



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

Máster en

Ecommerce e Inteligencia Artificial

ONLINE



Más de 30 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en
Ecommerce e Inteligencia Artificial

Una amplia propuesta académica, 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 operativas, tecnológicas y directivas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial.

06/ Compromiso EUDE

Nuestros pilares: Futuro, confianza, experiencia, empleabilidad, liderazgo y credibilidad

08/ Datos Clave del Programa

del Máster en Marketing Digital y Ecommerce

10/ Ventajas del Programa

del Máster en Ecommerce e Inteligencia Artificial

16/ Programa

del Máster en Ecommerce e Inteligencia Artificial

26/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

30/ 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 **30 años de trayectoria académica formando a más de 120 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, Arquitectura, Deporte, Educación** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, master 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 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 Business School 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

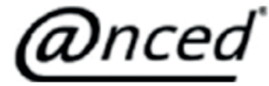
3/ Reconocida, por 5º año consecutivo, por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

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.

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 Ecommerce e Inteligencia Artificial

Datos Clave



ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días



1.800 h = 72 créditos ECTS. Horario indistinto



Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)

-

Contenido online – Campus Virtual



Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.



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



Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)

OPCIONAL



Ventajas de nuestro Máster

Uno de los principales canales de venta y en algunas el que más es el canal digital. Conocer las herramientas del entorno digital, se hace indispensable para elaborar estrategias, rentabilizar la inversión y conseguir conversión así como entender cómo se mueve el cliente en este entorno tan competitivo y cambiante. También conocer las tendencias de los principales motores de este área y las hacia donde está llevando las nuevas tendencias que surgen en el ecosistema digital.

01.

**A quién
va dirigido**

Este programa va dirigido a profesionales que quieran poner en marcha negocios de venta por internet, puestos de dirección de marketing y comunicación, así como a emprendedores y estudiantes de marketing,

02.

**Salidas
Profesionales**

Ecommerce y Marketing Digital Manager, account Manager, User Experience Developer, Marketing Manager, Web Conversion Specialist.

Máster en Ecommerce e Inteligencia Artificial

ONLINE

DIGITAL BUSINESS

- 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

ECOMMERCE MANAGER

- 07 / Marketing Internacional
- 08 / Plan Estratégico del Comercio Electrónico
- 09 / E-commerce y Purchase Funnel
- 10 / Soluciones Tecnológicas y Medios de Pago
- 11 / Ecommerce y Marketing Digital

M-COMMERCE

- 12 / Introducción a la Experiencia de Cliente
- 13 / Logística y Supply Chain Management
- 14 / Mobile Marketing

ACTIVATION, ACQUISITION Y RETENTION

- 15 / Social Media y Estrategias de Comunicación
- 16 / Affiliate Marketing
- 17 / Herramientas Social Media
- 18 / Social Media Strategy
- 19 / Email Marketing
- 20 / Search Engine Marketing - SEM
- 21 / Search Engine Optimization - SEO

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- 22 / Cómo medir la eficacia de la Comunicación en Social Media
- 23 / Analítica Web
- 24 / Neuromarketing

INCLUYE ÁREA DE IA ORIENTADA AL ECOMMERCE

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.

DIGITAL BUSINESS

El área de Digital Business tiene como objetivo introducir al alumno en las principales técnicas y fórmulas actuales que servirán como llave para abordar la digitalización de un negocio, desarrollando estrategias y metodologías que nos acerquen a la consecución de objetivos de negocio de una manera eficiente y operativa. Al mismo tiempo, se tendrá un primer acercamiento a disciplinas fundamentales en el entendimiento del cliente, el desarrollo de acciones de marketing digital de manera ordenada y sincronizada, así como entender, respetar y adecuar nuestros medios y canales a la regulación jurídica en entornos online. Un combinado de módulos que nos permitirán tener bien asentados los pilares fundamentales para comenzar a andar en internet.

MÓDULOS DE ESTUDIO:

- 1/ Ecosistema Digital.
- 2/ Estrategias y Proyectos Digitales.
- 3/ Transformación Digital.
- 4/ CX: Experiencia Cliente.
- 5/ Plan de Marketing Digital.
- 6/ Legislación, Seguridad y Privacidad en las redes.





