

# MBA Online en Marketing Digital con Especialización en:

Ecommerce y Marketing Automation.  
Business Intelligence, y Comunicación  
Digital.



**IEP: Nº 1 DEL  
MUNDO EN  
EMPLEABILIDAD  
Y CALIDAD DEL  
PROFESORADO**

# ÍNDICE

---

|                            |   |
|----------------------------|---|
| Presentación de la Escuela | 1 |
| Red Summa                  | 2 |
| Carta del Director         | 3 |

---

## **MBA Online en Marketing Digital con Especialización en Ecommerce y Marketing Automation Business Intelligence, y Comunicación Digital**

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Programa                              | 4  |
| Certificación de Harvard ManageMentor | 13 |
| ¿Por qué elegir este MBA?             | 15 |
| Metodología                           | 16 |
| Claustro Docente                      | 17 |
| Información General                   | 20 |
| Proceso de Admisión                   | 20 |
| Ayudas al estudio / Becas             | 20 |
| Financiación                          | 20 |

---

|                     |    |
|---------------------|----|
| Reconocimientos     | 21 |
| Partners Académicos | 21 |
| Acreditaciones      | 21 |

## PRESENTACIÓN DE LA ESCUELA

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

Nuestro objetivo es darte la facilidad y flexibilidad que necesitas para conciliar tus estudios con tu vida personal y laboral desde cualquier lugar, dando un impulso a tu vida tras estudiar en IEP.

Como miembros de la Red SUMMA Education, una red internacional de instituciones de educación superior virtual con presencia en Colombia, México, España, Argentina y Estados Unidos, nuestros alumnos obtienen una **Titulación Propia del Instituto Europeo de Posgrado** y una **Certificación Internacional con el aval de la Red SUMMA Education**. Ambos diplomas reafirman la calidad y el alcance global de tu formación, brindando un respaldo institucional que añade un valor significativo a tu perfil académico y profesional. Gracias al prestigio de nuestras instituciones, los estudiantes adquieren las competencias necesarias para sobresalir en el entorno empresarial y asumir con éxito responsabilidades directivas.



## RED SUMMA

IEP es miembro fundador de **Red Summa Education**, una alianza internacional de instituciones con una sólida trayectoria de más de 15 años de experiencia en el sector.

Nos especializamos en proporcionar educación totalmente en línea, reuniendo a instituciones líderes en educación superior en España, Estados Unidos y Latinoamérica.

- ✓ Presencia en **5 países**
- ✓ **+130.000 alumnos**
- ✓ Alumnos de **80 nacionalidades** diferentes
- ✓ Formación **100% online**
- ✓ **+100 programas** de grado y posgrado



## CARTA DEL DIRECTOR

---

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

Los avances en los medios de comunicación han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

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

Desde el año 2009, más de 130.000 alumnos de 80 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino de sus testimonios.

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

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.



**Carlos Pérez Castro**

Director del Instituto Europeo de Posgrado

## PROGRAMA<sup>1</sup>



14 meses

<sup>1</sup>La Institución se reserva el derecho a realizar modificaciones en el Programa para su mejora y actualización.

### ASIGNATURAS COMUNES

#### I.- Gestión del Cambio Organizacional y Liderazgo de Personas (6 ECTS)

La gestión del cambio organizacional y el liderazgo de personas son disciplinas fundamentales en un entorno empresarial competitivo y globalizado. El objetivo de esta asignatura es proporcionar a los estudiantes los conocimientos y las habilidades necesarias para liderar y gestionar eficazmente el cambio en las organizaciones, centrándose en las últimas tendencias en la dirección de personas, como el coaching.

##### Contenidos:

1. Liderazgo y Gestión del Cambio
2. Comunicación Estratégica
3. Motivación durante el Cambio
4. Gestión de Conflictos
5. Evaluación del Desempeño en el Contexto del Cambio
6. Coaching para el Desarrollo Personal y Organizacional

#### II.- Digital Marketing & Digital Trends (6 ECTS)

Digital Marketing & Digital Trends proporciona a los estudiantes una sólida comprensión de las estrategias y herramientas del marketing digital, así como de las últimas tendencias en el entorno digital. A lo largo del curso, los estudiantes adquirirán conocimientos teóricos y prácticos que les permitirán diseñar y ejecutar estrategias efectivas de marketing en línea para alcanzar los objetivos empresariales. Se abordarán temas clave como la introducción al marketing digital, el papel de las redes sociales en las empresas, la compra programática y el Real-Time Bidding, el marketing en buscadores (SEO y SEM), el mobile marketing y la introducción a la planificación de medios en línea. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para aplicar los conceptos y las técnicas aprendidas en el ámbito real, aprovechando las oportunidades que ofrece el entorno digital para promover productos y servicios, interactuar con los clientes y mejorar la visibilidad y el rendimiento en línea de las empresas.

