DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

EUDE

Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

(9 MESES) ONLINE

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

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

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 Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

10/ Ventajas del Ecosistema EUDE
Accede a los mejores seminarios, las certificaciones tecnológicas más punteras y a jornadas de networking con los mejores profesionales

14/ Programa
Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

44/ Programas expertos e Idiomas
Formación incluida con tu Programa

48/ Claustro
De EUDE Digital

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

¿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/ Una evolución académica superior a 25 años ha contribuido a formar más de 100 mil alumnos de todo el mundo. 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/ 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.

Máster en Gestión de Negocios Digitales
- Internet Business

Datos Clave

ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días	●
1.400 h = 56 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.	●
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).	●
Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)	OPCIONAL

Ventajas de nuestro Máster

01.
A quién va dirigido

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

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

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

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

02.
Puntos diferenciales

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

03.
Salidas Profesionales

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

Eventos Digitales

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

Global Alumni

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

Certificaciones

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

Business Day

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

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.

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
Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

(9 meses) ONLINE

01 / Ecosistema Digital

02 / Estrategias y Proyectos Digitales

03 / Transformación Digital

04 / CX: Experiencia Cliente

05 / Plan de Marketing Digital

06 / Legislación, Seguridad y Privacidad en las redes

07 / Dirección y Comunicación Empresarial

08 / Ecosistemas de innovación, emprendimiento y Startups

09 / Agilidad y Scrum

10 / Tendencias tecnológicas y tecnologías emergentes

11 / Proyectos y Metodología en la innovación

12/ E-commerce y Purchase Funnel

13 / CRM y Growth Hacking

14 / Analítica Web

15 / Introducción a la Tecnología Big Data

16 / Cultura Data Driven

17 / Dirección Estratégica: Análisis, formulación e implantación de la estrategia

18 / Habilidades para enfrentar amenazas online en la Empresa

1/ Ecosistema Digital

Objetivo:

Adentrarse en el nuevo entorno digital y conocer en profundidad los cambios que ha originado en nuestra sociedad. Estar al tanto de las nuevas formas de comunicación que este entorno conectado ha propiciado con nuestros clientes y de éstos con las empresas. Descubrir qué implicación tiene el marketing digital en los diferentes ámbitos de una organización y cómo puede ayudar éste a mejorar la eficacia y eficiencia de sus acciones.

Contenido: ¿Entiendes la importancia del Marketing Digital?

- La nueva era digital.
- Marketing Tradicional vs. Marketing Digital.
- Comunicación bidireccional.
- Nuevas tendencias digitales.