ECOMMERCE MANAGER

En el área de conocimiento de Ecommerce y Marketing Digital Management conocerás de primera mano los modelos de negocio más utilizados en la actualidad dentro del llamado Ecommerce y Marketing Digital, descubrirás fórmulas y formatos publicitarios más utilizados, así como técnicas de comercialización cooperativa, apoyándonos y entendiendo desde dentro las principales plataformas de afiliación que podemos encontrar en la actualidad, no solo para afiliarnos, también para desarrollar programas customizados.

MÓDULOS DE ESTUDIO:

- 7/ Marketing Internacional.
- 8/ Plan Estratégico del Comercio Electrónico.
- 9/ E-commerce y Purchase Funnel.
- 10/ Soluciones Tecnológicas y Medios de Pago.
- 11/ Ecommerce y Marketing Digital.

M-COMMERCE

En el área de M-commerce te aportará los conocimientos necesarios para entender la Experiencia de Cliente, tan relevante en nuestros días en empresas de todas las industrias, haciendo especial énfasis en los campos User Experience (UX) y User Interface (UI), así como a entender la necesidad que hoy en día tienen los Ecommerce y Marketing Digital del apartado vinculado a la logística y distribución, así como la obligación de desarrollar pensando en visualización y uso a través de móvil. Es una obviedad decir que el móvil hoy en día es la llave para lograr estar cerca de nuestro cliente. Una ventana única de activación que debemos contemplar y saber utilizar para la venta electrónica.

MÓDULOS DE ESTUDIO:

12/ Introducción a la Experiencia de Cliente.

13/ Logística y Supply Chain Management.

14/ Mobile Marketing.



ACTIVATION, ACQUISITION Y RETENTION

Tres formulas representadas en el famoso “funnel de ventas” que todo Ecommerce y Marketing Digital debe contemplar a la hora de atraer, retener, activar e incluso fidelizar a sus clientes. El embudo del Ecommerce y Marketing Digital debe estar apoyado por estrategias y técnicas que consigan los objetivos prefijados en el plan estratégico. En esta área, conocerás las disciplinas más utilizadas en la actualidad para dar cobertura al embudo de conversión, logrando una captación y adquisición relevante, de leads cualificados, que se acerquen a la conversión.

MÓDULOS DE ESTUDIO:

15/ Social Media y Estrategias de Comunicación.

16/ Affiliate Marketing.

17/ Herramientas Social Media.

18/ Social Media Strategy.

19/ Email Marketing.

20/ Search Engine Marketing - SEM.

21/ Search Engine Optimization - SEO.

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Esta área reúne tres módulos necesarios para entender a nuestro consumidor. Por un lado podrás obtener datos y transformar éstos en información procedente tanto de las redes sociales, como de nuestros medios, ya sean web o app. Y a través de la interpretación de estos, lograremos llegar al conocimiento de nuestro cliente. Después, a través de técnicas de análisis y de comprensión de nuestro cliente, podremos poner en marcha tácticas concretas con discernimiento de su parte cerebral, que nos ayude a acercarnos más a la efectividad de cada propuesta.

MÓDULOS DE ESTUDIO:

22/ Cómo medir la eficacia de la Comunicación en Social Media.

23/ Analítica Web.

24/ Neuromarketing.

Área de Inteligencia Artificial Orientada al Ecommerce

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.

Programas en Habilidades Directivas

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 13 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Español, Italiano, Portugués, Alemán, Chino, Neerlandés,...** Dispondrás de la mejor formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

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.

Desde EUDE creemos firmemente en la formación 360°, queremos que todos nuestros alumnos de máster tengan un recurso adicional que les permita mejorar o complementar con una formación de un idioma con uno de los mejores métodos que existen en la actualidad en la formación online de Idiomas, ponemos a disposición del alumno una potente herramienta durante su formación para que aprovecha al máximo el tiempo que cursa en nuestra institución.

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. Alejandro López-Riobóo

Docente

Director Ejecutivo de Antipodes Digital.
Antipodes conecta a los editores con la demanda de inventario de videos. Permitimos a los editores maximizar el rendimiento y la eficiencia. Brindamos una solución programática de extremo a extremo que impulsa el máximo retorno del inventario. Antipodes ofrece herramientas programáticas para la compra de publicidad en video en todas las pantallas.