##### Contenidos:

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

#### III.- El CRM y la captación y gestión de clientes. Del e-mail marketing a la afiliación (6 ECTS)

El objetivo del curso es poder conocer y predecir el comportamiento actual y futuro de los clientes para garantizar su plena satisfacción y conseguir su lealtad hacia la empresa.

##### Contenidos:

1. Del Marketing Transaccional al Marketing Relacional
2. Fundamentos de una Estrategia Relacional
3. Fases del Marketing Relacional

4. Herramientas y Modelos del Marketing Relacional
  5. Errores comunes en la implementación del CRM
  6. Soluciones y Herramientas Informáticas CRM
- 

## **IV.- Inbound Marketing, Publicidad Digital y Social Media Marketing (6 ECTS)**

En este curso se persigue ofrecer un conocimiento de las actuaciones, herramientas y desarrollo que un Community Manager realiza al gestionar su Personal Branding o el de una marca, proyecto y/o empresa. Y no solamente la gestión, sino también el control mediante ORM para comprobar que las acciones realizadas para crear y generar un Personal Branding cumple con los objetivos previstos. Además, presentaremos el concepto y fases de Inbound Marketing, que completará una visión estratégica del tratamiento de los clientes y la generación de oportunidades de venta fruto de esta relación.

### **Contenidos:**

1. Claves de Community Management
  2. LinkedIn y Claves de Personal Branding
  3. Análisis y Online Reputation Marketing (ORM).
  4. Introducción al concepto de Inbound Marketing
  5. Atracción y conversión en Inbound Marketing
  6. Cierre y fidelización en Inbound Marketing.
- 

## **V.- Transformación Digital (6 ECTS)**

El objetivo general de la asignatura Transformación Digital es proporcionar a los estudiantes los conocimientos y herramientas necesarios para comprender y liderar la transformación digital en el entorno empresarial. A través de los contenidos presentados, los estudiantes adquirirán una comprensión profunda de los conceptos y desafíos relacionados con la transformación digital en el contexto de la cuarta revolución industrial. Además, se explorará la diferencia entre los startups y los negocios digitales en comparación con las empresas tradicionales, y se analizará el desarrollo de nuevos modelos de negocio y la adopción de servicios en la nube. Los estudiantes también comprenderán el impacto de la economía de la uberización y la gestión de recursos humanos en el contexto digital, incluyendo la detección de talento digital. Finalmente, se abordará la implantación y evaluación de estrategias digitales para asegurar una transformación exitosa. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para liderar y gestionar la transformación digital en las organizaciones, aprovechando las oportunidades y superando los desafíos del entorno empresarial actual.

### **Contenidos:**

1. Transformación digital: fases y metodología
  2. Emprendimiento digital: Lean start-ups y negocios digitales
  3. Tendencias actuales y nuevos enfoques de negocio en la era digital
  4. La economía de plataformas y la revolución fintech
  5. Innovación disruptiva, talento digital y el poder del Big Data
  6. Privacidad y Protección de Datos en el entorno digital: desafíos y soluciones
- 

## **VI.- Mobile Marketing (6 ECTS)**

IAB Spain, en el VI Estudio Anual de Mobile Marketing, evidencia el hecho de que 9 de cada 10 usuarios de Internet tiene un smartphone. La importancia de la publicidad en dispositivos móviles resulta incuestionable. En esta asignatura conocerás los

fundamentos del Mobile Marketing, las herramientas de activación y todo lo relativo a estrategias, proximity marketing y medición en mobile.

**Contenidos:**

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

## VII.- Data Mining en la Digitalización (6 ECTS)

El objetivo de esta asignatura consiste en aplicar técnicas de Minería de Datos y la Industria 4.0 en la gestión de clientes, personalizando campañas publicitarias y optimizando la toma de decisiones basada en grandes volúmenes de datos en tiempo real. También podrán reflexionar sobre los desafíos y consideraciones éticas de la Transformación Digital.

**Contenidos:**

1. Minería de Datos en la Industria 4.0 y Transformación Digital
  2. Inteligencia Artificial en la Gestión de Clientes
  3. Fuentes de Información para la Gestión de Clientes
  4. Construcción de Audiencias
  5. Personalización de Campañas
  6. Publicidad Programática y DMP
- 

## VIII.- Posicionamiento en buscadores. Google Ads. SEO, SEM y PPC (6 ECTS)

El mundo online gira en torno a los buscadores y, por excelencia, a Google. En esta asignatura aprenderás las nociones necesarias para que tu sitio web o negocio sea visible en Google, ya sea a través de tráfico de pago (Google Ads) o posicionamiento orgánico (SEO).

