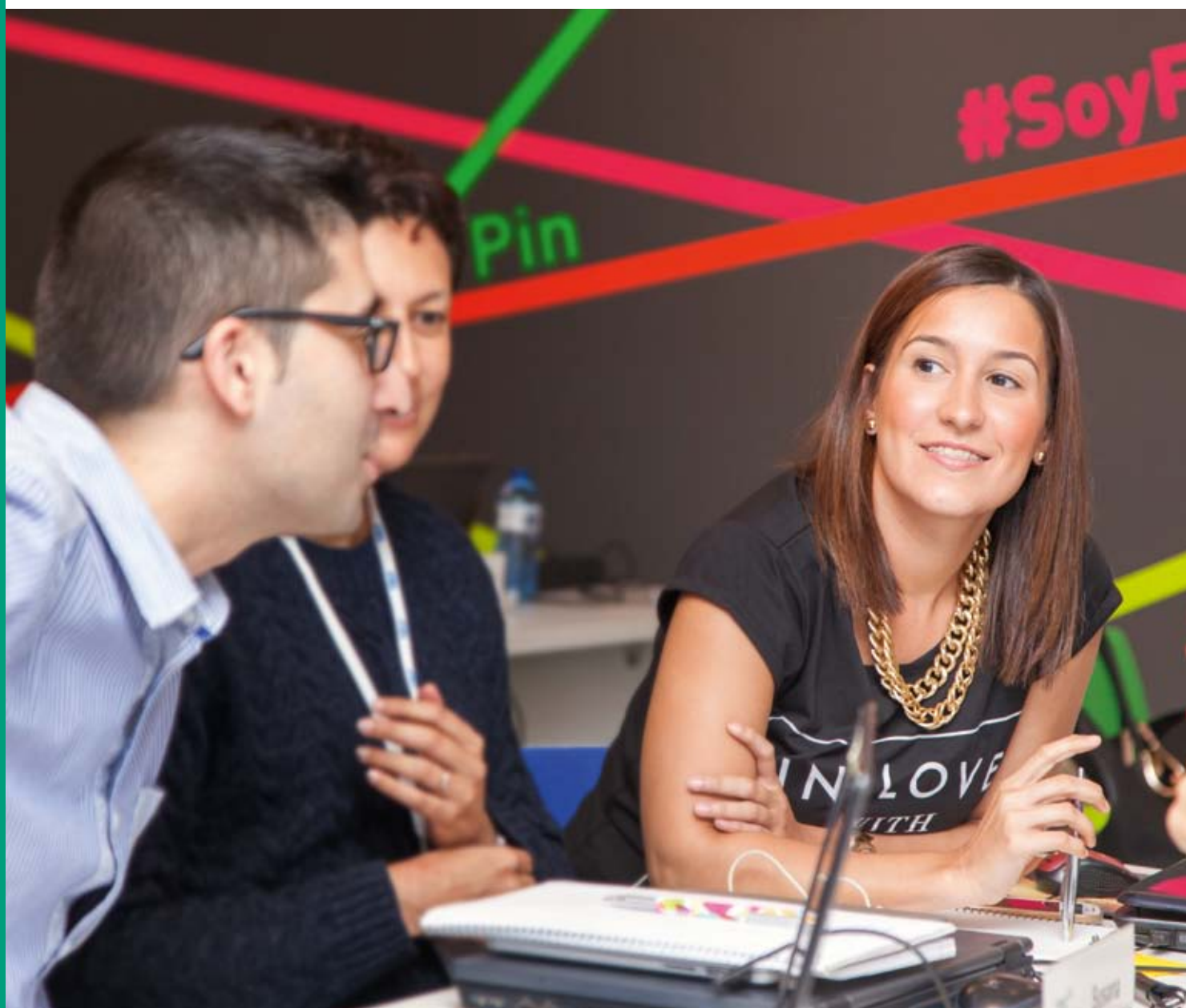


MMDI

Fundesem

Máster Marketing Digital
4ª Edición



Fórmate con los mejores profesionales a nivel nacional del Marketing Digital

El mundo digital no entiende de crisis. Es de los pocos sectores que sigue creciendo, generando empleo y oportunidades de negocio. Hacen falta profesionales que cubran las necesidades que tienen las empresas en Marketing Digital.