D. Carlos Viera

Director Digital EUDE

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. Pablo Stürzer

Docente

Tras 25 años de experiencia en diferentes áreas de gestión en entornos internacionales y una amplia experiencia en startups, ha llegado el momento de centrarnos en el impacto social de nuestras mudanzas. Orgullosamente desarrollando un nuevo modelo colaborativo basado en Comunidades de Consum Natural: FARMIDABLE.



D. Juan Antonio Torrero

Docente

Mi principal trayectoria profesional es en 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".



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.



D. Alberto Palacios

Docente

25 años de experiencia en diferentes áreas de gestión, trabajo en agencia y amplia experiencia en nuevas empresas, Actualmente centrado y concienciado en el impacto social, desarrollando con orgullo un nuevo modelo de colaboración basado en comunidades de consumo natural.



D. Alejandro Vázquez

Docente

Responsable de toda la estrategia mediática de los estrenos teatrales: Lucas Films, Marvel, Disney & Disney. Pixar Studios. Incluyendo ATL como Free TV & Pay TV, Digital, Outdoor, Radio, Print, cinema... y BTL como patrocinios, eventos, acciones especiales, branded content a través de influencers, gran iniciativa, como Face the Force Star Wars Exhibition, etc.



D. Arturo Guerrero

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.



D. Andrea Bozzo

Docente

Experto en Google Ad Manager y Google Marketing Platform. Soy un brillante profesional motivado interesado en marketing, medios digitales y nuevas tecnologías. Soy un emprendedor que está dispuesto a aprender, tanto de los demás como por mi cuenta. Reacciono bien a los desafíos y puedo lidiar con situaciones en las que mi propia iniciativa será necesaria para progresar. PERFIL DE HUNTER - MARKET MAKER - ORIENTADO A RESULTADOS - HACKING DE VENTAS.



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, Ciberseguridad y Riesgos Digitales 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 “Ciberseguridad y Riesgos Digitales 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. Ciberseguridad y Riesgos Digitales 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.



D.ª 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.

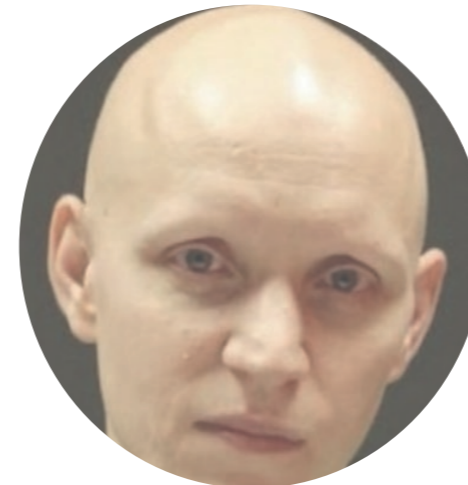


D. Rafael García del Poyo

Docente

Socio / Propietario de Osborne Clarke, responsable de todos los asuntos legales relacionados con las transacciones comerciales nacionales e internacionales en el Sector de Negocios Digitales.

Miembro del Departamento Jurídico de Tecnologías de la Información de GARRIGUES. Especialista en Privacidad, Protección de Datos Personales, Comercio Electrónico, Firma Digital, Adquisición de Hardware, Licencias de Software, Protección de Propiedad Intelectual, etc.



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).



D. David Quer

Docente

Especialista en diseñar modelos comerciales y el marketing que los hace eficaces. Sólida experiencia en modelos de performance. Apasionado de la estrategia y las nuevas tecnologías. Profundamente orientado a resultados y al entorno digital, habiendo liderado con éxito el desarrollo y la implementación de nuevos modelos estratégicos de branding y respuesta directa para la captación, adquisición y fidelización de clientes.



D.ª 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.



D. Enrique Borrachero

Docente

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



Dª Sandra Parrilla

Docente

Tenaz, rigurosa y apasionada, me implico en cada proyecto en el que participo. Mi experiencia, de más de 15 años, como periodista en diferentes medios y como comunicadora de marca en diferentes instituciones y empresas me ha permitido tener una visión global de la comunicación desde diferentes perspectivas y configurar un estilo comunicativo amplio, eficaz, capaz de adecuarlo a las necesidades de cada empresa.



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 potencializar 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.



#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 y espacios de co-working. 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,

+57 1 5085740

+57 1 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.es