**Contenidos:**

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

## IX.- Business Intelligence & Big Data (6 ECTS)

El objetivo de este Curso es proporcionar a los estudiantes los conocimientos y habilidades necesarios para comprender y aplicar los conceptos y técnicas relacionados con el business intelligence y el big data en el entorno empresarial. A través de los contenidos presentados, los estudiantes adquirirán una comprensión profunda del business intelligence, el entorno del big data, la analítica web, el uso de herramientas como Google Analytics, el análisis de datos en redes sociales y la estrategia y gestión basada en datos. Los estudiantes aprenderán a utilizar el business intelligence y el big data para obtener información valiosa a partir de grandes volúmenes de datos, realizar análisis y tomar decisiones empresariales basadas en datos. Al finalizar la asignatura

ra, los estudiantes estarán preparados para aprovechar las oportunidades que ofrecen el business intelligence y el big data para mejorar la eficiencia, la competitividad y la toma de decisiones en el entorno empresarial actual.

**Contenidos:**

1. Business Intelligence
  2. El entorno del Big Data
  3. Analítica Web
  4. Google Analytics
  5. Analítica y Datos en Redes Sociales
  6. Estrategia y gestión basada en datos
- 

## X.- Emprendimiento Empresarial y Business Plan (6 ECTS)

Esta asignatura te enseñará a gestionar una idea de negocio, el plan y presentación del mismo ante posibles inversores, a analizar la viabilidad económica y a cómo valorar una startups.

**Contenidos:**

1. Idea y Modelo de Negocio
  2. El Plan de Negocio
  3. Planteamiento para inversores
  4. Modelo económico
  5. Valoración de startups
  6. Negociación de las acciones
- 

## ITINERARIO DE E-COMMERCE Y MARKETING AUTOMATION

---

### XI.- Digital Marketing & Automation Marketing (6 ECTS)

El objetivo de esta asignatura es Adquirir competencias y conocimientos en Search Engine Marketing, Pay-Per-Click y AdWords para implementar estrategias efectivas de marketing digital, aumentar la visibilidad de una empresa en los motores de búsqueda, generar tráfico cualificado hacia su sitio web y lograr resultados medibles en términos de conversiones y retorno de inversión. Se estudiarán las principales herramientas del Marketing en buscadores (SEM, SEO y PPC), la analítica web, estrategias de comunicación en internet (social media y e-mail marketing), CRM, Funnels de conversión, Lead Nurturing, Lead scoring e Inbound Marketing.

**Contenidos:**

1. Search Engine Marketing, Pay-Per-Click y Adwords
  2. La Analítica Web
  3. Comunicación en Internet
  4. Comunicación en Internet II
  5. CRM y Funnels de Conversión
  6. Lead Nurturing, Lead Scoring y el Inbound Marketing.
- 

### XII.- E-Commerce: situación actual y tendencias. Diseño y Marketing (6 ECTS)

Esta asignatura tiene como objetivo ofrecer una visión sobre la situación actual del comercio electrónico y las tendencias actuales desde un punto de vista del diseño y el marketing digital. En esta, se conocerán los principales aspectos y posibilidades que ofrece el mundo digital para mejorar el rendimiento de una tienda online y alcanzar los objetivos y desafíos a los que se enfrenta día a día un comercio electrónico.

**Contenidos:**

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

**XIII.- Gestión de un e-Commerce (6 ECTS)**

Esta asignatura tiene como objetivo conocer las diferentes áreas influyentes en la gestión diaria de un comercio electrónico. En esta, se conocerán desde los factores que condicionan la contratación de un servicio de pago y logística, hasta los aspectos legales y software de gestión necesarios para gestionar un negocio digital.

**Contenidos:**

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

**Complemento Formativo. Tendencias y Retos en e-Commerce - Ciclo de conferencias**

El objetivo de este curso es proporcionar a los alumnos los últimos conocimientos sobre temáticas que son tendencia en el área de e-Commerce, a través de sesiones en directo con los ponentes. Se analizarán cuestiones como la aplicación del Blockchain, el uso de técnicas inmersivas, la aplicabilidad práctica de Big Data o Machine Learning, así como los modelos de recomendación.