Hoy en día ya nadie pone en duda el impacto que ha tenido sobre la actividad empresarial, en general, y el marketing, en particular, el desarrollo de Internet y el mundo digital.

Sin embargo, al mismo tiempo, nos encontramos con un déficit de profesionales cualificados en Marketing Digital que sean capaces de liderar con éxito a sus empresas en iniciativas 2.0 e integrarlas dentro de sus planes de marketing y de comunicación.

En definitiva, existe una tendencia creciente e imparable hacia la digitalización de las empresas y se necesitan para ello nuevos profesionales especialistas en Marketing Digital. El Máster en Marketing Digital (MMDI) tiene como objetivo fundamental, por tanto, formar profesionales en una de las actividades más demandadas por el mercado laboral y dónde más oportunidades existen en la actualidad.

Desde su primera edición el Máster en Marketing Digital ha conseguido ser considerado como uno de los mejor valorados de España por expertos independientes. Es ya un referente a nivel nacional por la calidad del profesorado, al reunir a los mejores profesionales del panorama español, el enfoque integral por el que se apuesta y la aplicabilidad de sus contenidos actualizados.

Si estás interesado en este programa será un placer mantener una entrevista contigo dónde podamos proporcionarte toda la información que necesites. Gracias por tu interés y hasta pronto.



MMDI

Máster Marketing Digital

Objetivos

Los alumnos que superen el máster serán capaces de:

- » Obtener una visión global del mundo online y del marketing en internet.
- » Dominar los conceptos y herramientas digitales aprendiendo las claves para su implementación en la empresa.
- » Desarrollar e identificar las diferentes estrategias y tácticas del marketing online y saber seleccionar el mix adecuado para promocionar el sitio Web y alcanzar los objetivos.
- » Crear un plan de Marketing propio en Internet: objetivos, estrategias, planes operativos, medición del ROI.
- » Dominar las herramientas que posibilitan la gestión óptima de las redes sociales y las comunidades online.
- » Liderar comunidades online, crear conversaciones y hacer que esas interacciones den lugar a un ROI.
- » Gestionar con éxito el seguimiento y monitorización del estado de la empresa en el universo online (gestión de marca, medición de métricas relevantes de negocio web, comunicación y reputación).
- » Crear, desarrollar y liderar proyectos empresariales y equipos humanos en el mundo digital.

Estructura del MMDDI

01
módulo

FUNDAMENTOS EMPRESARIALES Y MARKETING

- » Orientación al cliente
- » Marketing Relacional
- » Gestión Integrada de Empresa

02
módulo

NEGOCIOS EN LA RED

- » Cómo Internet cambia el Marketing: Marketing Online
- » Estudio de Nichos y Oportunidades para Negocios Web
- » Benchmarking online: análisis del mercado y competencia
- » Plan de Marketing de un Proyecto Online
- » Domaining, Hosting, Cloud Computing y Seguridad
- » Cómo desarrollar un sitio web efectivo que aumente las posibilidades de venta
- » Conversión web. El camino real hacia el ROI
- » Usabilidad y accesibilidad web
- » Gestión de Contenidos para una web
- » Analítica web. Mide, sigue y monitoriza las actividades de tu empresa en el mundo online
- » Aspectos Legales aplicados a los negocios online
- » Casos de éxito en Internet: Claves del éxito de cada modelo de negocio en Internet

03
módulo

PROMOCIÓN DEL SITIO WEB

- » Mobile Marketing
- » Banners Publicitarios
- » Herramientas de Pago por Clic
- » Email Marketing

04
módulo

SEO/SEM: MARKETING EN BUSCADORES

- » Posicionamiento en Buscadores: Optimización de Arquitectura de un sitio web para el SEO
- » Posicionamiento en Buscadores: Optimización de contenidos para ser amigables a buscadores
- » Posicionamiento en Buscadores Internacional
- » Linkbuilding: Cómo obtener enlaces de calidad para mejorar nuestro posicionamiento en buscadores
- » ASO – Optimización de Apps Móviles para posicionarse en las Apps Store
- » Posicionamiento en Buscadores a nivel local: Potenciando nuestra presencia en Google Local
- » Taller: Diseña tu propia campaña SEM