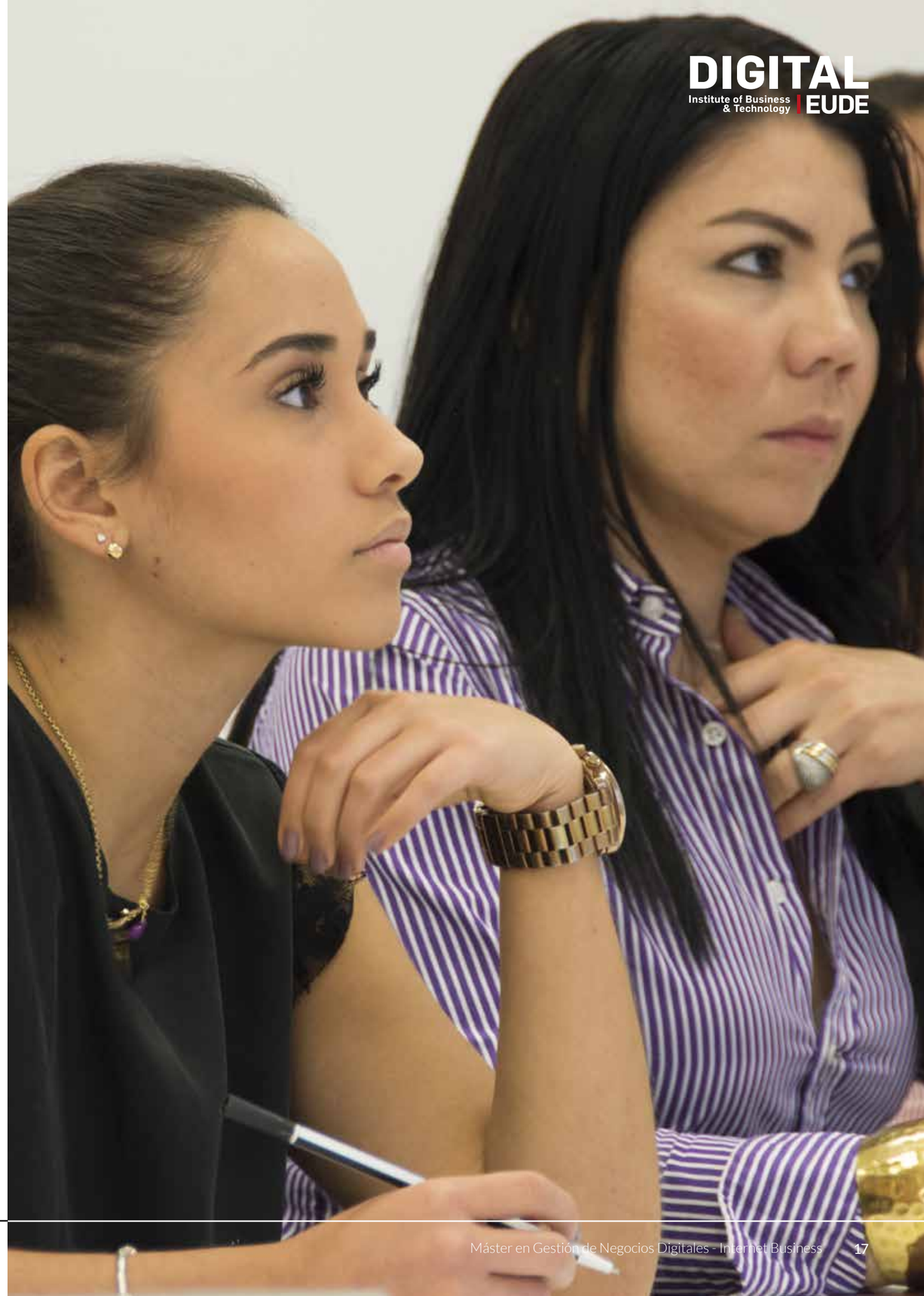
2/ Estrategias y Proyectos Digitales

Objetivo:

Desarrollar proyectos de comunicación y publicidad basados en estrategias digitales para conectar con nuestros clientes de manera exitosa. Conocer las nuevas fórmulas de marketing en entornos digitales.

Contenido: ¿Sabrías desarrollar una Estrategia Digital exitosa?

- Las claves del nuevo Marketing.
- El nuevo papel del consumidor.
- Integración del Marketing Digital en la estrategia general.
- Marketing Estratégico en Internet.



3/ Transformación Digital

Objetivo:

Comprender la importancia de la transformación digital para las empresas actuales, identificar los momentos de contacto con clientes, desarrollar estrategias y tácticas para conseguir una verdadera transformación, centrar estos cambios en el personal de la compañía, y saber aplicar correctamente la tecnología en los procesos.

Contenido:

- El papel de las personas.
- La tecnología, un medio útil para la transformación.
- Identifica el nuevo Customer Journey Map de tus clientes.

4/ CX: Experiencia Cliente

Objetivo:

Analizar la usabilidad, trabajar una correcta arquitectura y diseño web, en busca de mejores resultados en cuanto a la experiencia de usuario.

Contenido: ¿Es positiva la experiencia de navegación de tus visitas web?

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

5/ Plan de Marketing Digital

Objetivo:

Diseñar paso a paso un Plan de Marketing Digital y lograr alinearlo con el Plan de Marketing General de la compañía. Combinar todas las herramientas y acciones que nos hagan alcanzar los objetivos empresariales.

Contenido: ¿Has integrado tu Plan de Marketing Digital con tu Plan Estratégico de Empresa?

- El Plan de Marketing Digital.
- Análisis de la Competencia.
- Plan de Comunicación 360.
- Objetivos y Estrategia del Plan de Marketing Digital.

