

**DIGITAL**  
Institute of Business  
& Technology | **EUDE**



**EUDE**

Máster en  
**Marketing Estratégico  
y Comunicación Digital**

**ONLINE**



# Más de 20 años formando a los mejores líderes del mañana

## Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

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

del Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

---

### 10/ Ventajas del Ecosistema EUDE

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

---

### 14/ Programa

del Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

---

### 34/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

---

### 38/ Claustro

De EUDE Digital

---

## ¿Qué es Digital EUDE?

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



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



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

## Pilares de Digital EUDE

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

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

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

Compromiso  
Digital EUDE

## ¿Qué es el Compromiso Digital 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 Marketing Estratégico y Comunicación Digital

## Datos Clave



ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días



1.800 h = 72 créditos ECTS. Horario indistinto



Acceso al PDDI (15 días en Madrid)



Contenido online – Campus Virtual



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



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



Acceso a Graduación

OPCIONAL



## Ventajas de nuestro Máster



Hoy el marketing se desarrolla por diferentes áreas, el marketing estratégico se centra en el conocimiento de las técnicas más innovadoras empleadas en el marketing para la investigación y análisis, además se complementa con una profundización hacia la tendencia más natural que existe en el marketing y con mayor futuro que es el entorno de la publicidad digital, donde la capacidad para establecer estrategias de captación de clientes, rentabilizar las inversiones y las conversiones de los negocios online cada día tiene un mayor nivel de demanda dentro de los

profesionales estratégicos en el sector capaces de entender los canales digitales.

Este programa se dirige a profesionales de marketing y emprendedores de start ups que se enfoquen al negocio digital, directivos que quieran mejorar sus conocimientos y estrategias, licenciados que deseen mejorar sus conocimientos o que quieran especializarse en el marketing, tráfico y la publicidad online, profesionales de agencias de medios que deseen profundizar en su formación para capacitarse para mayores retos.

### 01. Visión global

Enfoque estratégico e innovador de Marketing para empresa. Desarrollo de modelos de negocios, orientación al emprendimiento y creación de start-ups.

### 02. Marketing Oriented

Neuromarketing, CRM, Investigación de mercados. Herramientas digitales para generar engagement.

### 03. Publicidad Digital

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

### 04. Affiliate Marketing

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

## Eventos Digitales

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



## Certificaciones

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



## Bolsa de Empleo

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



## Global Alumni

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



## Business Day

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



## Experiencias

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



# Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

ONLINE

- 01 / Dirección de Marketing
- 02 / Investigación de mercados y toma de decisiones de marketing
- 03 / Estrategias de Producto y Precio
- 04 / Estrategias de Comunicación
- 05 / Marketing Digital
- 06 / Distribución Comercial y Logística
- 07 / Dirección Comercial
- 08 / CRM y Marketing Relacional
- 09 / Plan de Marketing
- 10 / Desarrollo de habilidades directivas
- 11 / Medios Online y Comunicación Digital



# 1/ Dirección de Marketing

El objetivo general de esta área es que el estudiante comprenda la importancia del Marketing en los actuales entornos competitivos, y la necesidad de actuar con una perspectiva orientada al mercado, con una óptica 'cliente' que sirva de brújula en las actuaciones de Marketing.

- Comprender y llevar a la práctica la segmentación de mercados
- Analizar el entorno,
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa, entre otros.
- Marketing Estratégico
- Imagen, marca y reputación

# 2/ Investigación de Mercados y Toma de Decisiones de Marketing

En el área de Investigación de Mercados y Toma de Decisiones en Marketing, el estudiante aprenderá cuáles son las diferentes fuentes y técnicas para la obtención de información objetiva como base del proceso de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing.

- Desarrollo de técnicas, cualitativas y cuantitativas de la investigación comercial.
- Diseño de cuestionarios, análisis de datos e información.
- Comprender el comportamiento del consumidor.
- Aplicación al proceso de toma de decisiones.
- Investigación de Mercados
- Comportamiento del consumidor
- Neuromarketing. En este apartado, los contenidos que se plantean son los siguientes:
  1. El origen de la neuroeconomía y del neuromarketing
    - El cerebro del cliente como objetivo fundamental del marketing.
    - Evolución histórica del neuromarketing.
  2. Cómo funciona el cerebro del consumidor
    - Neurociencia básica para comprender el neuromarketing.
    - Métodos cerebrales implicados en la toma de decisiones.
    - Cómo tomamos decisiones. Equilibrio entre el sistema de recompensa cerebral y el de aversión a la pérdida.
    - Aprendizaje, memoria y conducta.





---

## 3/ Estrategias de Producto y Precio

El objetivo principal de las estrategias de Producto y Precio es desarrollar conceptos, técnicas y herramientas que permiten configurar y optimizar el portfolio de productos de la empresa. Todo ello irá siempre en función del ciclo de vida del producto/s, de la posición de la empresa en su mercado.