05
módulo

SOCIAL MEDIA MARKETING, COMMUNITY MANAGER

- » Cómo desarrollar, integrar e implementar Estrategias New/Social Media en la Web Social paso a paso: El Plan de Social Media
- » Cómo potenciar la Marca Personal a través de las redes sociales
- » Gestionando Facebook como herramienta clave de Social Media Marketing
- » Cómo utilizar Twitter en la empresa para crear oportunidades de negocio y branding
- » Cómo usar LinkedIn eficientemente para incrementar tu influencia en la red y las oportunidades de negocio
- » Cómo crear un Blog para potenciar la comunicación y marketing de la marca en la Web Social
- » Cómo hacer Video Marketing eficaz y vender más
- » Otras Redes Sociales: Pinterest, Instagram, Google Plus y Flickr
- » Marketing de Contenidos a través de las redes sociales
- » Gestión del estado de la marca en la web social: Gestión de la reputación online
- » Social Media Analytics y herramientas de monitorización y seguimiento para obtener un ROI real
- » Casos de Éxito en Redes Sociales

06
módulo

E-COMMERCE: CÓMO VENDER EN INTERNET

- » Análisis modelos de negocio online y su viabilidad. Plan de negocio de una tienda
- » Plataformas de e-Commerce
- » Medios de pago, seguridad y logística
- » Factores clave para generar tráfico a un E-Commerce
- » Análítica web de una tienda online
- » Configuración y cuadro de mandos para comercio electrónico
- » Taller: Creación de una tienda online
- » Análisis de Casos de Éxito de Tiendas Online

07
módulo

PROYECTO FINAL DE MASTER

- » Business Plan Digital

“Conoce de forma práctica las claves y las herramientas que usan los profesionales más demandados.”

Visión Integral

Metodología 100% práctica

Metodología

El objetivo didáctico del MMDI de Fundesem es dotar a los alumnos una visión integral y profunda del Marketing Digital que aborde todas las facetas que necesita conocer y dominar un profesional de los negocios en la sociedad digital.

La metodología digitalizada se desarrolla desde el primer día en el aula, donde no se trabaja con papel. Los alumnos reciben una Tablet, que sirve para seguir todo el programa de clases presenciales, dado el enfoque práctico y orientado a “saber hacer” que caracteriza al MMDI.

Tu propio proyecto online

El Master posee un componente 100% práctico. Desde el inicio del programa, con el apoyo de profesores tutores, el alumno desarrolla ya su propia web, blog y tienda online, elaborando a lo largo del programa su propio proyecto empresarial online. El objetivo es doble, por un lado el alumno aplica los conocimientos adquiridos, y por otro, implementa las herramientas que recibe por parte del profesorado.

El alumno cuenta con un Campus Online Privado, donde se generan debates y preguntas sobre lo visto en clase. Adicionalmente, el alumno puede en todo momento recibir tutorías personalizadas sobre su proyecto Web por parte de los profesores tutores.

“Desarrollarás tu proyecto de la mano del acompañamiento de profesionales experimentados”



A quién va dirigido

El perfil de alumno que se interesa por el MMDI son principalmente profesionales en activo que quieren formarse en Marketing Digital. El Máster está dirigido a este perfil, pero también a personas que tengan preparación universitaria y quieran desarrollar su futuro profesional en el ámbito del Marketing Digital. Para estos últimos existe la posibilidad de hacer prácticas en empresas para completar su formación.

Duración y horario

El programa de Master en Marketing Digital tiene una duración de 400 horas estructuradas en 6 módulos.

Las sesiones se realizarán los viernes tarde, sábado mañana y dos jueves por la tarde al mes, con el fin de que sean compatibles con la actividad laboral de los participantes.

El programa comienza el 10 de abril y finaliza en diciembre de 2015, con un periodo vacacional en verano.

Viernes de 16.30 a 21.30 horas, sábados de 9.00 a 14.00 h y dos jueves al mes de 16.30 a 21.30 h.



Centro asociado de



CEU
*Universidad
Cardenal Herrera*

Fundesem Business School
C/ Deportistas Hermanos Torres, 4
03016 Alicante

Tel. 965 266 800
www.fundesem.es
info@fundesem.es