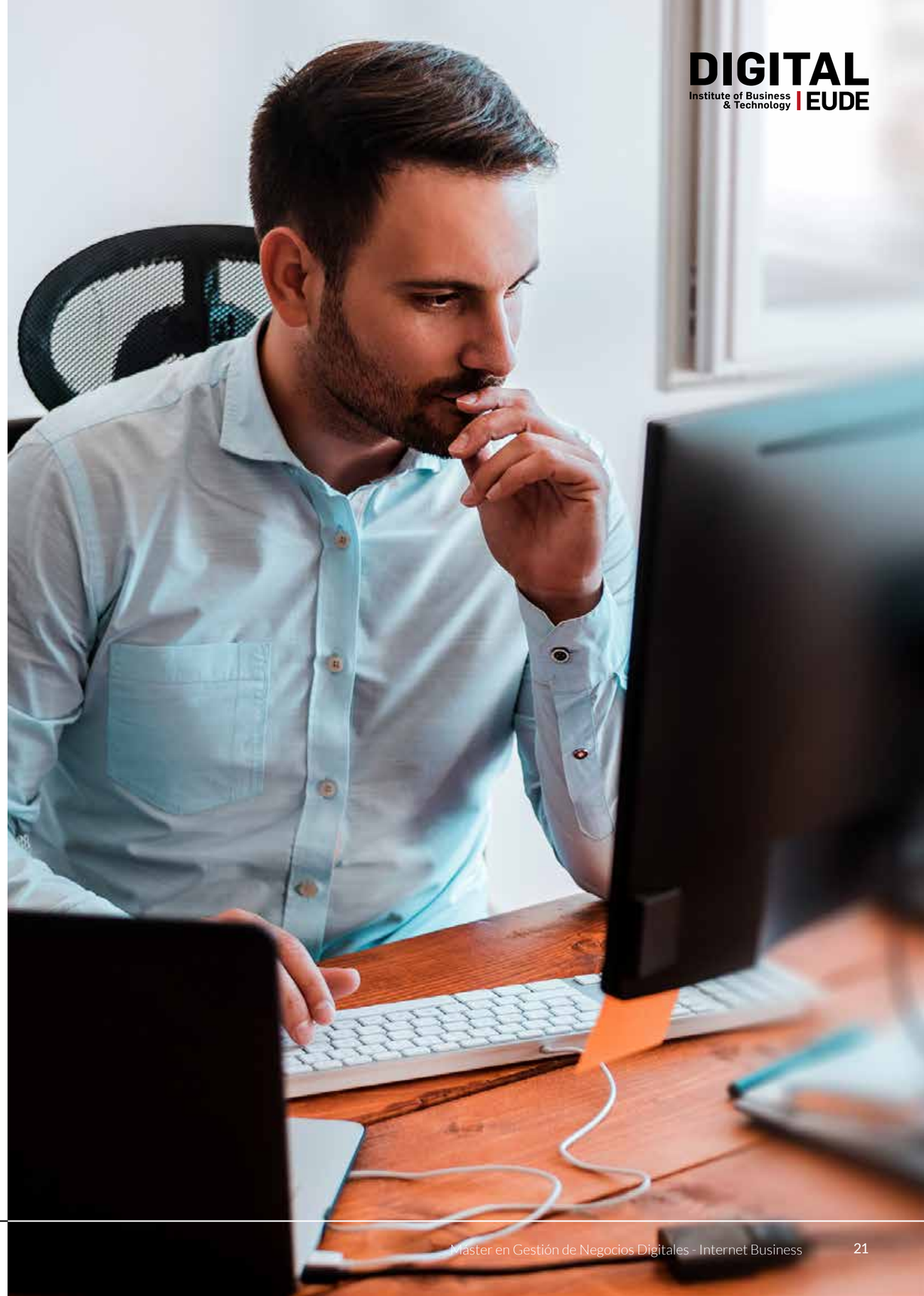
6/ Legislación, Seguridad y Privacidad en las redes

Objetivo:

Mostrar la importancia de la seguridad digital como uno de los principales retos a los que se enfrenta la digitalización. Proteger nuestro negocio online frente a la vulnerabilidad a la que pueden exponerse los datos de nuestros clientes y los nuestros propios.

Contenido:

- Seguridad de la Información.
- La información, como activo fundamental que hay que proteger y tratar adecuadamente, adaptado a un entorno digital.
- Ciberamenazas y riesgos a la información.
- Formas de protección.



7/ Dirección y Comunicación Empresarial

Objetivo:

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

8/ Ecosistemas de innovación, emprendimiento y Startups

Objetivos:

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

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

9/ Agilidad y Scrum

Objetivo:

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

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

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

10/ Tendencias tecnológicas y tecnologías emergentes

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

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

11/ Proyectos y Metodología en la Innovación

El objetivo de este módulo es concienciar de la importancia a nivel estratégico de la innovación asi como las tecnologias apropiadas para la innovación

En este modulo se tratarán temas como:

· El papel de las TIC en las empresas: la competitividad.