---

**ITINERARIO BUSINESS INTELLIGENCE: ANALÍTICA DE DATOS Y CREATIVIDAD DIGITAL****XI.- Business Analytics y Big Data (6 ECTS)**

El objetivo de esta asignatura es ver cómo la tecnología ha repercutido directamente en la toma de decisiones dentro de los negocios, y cómo el secreto de la evolución digital no está en la cantidad de información de la que se dispone, si no en la forma de procesar esta. Se pretende presentar las diferentes actuales formas de aplicar sistemas como BI (Business Intelligence) y Big Data, antes de adentrarnos en la analítica web, usada actualmente por todo negocio en Internet, ya sea de e-commerce o servicios.

**Contenidos:**

1. Business Intelligence
2. El Entorno del Big Data
3. Analítica Web
4. Google Analytics
5. Analítica y Datos en Redes Sociales
6. Estrategia y Gestión basada en Datos

---

## XII.- Analítica, Data e Investigación Digital (6 ECTS)

Esta asignatura ofrece una visión detallada y completa de los conceptos, métodos y herramientas de la analítica del Marketing Digital. El alumno conocerá todo el proceso estratégico, la planificación, el análisis para la toma de decisiones fundamentadas en datos y la evidencia estadística.

### Contenidos:

1. Fundamentos del análisis de datos
2. Analítica web con Google Analytics
3. Experimentos y CRO
4. Analítica del SEO
5. Analítica Social
6. Análisis Publicitario

---

## XIII.- Comunicación y Creatividad Digital (6 ETCS)

En esta asignatura conocerás las claves del Concepto Creativo y su papel en la construcción de las marcas, entenderás su proceso de construcción, su relación con el contenido y qué elementos trabajan en su efectividad. Además, descubrirás el funcionamiento y evolución de los equipos responsables de poner en marcha la Creatividad en una organización.

### Contenidos:

1. Branding Digital. ¿Cómo Es una Marca en la Era Digital?
2. La Estrategia Creativa
3. El Concepto Creativo. Del 360 al Omnichannel
4. Estrategia y Creatividad en Constante Evolución
5. Storytelling y Marketing de Contenido
6. Eficacia de la Creatividad. ¿Se Puede Medir?

---

## Complemento Formativo. Tendencias y Retos en Marketing y Ventas - Ciclo de conferencias

El objetivo de estas conferencias es proporcionar a los alumnos los últimos conocimientos sobre temáticas que son tendencia en el área de Marketing y Ventas. Se analizarán casos reales como la gestión digital de clientes de EVO Banco, la aplicación práctica del Big Data en la atención personalizada, la Inteligencia Artificial o los sistemas de automatización como HubSpot.

---

## XIV.- Curso de Preparación de Certificación Google Ads: Anuncios en Shopping (6 ECTS)

La certificación de Google Ads es una acreditación profesional que Google concede a quienes demuestran un alto nivel de conocimientos sobre aspectos básicos y avanzados de AdWords. Con esta certificación demuestras que eres un profesional de la publicidad online certificado. Durante ocho semanas, un experto formador seleccionado por Google te ayudará a obtener la Certificación Google Ads (Publicidad en Shopping).

### Contenidos:

1. Google Shopping y los Anuncios de Ficha de Producto
2. Google Merchant Center
3. Feed de datos

4. Campañas de Google Shopping
  5. Optimización de resultados
  6. Preparación y Realización del examen
- 

## **XV.- Proyecto Fin de Programa (8 ECTS)**

El Trabajo fin de Máster es el último paso para obtener el título del programa formativo. Consiste en la realización de un trabajo académico en el que se apliquen o desarrollen conocimientos adquiridos a lo largo del programa formativo. Este trabajo deberá contemplar la aplicación de competencias generales asociadas al programa.

## CERTIFICACIONES

Respalda tu formación con **certificaciones reconocidas** que acreditan tus habilidades.



### Certificación Google Analytics IQ de Google

- Curso de preparación opcional: Certificación Google Analytics IQ
- Incluye examen de Certificación

El objetivo de esta asignatura es comprender cómo funciona la herramienta de medición Google Analytics, la cual es usada por la mayoría de los sitios web. Esta herramienta permite medir todas las acciones que realizan los usuarios en aplicaciones o páginas web, recopilando información sobre el origen de las visitas, el comportamiento dentro del sitio o las acciones de compras o contacto que realizan. Con este aprendizaje se abordará también la certificación oficial de Google Analytics.



### Certificación Google Ads: Anuncios en Shopping de Google

- Curso de preparación curricular: Certificación Google Ads: Anuncios en Shopping
- Gratuito
- Incluye examen de Certificación

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

Durante ocho semanas, un experto formador seleccionado por Google te ayudará a obtener la Certificación Google AdWords, Publicidad en Shopping.