- Aplicación regular, metódica y crítica de todas las técnicas, recursos y metodologías del marketing mix.
- Estudio de estrategias de Marketing directamente relacionadas con el producto en su dimensión individual o para una gama/cartera de productos.
- Análisis de los precios en los mercados actuales, así como de los aspectos clave que los condicionan.
- Técnicas para la fijación y determinación de precios de un producto dentro de una estrategia de marketing integrada.

---

## 4/ Estrategias de Comunicación

El objetivo principal es desarrollar los conocimientos y habilidades directivas que pueden ser útiles para: gestionar la comunicación en una empresa, gestionar las relaciones con los servicios externos de comunicación, y capacitar para optimizar la Comunicación integral de la empresa.

- Publicidad e imagen.
- Campañas de comunicación y promoción.
- Planes de comunicación y planes de medios.
- Comunicación estratégica: ATL
- Comunicación estratégica: BTL

---

## 5/ Marketing Digital

El objetivo fundamental del Marketing Digital es capacitar al alumno para el manejo estratégico y operativo de las variables básicas del Mix de Marketing aplicadas al entorno digital. Con este módulo el alumno comprenderá los conceptos SEO/SEM, como elemento básico para optimizar la presencia en la red, conocer y manejar las herramientas básicas para el gestor de marketing online.

- Elaboración de campañas de mailing y marketing viral.
- Desarrollo y optimización de websites.
- Los social media y las principales redes sociales.
- Manejo de las principales herramientas de control y seguimiento de resultados, a través de técnicas de analítica web.

---

## 6/ Distribución Comercial y Logística

En el Módulo de Distribución Comercial y Logística, el estudiante adquirirá los conocimientos y competencias para manejar los diferentes canales de distribución, decidir las estrategias más efectivas según los condicionantes de mercado y la posición de la empresa en el mismo, conocer los procesos de comercialización y cómo los distintos canales y circuitos existentes condicionan las decisiones estratégicas comerciales y de marketing de la empresa. Al mismo tiempo, también se desarrollan los temas relacionados con la gestión logística, el mantenimiento de la cadena de suministro, abastecimiento y distribución de los productos, etc.



---

## 7/ Dirección Comercial

En el área de Dirección Comercial y Ventas, el participante adquirirá los conocimientos y competencias que le permitan organizar la actividad comercial y de marketing de la empresa frente a los actuales contextos de mercado. Conocer la importancia estratégica que ha adquirido el cliente y la competencia ha obligado a las empresas a emprender las denominadas reingenierías comerciales.

- Key Account Management, Clients Management, Trade Marketing y Claims Management.
- Estudio para la organización y manejo de redes de ventas.
- Análisis de los factores que conforman el contexto de las relaciones proveedor cliente, y como éstos afectan las negociaciones comerciales.

---

## 8/ CRM y Marketing Relacional

El objetivo general del área de conocimiento de CRM y Marketing Relacional, es orientar al estudiante a profundizar en la importancia del 'Customer Relationship Management' y la gestión de relaciones con los clientes; y en las implicaciones para la empresa.

- Estudio de la importancia y del desarrollo de un programa relacional a nivel organizacional.
- Objetivos estratégicos de un programa CRM.
- Elaboración, análisis y diagnóstico de la cartera de clientes.
- Desarrollo y análisis de estrategias, técnicas y herramientas para la implantación del CRM.
- Estudio de las TIC aplicadas a la gestión de clientes.
- El concepto de valor del cliente y las estrategias de crecimiento interno.
- Desarrollo del concepto de calidad de servicio y atención al cliente.
- Conocimiento y desarrollo de técnicas para la fidelización de clientes.

---

## 9/ Plan de Marketing

En el área del Plan de Marketing, el estudiante aprenderá la importancia y necesidad de planificar la actividad comercial y de marketing en las organizaciones con tal de gestionar y optimizar los recursos disponibles. Para ello estudiará a fondo los aspectos y condicionantes internos de la organización que deben ser considerados frente al análisis previo al proceso de toma de decisiones estratégicas, los condicionantes externos a analizar por la organización y como éstos se estructuran (entorno y mercado).

- Metodología para la realización de un diagnóstico de los procesos de planificación.
- El proceso de planificación estratégica con tal de poder competir con éxito en el mercado.
- La planificación: destinada a la toma de decisiones clave en relación a las distintas áreas y variables que van a determinar la actividad comercial y marketing de la empresa.
- Ejecución: asegurando que las estrategias propuesta se convierten en hechos y actuaciones en el mercado.
- Control: como sistema de seguimiento y valoración de lo previsto versus lo realmente realizado y logrado.

---

## 10/ Desarrollo de Habilidades Directivas

El área de conocimiento de Habilidades Directivas trata de desarrollar en el participante los valores, actitudes y habilidades sociales y personales básicas de un profesional. Al mismo tiempo, está orientado al desarrollo de capacidades, aptitudes y actitudes profesionales que optimicen la labor directiva y de gestión del profesional del Marketing. En este módulo el participante se verá inmerso en escenarios de:

- Factores relacionados con el desarrollo directivo y que pretenden facilitar las claves requeridas para desarrollar las 'soft skills' que marcan la diferencia entre los profesionales de éxito.

