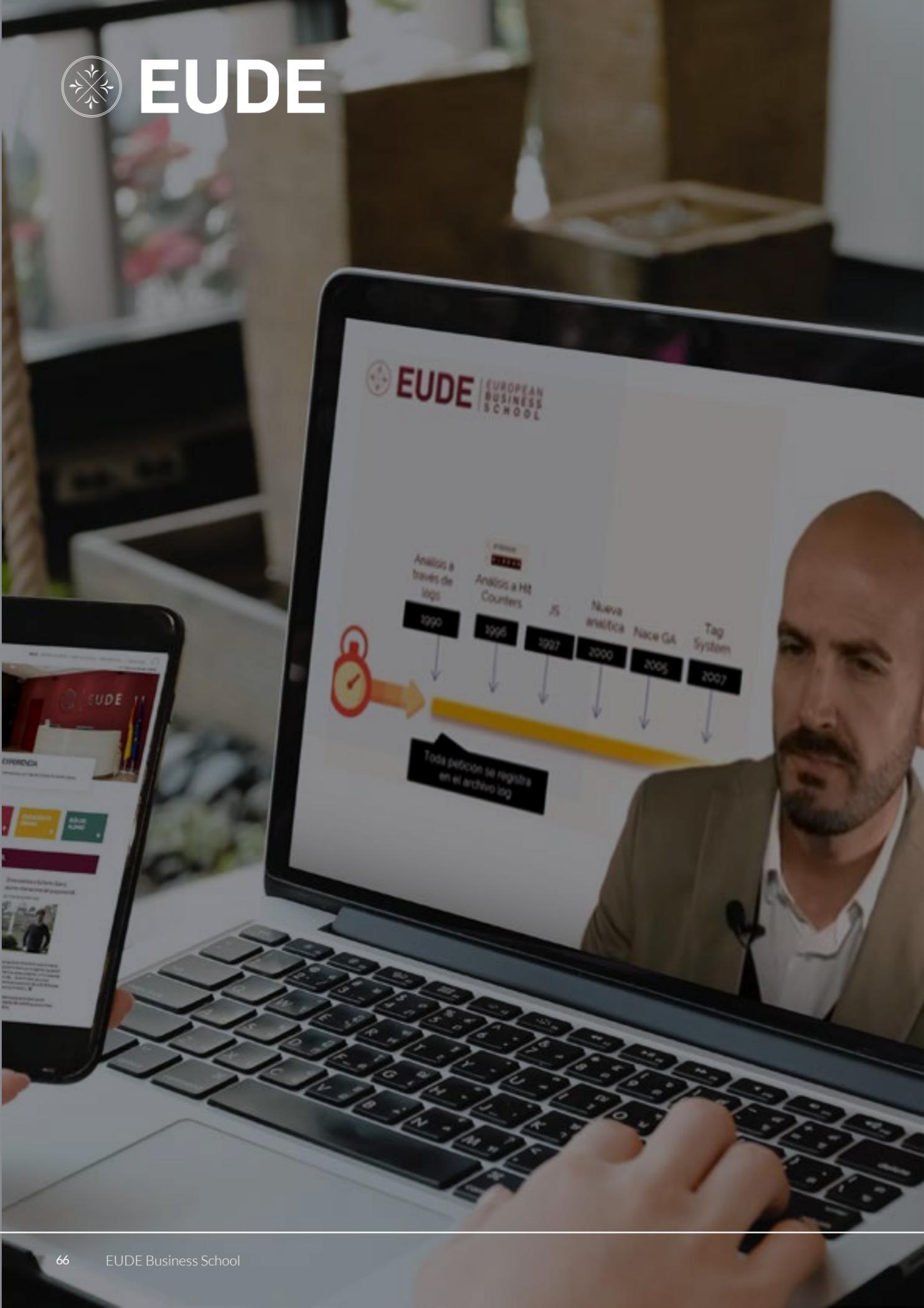
EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Juan Villanueva Galobart, Socio Director de Darwin Social Noise Up fue el responsable de la tercera sesión en la que abordó las estrategias de marketing centradas en el modelo startup.



Campus presencial

En el centro de Madrid está ubicada la sede principal de **EUDE Business School**, 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. Un complejo pensado para el uso y disfrute de los profesionales que desarrollan sus estudios superiores en nuestra escuela. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).



Campus virtual

Eude Business School 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.

No estarás solo durante tu formación. Asiste a nuestras sesiones presenciales virtuales en directo con los docentes más expertos y comparte la experiencia con tus compañeros. Desarrolla tus habilidades comunicativas. Deja que nuestro equipo de orientadores, tutores y docentes te asesoren.

Además de poder acceder a una Biblioteca Virtual con más de 10.000 títulos de consulta desde artículos científicos, revistas, novelas, estudios. Todas las fuentes bibliográficas indispensables para cada especialidad, sin restricciones y de forma rápida.



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.es