### Certificación Inteligencia Artificial en el Marketing Digital de IEP

- Curso de preparación opcional: Certificación Inteligencia Artificial en el Marketing Digital
- Incluye examen de Certificación propia de IEP

El objetivo de este curso es que los estudiantes adquieran un conocimiento profundo sobre cómo la inteligencia artificial se aplica en el marketing digital y cómo puede ser utilizada para mejorar la eficiencia, personalización y toma de decisiones en el campo. Al finalizar la asignatura, los estudiantes estarán preparados para identificar oportunidades de aplicación de la inteligencia artificial, aplicar herramientas y técnicas relevantes, y tomar decisiones informadas en el ámbito del marketing digital.

1. Introducción a la Inteligencia Artificial en el Marketing Digital
2. Automatización Inteligente: Herramientas y beneficios en campañas de marketing.
3. El Viaje del Cliente: Mapas de experiencia potenciados por IA.



---

## Certified Digital Marketing Associate de Meta

- Curso de preparación opcional: Certified Digital Marketing Associate
- Gratuito
- Incluye examen de Certificación

La certificación Certified Digital Marketing Associate de Meta es la puerta de entrada al mundo del marketing digital en redes sociales. Esta certificación te enseña a crear, gestionar y medir campañas efectivas en Facebook, Instagram, WhatsApp y Messenger, maximizando el impacto de las estrategias.

Valida tus habilidades, impulsa tu carrera y destaca en una industria donde la innovación y el conocimiento de las tecnologías Meta son clave para el éxito profesional.



---

## Certificación Microsoft Dynamics 365 Fundamentals Customer Engagement Apps (CRM) de Microsoft

- Curso de preparación opcional: Microsoft Dynamics 365 Fundamentals Customer Engagement Apps (CRM)
- Gratuito
- Incluye examen de Certificación

Conviértete en un experto en la gestión de relaciones con clientes. La certificación en Microsoft Dynamics 365 Fundamentals Customer Engagement Apps (CRM) te especializa en la gestión de relaciones con clientes, permitiéndote optimizar ventas, marketing y atención al cliente mediante herramientas líderes en el mercado.

Está diseñada para posicionarte en roles clave de transformación digital y ofrecerte nuevas oportunidades en un entorno empresarial en constante evolución.



## CERTIFICACIÓN DE HARVARD MANAGEMENTOR



En el Instituto Europeo de Posgrado, nuestro **compromiso es tu éxito educativo y profesional.**

Por ello, brindamos a nuestros estudiantes un acceso exclusivo a Harvard ManageMentor, la plataforma líder a nivel mundial que ofrece una amplia gama de recursos de aprendizaje y desarrollo profesional.

Harvard ManageMentor representa la conjunción perfecta entre la renombrada excelencia académica de la Universidad de Harvard y la comodidad de la formación en línea, brindando a empresas y profesionales las herramientas necesarias para perfeccionar sus habilidades y alcanzar un nivel de desempeño excepcional.

A través de Harvard ManageMentor, tendrás accesos a cursos interactivos y recursos de alta calidad que abarcan temas esenciales en el mundo empresarial, como liderazgo, gestión, comunicación y toma de decisiones estratégicas. Esta plataforma en línea es desarrollada por Harvard Business Publishing.

---

### ¿QUÉ BENEFICIOS OBTENDRÁS?

- **Desarrollo Profesional:** tendrás acceso a recursos de desarrollo profesional de alta calidad que cubren una amplia gama de temas relacionados con la toma de decisiones, la comunicación, la gestión del cambio y muchos otros aspectos relevantes para los líderes y profesionales de negocios.
- **Flexibilidad:** podrás acceder al contenido online desde cualquier lugar y en cualquier momento, adaptando tu aprendizaje a tu horario y ritmo personal.
- **Contenido actualizado:** donde verás reflejadas las tendencias y mejores prácticas actuales en el mundo empresarial.
- **Evaluación y Seguimiento:** Te ayudará a medir tu progreso y comprender tus fortalezas y áreas de mejora.
- **Certificación de Harvard Business Publishing:** Obtendrás tu certificado al completar con éxito los cursos.
- **Aplicación práctica:** Los recursos y casos de estudio te ayudarán a aplicar lo que aprendes en situaciones reales en tu entorno laboral.

---

### ¿QUÉ RECURSOS TENDRÁS A TU DISPOSICIÓN?

- Módulos de aprendizaje sobre liderazgo, gestión de proyectos, toma de decisiones estratégicas y más.
- Vídeos, casos de estudio de la facultad de Harvard Business School y simulaciones interactivas.