# 11/ Medios Online y Comunicación Digital

En el área de Comunicación digital, el alumno podrá conocer las diferentes plataformas, medios y soportes que nos ayudarán a comunicar nuestro producto para lograr campañas de comunicación más eficientes seleccionando el mix de medios adecuado; identificar los diferentes formatos publicitarios que hoy en día se usan en la web, así como conocer los beneficios y utilidades del desarrollo de campañas de display y de acciones de marketing de afiliación para lograr los objetivos de comunicación planteados. También aprenderá a realizar la planificación de medios digitales de una compañía para que todas las acciones que formen parte de una campaña estén coordinadas y con unos objetivos planteados a los que pueda darse seguimiento, verificar la consecución de esos objetivos y analizar los resultados de cada una de las acciones.

Además, analizaremos cómo desarrollar campañas basadas en Email Marketing e Inbound Marketing.

En este módulo el participante se verá inmerso en escenarios de:

- Formatos publicitarios.
- Inbound Marketing.
- Marketing de contenidos.
- La nueva creatividad publicitaria.
- Publicidad Integrada.
- El Ecosistema campañas de display.
- Retargeting, Lookalike audiencias.
- El mercado de la publicidad en España.
- Redes publicitarias.
- Organismos reguladores.
- Modelos de negociación de medios.
- Mix de medios digitales.
- Segmentación y planificación de audiencias.
- Elaboración de un plan de medios online.
- Plataformas y herramientas.
- Bases de datos y sus segmentaciones.
- Métricas, reporting y KPIs.
- Creatividad, diseño, copywriting y personalización.
- Estrategia de email marketing.
- Automatizaciones. Email Retargeting. Emails basados en eventos y comportamiento.
- Multicanalidad.
- Tipos de estrategias en móviles para empresas.
- Modelos de Negocio en Móvil.
- El e-commerce y el Marketing Móvil.

## Proyecto fin de Máster\*

El Proyecto Fin de Máster supone, por parte del estudiante, el estudio y la realización de actividades en cada uno de los módulos que son parte formal del plan de investigación, identificados en el programa.:

- Marketing Estratégico.
- Imagen, marca y reputación.
- Decisiones estratégicas de producto.
- Pricing.
- Comunicación Estratégica I: ATL.
- Comunicación Estratégica II: BTL.
- SEO/SEM: claves para un buen posicionamiento.
- Social Media Strategy.
- Cómo elaborar un plan de Marketing.
- Publicidad Digital.
- Digital Media Planning.
- Inbound Marketing.
- Affiliate Marketing.
- Email Marketing.



# Programa expertos

## Habilidades directivas

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

### 1/ Experto en Inteligencia Emocional

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

### 2/ Experto en Programación Neurolingüística:

Poder organizar el mundo tal como lo percibimos y mediante nuestros sentidos.

### 3/ Experto en Oratoria, Influencia y Persuasión

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

### 4/ Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

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

# Idiomas

## Tu Máster incluye el aprendizaje de 7 idiomas.

Digital EUDE 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 Digital EUDE

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. 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. Carlos Viera**

*Director de EUDE Digital*

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.





## **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.



## **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”.



## **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.



## **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.



## **D.ª 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. 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 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.ª 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.ª. Sara de la Torre**

### *Docente*

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Asesor 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. 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.ª. 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.

## Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

# #Talent

Digital EUDE es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo. Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.



### Jessica Jiménez

*Alumna de Máster en Marketing digital*



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



## Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

# Partners Internacionales en Educación

**Digital EUDE** 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.

Digital EUDE 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.



UB Universidad de Boyacá



# Partners Corporativos

**Digital EUDE** 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 Digital EUDE no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.



## Máster en Marketing Estratégico y Comunicación Digital

# #Talks



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

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



### **Miguel Rodríguez & Alba Díaz**

*Conferencia Google*



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



### **Daniel Núñez Rodríguez**

*Product manager Facebook*



Facebook Inc. es una empresa de aprendizaje automático en su interior. Cuando se trata de lograr grandes resultados a escala, el machine learning y las soluciones de automatización de marketing son sus amigos. Descubre en esta sesión cómo maximizar el machine learning y las soluciones automatizadas para ser realmente efectivo.



### **Adolfo Contreras**

*Directivo Digital y Consultor de Bitcoin*



Digital Eude acogió el seminario: "La encrucijada de la Banca ante el desafío de Bitcoin" donde nuestros alumnos conocieron la historia, las claves y características de esta nueva criptomoneda, junto a Adolfo Contreras, Directivo Digital y Consultor de Bitcoin.

# Campus presencial

En el centro de Madrid está ubicada la sede principal de **Digital EUDE**, 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 9,000m<sup>2</sup> 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

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

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

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.



# **DIGITAL**

Institute of Business  
& Technology | **EUDE**

## **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](http://www.eude.es)