· Las Nuevas Tecnologías: Comunicaciones y Redes Sociales.

· Internet como contexto para el desarrollo de los negocios internacionales.

· El soporte tecnológico como canal para la exportación.

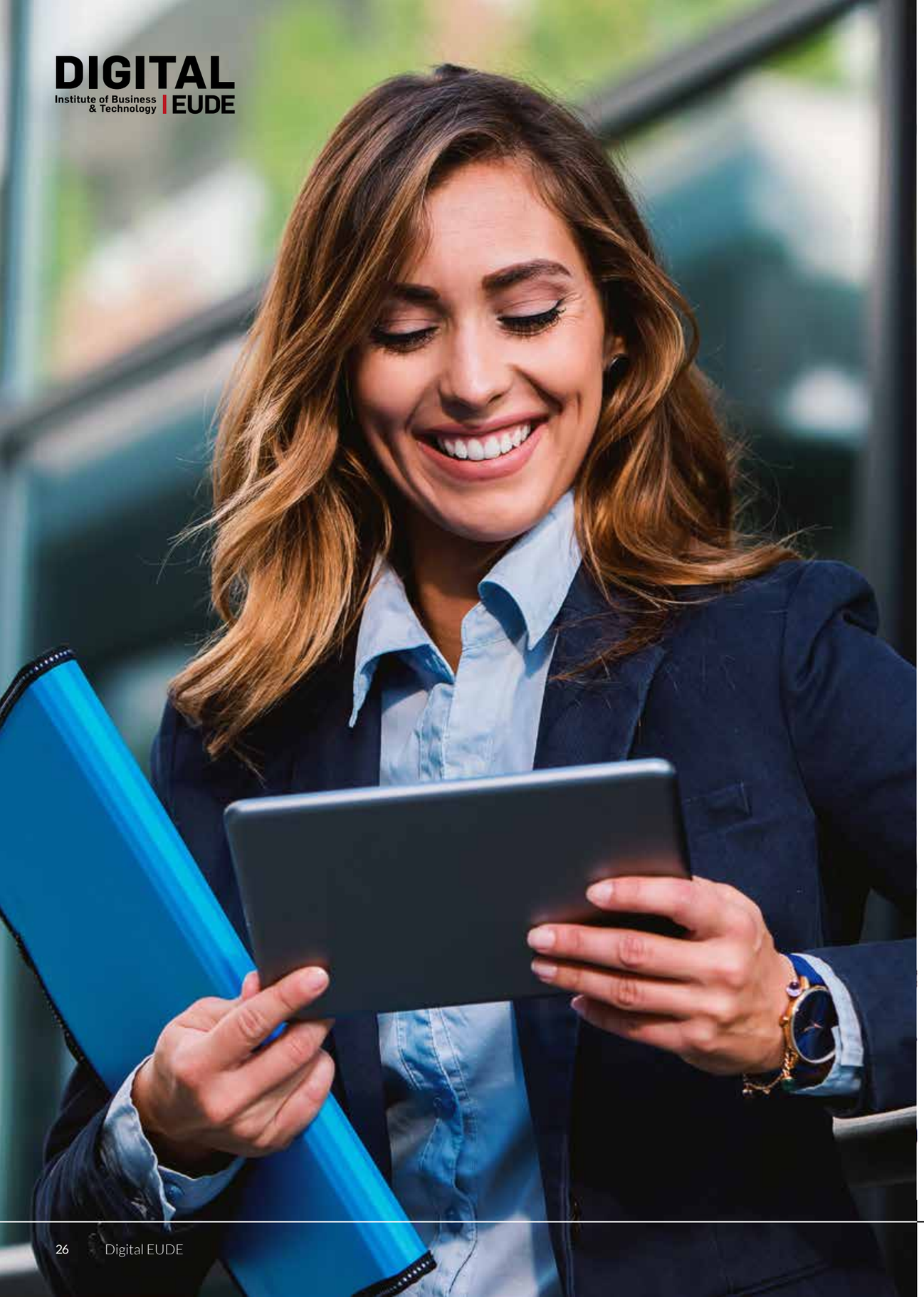
12/ E-commerce y Purchase Funnel

Objetivo:

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

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

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



13/ CRM y Growth Hacking

Objetivo:

Profundizar en la importancia del Customer Relationship Management dentro del entorno digital como herramienta de gestión y entendimiento del cliente. Establecer procedimientos y acciones orientadas al cliente. Familiarización con los conceptos de CRM. Diseñar una estrategia de contactos que cubra la vida del cliente.