- Evaluaciones y seguimiento de tu progreso.
- Recursos descargables para reforzar el aprendizaje.

---

## CURSOS DISPONIBLES

- **Liderando Personas** (Leading People)
- **Gestión de Proyectos** (Project Management)
- **Innovación y Creatividad** (Innovation and Creativity)
- **Habilidades de Presentación** (Presentation Skills)
- **Gestión de Equipos** (Team Management)
- **Diversidad, Inclusión y Pertenencia** (Diversity, Inclusion, and Belonging)
- **Persuadiendo a Otros** (Persuading Others)
- **Interacciones Díficiles** (Difficult Interactions)
- **Conceptos Básicos de Finanzas** (Finance Essentials)
- **Negociación** (Negotiating)



Elige uno de ellos y adquiere habilidades esenciales para **triunfar en el mundo empresarial.**

## POR QUÉ ELEGIR ÉSTE MBA

- **Especialización en marketing digital:** El programa te brinda una oportunidad única para especializarte en el campo del marketing digital, que es cada vez más relevante en el entorno empresarial actual. Aprenderás las últimas estrategias, herramientas y técnicas utilizadas en el marketing en línea, lo que te dará una ventaja competitiva en el mercado laboral.
- **Actualización de conocimientos:** El marketing digital evoluciona rápidamente debido a los avances tecnológicos y las tendencias cambiantes. Al realizar este programa, podrás mantener tus conocimientos actualizados y adquirir nuevas habilidades en áreas emergentes, como el comercio electrónico, el análisis de datos y la comunicación digital.
- **Experiencia docente de calidad:** El máster cuenta con un cuerpo docente compuesto por profesionales expertos en el campo del marketing digital, que te brindarán una educación de calidad y te guiarán a lo largo de tu proceso de aprendizaje.
- **Oportunidades profesionales:** El marketing digital ofrece numerosas oportunidades profesionales en una amplia gama de sectores y organizaciones. Al obtener un MBA en Marketing Digital, estarás preparado para asumir roles de liderazgo en departamentos de marketing, agencias de publicidad, empresas de comercio electrónico o incluso iniciar tu propio negocio en el campo.
- **Orientación hacia la empleabilidad:** El programa está diseñado para formar profesionales altamente capacitados y empleables en el campo del marketing digital. Se enfoca en desarrollar las habilidades y competencias necesarias para enfrentar los desafíos del mercado laboral actual. Este programa te permite obtener unas certificaciones muy valoradas en el área del Marketing Digital.
- **Red de contactos:** Durante el programa, tendrás la oportunidad de interactuar con profesores, expertos en la industria y otros profesionales del marketing digital. Esta red de contactos puede ser invaluable para tu desarrollo profesional futuro, ya sea para buscar empleo, obtener asesoramiento o colaborar en proyectos.

## Testimonial



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

**Vicente Verdú**

Director comercial de Cosesa

## METODOLOGÍA

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



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



Con recursos de aprendizaje basados en avanzados **simuladores empresariales** que permiten **movilizar el conocimiento** y apoyar el emprendimiento entre nuestros alumnos.



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



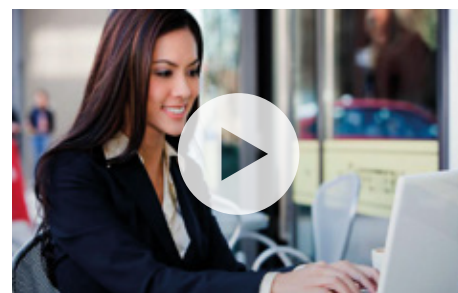
Con **Sesiones Virtuales de Repaso, Casos Prácticos Integrales** y **Masterclass Nuevas Tendencias**, que permiten ampliar conocimientos y aportar una visión práctica y aplicada a situaciones reales de las empresas.

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

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

## VIDEO

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



## CLAUSTRO DOCENTE

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



**CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ – MOLINÍ** |

*Director del MBA en Marketing Digital (Itinerario: Ventas) del Instituto Europeo de Posgrado. Director de Experiencia de Cliente en EVO Banco*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Especialidad en Comercialización, por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Economía y Dirección de Empresas por IESE - Universidad de Navarra. Actualmente es el Director General de Laboratorio de Clientes de Evo Banco. Cuenta con amplia experiencia como responsable de las áreas de Marketing de Producto, Comunicación y Publicidad, Big Data, Analytics, Data Science experiencia de cliente, Alianzas Estratégicas, Innovación, canales y digitalización.