Contenido: ¿Sabes qué hacer con los datos de tus clientes?

- Filosofía CRM.
- Data Mining y CRM Analítico.
- Métricas de calidad de servicio.
- Entender cómo el churn afecta a nuestro negocio.
- Conocer los habilitadores que tenemos al alcance.
- Maximizar la minería de datos para mejorar nuestra segmentación.

14/ Analítica Web

Objetivo:

Extraer, comprender e interpretar la información que se refleja en la red, imprescindible para la toma de decisiones de marketing. Llegar al conocimiento gracias al correcto análisis de los datos.

Contenido: ¿Sabes lo que ocurre en tu web?

- Conceptos básicos.
- Tipos de herramientas.
- Métricas e indicadores.
- Medición e integración de múltiples fuentes.
- KPIs y Objetivos.

15/ Introducción a la Tecnología Big Data

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

Esquema del módulo:

- **La fascinación por el dato.**
  - · Historia de la información.
  - · La evolución de las tecnologías del conocimiento.
    - Estadística.
    - Business Intelligence.
    - Small Data, Big Data, Smart Data, Fast Data.
  - · La Explosión del dato del siglo XX-XXI.
    - Por qué en el siglo XX se ha vuelto tan importante el dato.
    - Los culpables: la capacidad de computación, el abaratamiento del almacenamiento, internet y los móviles.
  - · La respuesta: Big Data.
    - Definición.
    - Las V's del Big Data.
    - Nuevo territorio: lo que importa es la pregunta.
    - La evolución de la analítica: descriptiva, predictiva, prescriptiva.
    - La pirámide del conocimiento: la diferencia entre el dato, la información y el conocimiento.
  - · Mapa de la arquitectura Big data.
    - Los tres niveles: datos, información y conocimiento.
    - Las dos dimensiones: interno-externo.
  - · Nivel del dato:
    - Tecnologías ETL.
    - Del ETL al ELT.
    - Datos estructurados y no estructurados.
    - La evolución del tipo de dato disponible.
  - · Nivel de información.
    - SQL v NoSQL.
    - Sistemas centralizados frente a sistema distribuidos.
    - Hadoop básico.
      - · HDFS.
      - · Map Reduce.
      - · Ecosistema Hadoop.
    - Spark.
      - · Comparativa con Hadoop.
      - · Ecosistema Spark.
    - Arquitecturas lambda y Kappa.
    - On premise y cloud.
      - · La nube y los servicios IaaS, PaaS y SaaS.
      - · Arquitectura Híbrida.
    - Nivel del Conocimiento.
      - · El proceso general de análisis y herramientas utilizadas.
      - · La importancia de la visualización y herramientas.
      - · Herramientas de análisis.
      - · Inteligencia artificial.
      - · Inteligencia artificial débil y fuerte.
      - · Diferenciemos entre inteligencia artificial, machine learning y deep learning.
      - · Tipos de machine learning.
        - Aprendizaje supervisado.
        - Aprendizaje no supervisado.
        - Aprendizaje por refuerzo.
      - · Deep learnig: ¿qué es una red neuronal?
      - · Sistemas cognitivos.

Caso práctico: Introducción a la visualización con Tableau.

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

16/ Cultura Data Driven

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

Esquema del módulo:

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

· Pero es necesario modificarlo para dejar entrar al dato.

- Cómo lo lanzamos.

· El mínimo producto viable: lo importante es dar valor continuo al cliente.

· Tecnologías Agile-Scrum.

- Relación entre Design Thinking y Agile: ciclo de evolución continuo.

· Data Thinking.

- La cultura del dato en la empresa.
- Cambios organizacionales necesarios: modelo Spotify.
- Data culture: todos los miembros de una organización deben enfocarse al valor del dato.

· Casos de Uso de Big Data.

· Nueva fuente de ingresos: la compartición de datos.

- El dato como producto.
- El nuevo marco de privacidad.

· Y surgió el RGPD.

- Conceptos básicos.
- El consentimiento dentro del RGPD.
- Qué es un tratamiento: el encargado y el responsable de tratamiento.
- Uso legítimo.
- Principios de responsabilidad.
- Derechos del usuario: el nuevo derecho de portabilidad y de no utilización de procesos automatizados.