**FERNANDO RIVERO** |

*CEO de la consultora de estrategia digital Ditrendia*

Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Empresariales con especialidad en Marketing en la Universidad Complutense (CESSJ Ramón Carande). Marketing for e-commerce por la U.C. de Berkeley. Ha desarrollado su carrera profesional en la consultora Tatum y, anteriormente, en los Servicios Hipotecarios y en la Banca Directa de Argentaria. Actualmente, es CEO de la consultora de estrategia digital Ditrendia; Director del Observatorio de la Blogosfera de Marketing; Consejero de la Asociación de Marketing de España, miembro de las comisiones de Estudios y de Innovación, y Coordinador de la Comisión de Marketing para el sector Financiero y Asegurador; Miembro de la Junta Directiva del Club de Marketing de ESADE Alumni.



**ESTEBAN DE LA PEÑA** |

*Digital Director en Alma Mediaplus*

Doctorando en Ciencias Económicas y Empresariales, con especialidad de Marketing, en la UNED. Diploma de Estudios Avanzados por la UNED con Suficiencia Investigadora sobre "La e-lealtad: determinantes y variables en su proceso de formación". Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por ICADE. Ingeniero Técnico en Informática de Gestión por ICAI-ICADE. Cuenta con una experiencia de más de 20 años en departamentos de marketing de empresas como Siemens, BBVA o Microsoft. Actualmente, es Digital Director en Alma Mediaplus, agencia de medios independientes del grupo alemán Serviceplan, donde lidera el departamento digital de la agencia en España.



**CARLOS DAVID LÓPEZ GARCÍA** |

*Director de Marketing Online en Idento, Google Ads Product Expert Gold*

Graduado en Empresa y Marketing por ESCO (Escuela Superior de Comunicación y Marketing de Granada), donde obtuvo el galardón Cum Laude de su promoción. Ha desarrollado su carrera profesional como Consultor de Marketing Online en Idento. Ejerce como formador en diversos institutos y escuelas de negocios, además de otros programas de formación online. Actualmente es el director del departamento de Marketing Online en Idento. Desde 2016, es uno de los 11 Google Product Expert de habla hispana, grupo de expertos

seleccionado por Google que colabora directamente en la Comunidad Oficial de Anunciantes de Google. Impulsor de uno de los casos de éxito finalistas en los Google Premier Partner Awards 2016 de Dublín, en la categoría de Search. Ponente en diversos eventos como "Digital Day" (Google) y "Tweet4Performance" (Twitter) como uno de los casos de éxito. Autor de varios artículos y publicaciones en la Comunidad de Google Ads enfocados a la optimización y sobre nuevas funcionalidades disponibles de Google Ads.

**JESÚS BLANCO MORALES** | *CEO Grupo Drakkar*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Master en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School y Master en Internacionalización de Pymes por EOI, Escuela de Organización Industrial. Ha desarrollado su carrera profesional como Delegado Comercial en Hierros Godoy (Sector Construcción), Director de Marketing y Comercial en Termocón Ingenieros (Sector Construcción), Fundador y Gerente de Acción Mk (Consultora de Marketing), Fundador del Club de Marketing de Málaga y presidente de la Asociación Futura-E Emprendimiento Social. Ha recibido el premio Empresa Social-Categoría Emprendedores por su proyecto Emprenautas.

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

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Valladolid y Postgrado en Comunicación y Gestión Política por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional como Social Media Strategist en Mindshare (agencia de medios perteneciente a WPP) y Ejecutiva de Cuentas en Túatú Social Media & PR (agencia especializada en comunicación y relaciones públicas). Actualmente es responsable de Mobile en Mindshare trabajando para clientes como Unilever, Universal Pictures, Ford, Booking.com, entre otros.

**CARLOS JAVIER RODRÍGUEZ CHAMIZO** | *Digital Project Manager*

Máster de Digital Marketing, Comunicación y e-Business en IED. Licenciado en Bellas Artes por la Universidad de Granada en la especialidad de Diseño. Certificado por Google como Especialista en Desarrollo de Sitios Web Móviles. Ha desarrollado su carrera profesional como Product Manager en GetGlocal, trabajando para compañías como Telefónica, Bankia, Vodafone, AMC Networks, Ayuda en Acción, Cocco, Google, Eon, O2 Alemania. Actualmente es Digital Project Manager y Responsable del Departamento Web en Idento.

**JUAN ANTONIO BRIANO***Consultor de Alta dirección*

MBA por INSEAD (Fontainebleau), Francia. Tiene estudios en la London Business School (Londres) Gran Bretaña, en la Fucqua Business School (North Carolina) Estados Unidos, entre otras instituciones universitarias y escuelas de negocios en Europa y Estados Unidos. Licenciado en Administración de Empresas y en Ciencias Económicas. Ha ocupado puestos de dirección general y de alta dirección, principalmente, en empresas del sector farmacéutico y de servicios en países como España, Brasil, Italia, Portugal y México. Actualmente, se dedica a la consultoría de la alta dirección, asesorando a empresas españolas y multinacionales. Es también docente y conferenciante en diversas instituciones académicas nacionales e internacionales.

**IGNACIO CARNICERO** | *Director General de Operaciones Comento*

Doctorando en la UNED. MBA por el IESE Business School (Universidad de Navarra). Máster en Ingeniería de Procesos por la UNED. Ingeniero Naval Superior por la Universidad Politécnica de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional en Carrefour como Director de Atención al Cliente de la división de supermercados, en Ecoembes (sector: medioambiente) también como Director de Atención al Cliente, y como Director General en el Grupo Integer (sector: formación) y de la Fundación ANAR. Actualmente, es Director General de Operaciones de la empresa Comento (sector: business analytics y big data) y profesor en diversas instituciones académicas.

**FRANCISCO J. SÁNCHEZ VELLVÉ** | *Socio Director Delta Hat*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y posee el título de Programa de Dirección General por IESE Business School. Cuenta con más de 20 años de experiencia en la dirección de marketing, la dirección comercial de banca, la gestión del riesgo de crédito, el desarrollo y ejecución de planes estratégicos y de negocio. Actualmente, es Socio Director de Delta Hat y Profesor de Dirección Comercial y Marketing en la Universidad Complutense de Madrid.

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

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

## PROCESO DE ADMISIÓN

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



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



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



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



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

## INFORMACIÓN GENERAL

**Modalidad:** Online.

**Créditos:** 104

**Título:** MBA Marketing Digital por el Instituto Europeo de Posgrado en España.

**Certificación Internacional:** Advanced Executive Program in Business Administration.

## AYUDAS AL ESTUDIO / BECAS

El Instituto cuenta con un programa de becas diseñado para ayudar a los estudiantes durante su proceso de matriculación. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas en base a la situación personal, profesional o económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

## FINANCIACIÓN

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







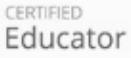
## RECONOCIMIENTOS

En el Instituto Europeo de Postgrado, nos enorgullece nuestra posición entre la élite en el **ámbito educativo virtual en habla hispana**. Nuestro compromiso con la excelencia es reconocido consistentemente a través de prestigiosos rankings y distinciones de instituciones de renombre internacional, destacando la calidad superior de nuestra educación y nuestra dedicación al éxito de nuestros estudiantes.

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|  | <p><b>Nº1</b><br/>A nivel mundial en empleabilidad y calidad del profesorado.<br/><i>Ranking FSO - 2022</i></p> |  | <p><b>TOP 6</b><br/>Mejor institución en formación superior online en el mundo.<br/><i>Ranking FSO - 2022</i></p> |
|  | <p><b>TOP 5</b><br/>Mejor MBA con énfasis en Dirección General.<br/><i>Ranking Forbes - 2022</i></p>            |  | <p><b>TOP 3</b><br/>Mejor MBA Online de España 2023.<br/><i>Mundo Posgrado - 2023</i></p>                         |
|  | <p><b>TOP 6</b><br/>Mejores centros para cursar un MBA Online.<br/><i>Ranking El Mundo - 2022</i></p>           |  | <p><b>Nº1</b><br/>Mejor Centro Meta Certified Digital Marketing<br/><i>PUE Academy Day - 2026</i></p>             |

## PARTNERS ACADÉMICOS

IEP colabora con una red de destacados **partners académicos** a nivel mundial, asegurando que nuestros programas se enriquezcan con diversas perspectivas y conocimientos de vanguardia. Estas alianzas nos permiten ofrecer programas **co-certificados** que aumentan el valor de nuestros títulos, brindando a nuestros estudiantes una educación globalmente reconocida y completa.

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|  |  |  |  |
|  |  |  |   |

## ACREDITACIONES

Nuestros programas son rigurosamente evaluados y acreditados por los **principales organismos acreditadores internacionales**, lo que confirma los altos estándares de nuestro currículo y la excepcional calidad de nuestra oferta educativa. Estas acreditaciones son un testimonio de la calidad, credibilidad y aceptación global de los programas del IEP, asegurando a nuestros estudiantes una experiencia educativa de clase mundial.

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
|  |  |  |  |
|  |   |  |  |



LANZA  
TU CARRERA  
Y CRECE  
EN LA VIDA

—  
MATRICÚLATE  
HOY