17/ Dirección Estratégica: Análisis, formulación e implantación de la estrategia

El objetivo principal de la asignatura es aplicar los conceptos estratégicos a situaciones empresariales reales.
Se trabajará por parte del alumnos los aspectos prácticos de la estrategia en concreto.

· Evolución de la estrategia empresarial.
· Objetivos estratégicos de la Empresa.
· El proceso Estratégico.
· Formulación de la Estrategia.
· Análisis estratégico en la dinámica de la Gestión Empresarial.
· Desarrollo de la Estrategia.
· Implementación y control de la Estrategia.
· El Cuadro de Mando Integral.

18/ Habilidades para enfrentar amenazas online en la empresa

Objetivo:

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

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

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

Proyecto fin de Máster*

El Proyecto de Fin de Máster (PFM) tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, en una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

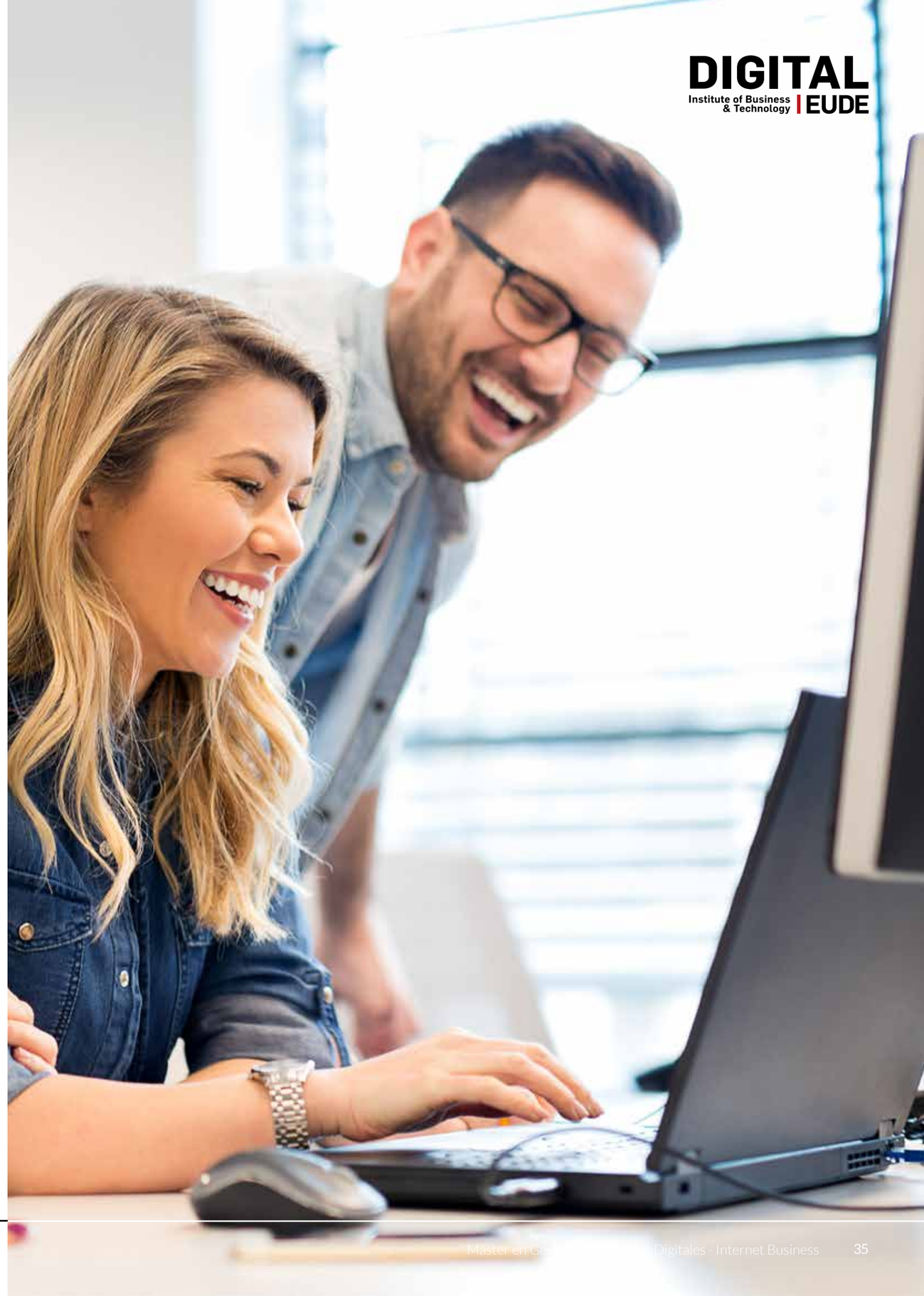
Pretendemos que el PFM sea:

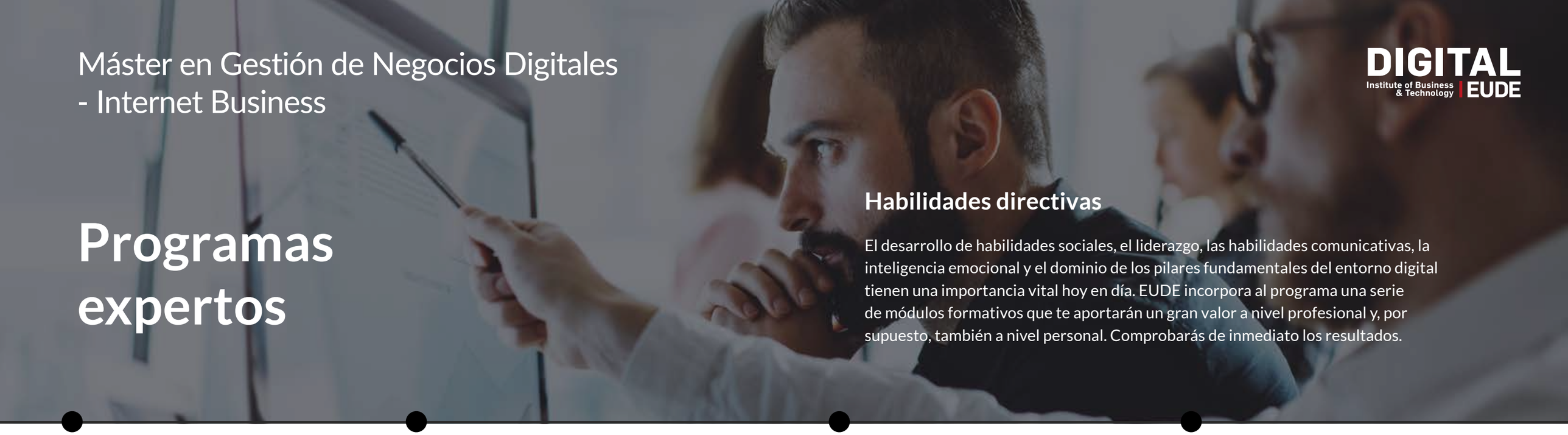
· Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.

· Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el Programa.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de **EUDE Digital**.

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 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:

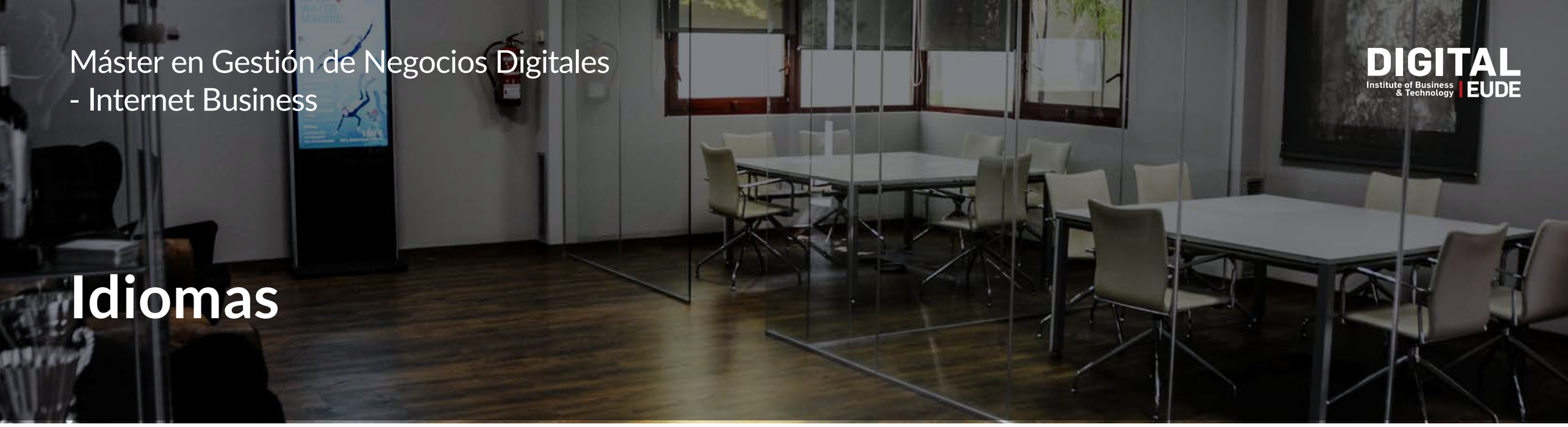
Poder organizar el mundo tal como lo percibimos y mediante nuestros sentidos.

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

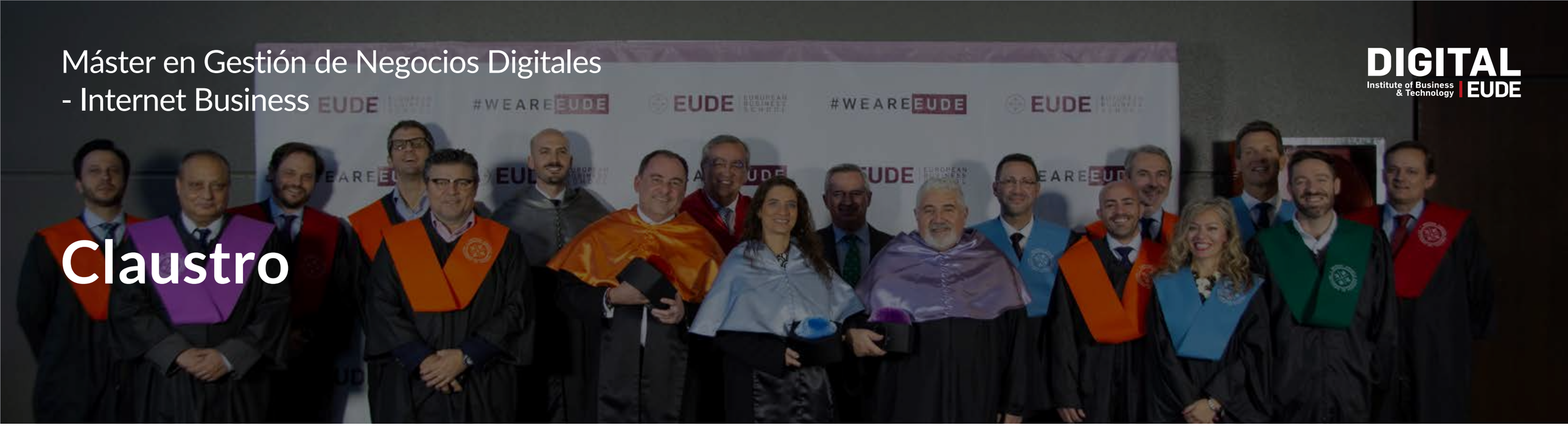
Tu Máster incluye el aprendizaje de 8 idiomas.

Digital EUDE 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 y 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 380º, queremos que todos nuestros alumnos de master 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 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.

Claustro

Dª. Silvia López Armas

Docente

Profesional de Marketing, Publicidad y Comunicación en activo desde 1998, con experiencia de más de 14 años en distintas empresas de distribución. Profundo conocimiento del sector de la distribución nacional e internacional gestionando marcas líderes como PANDORA, CASIO, TOMMY HILFIGER, TECHNOMARINE, LACOSTE o HUGO BOSS.

Dominio de los idiomas inglés y francés, además de conocimientos de alemán, que facilitan la interacción y comunicación internacionales. Formación universitaria en Gestión Comercial y Marketing, complementada con un Programa Superior en Marketing Digital y Publicidad Interactiva (ESIC-ICEMD).

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.

Claustro

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. 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 Merlín o Movistar. Actualmente se encuentra trabajando en Google, gestionando clientes de grandes cuentas.

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.

Dª. Esther Villalba

Docente

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

Dª. Sara de la Torre

Docente

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Asesoro 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. Enrique Aguado

Docente

Ingeniero Informático con 9 años de experiencia en agencias de marketing y en grandes anunciantes del mercado español. Habituado 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. 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.

Claustro

Dª. Irene Herrero Soto

Docente

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

D. Javier Borrego

Docente

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

D. 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.

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.

Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

#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 Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

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.

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

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.

MAPFRE · Santander · Microsoft · Telefónica

SONY · amazon · orange™ · ZARA

accenture · MEDIASETespaña · Google · INDITEX

Máster en Gestión de Negocios Digitales - Internet Business

#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 learming 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

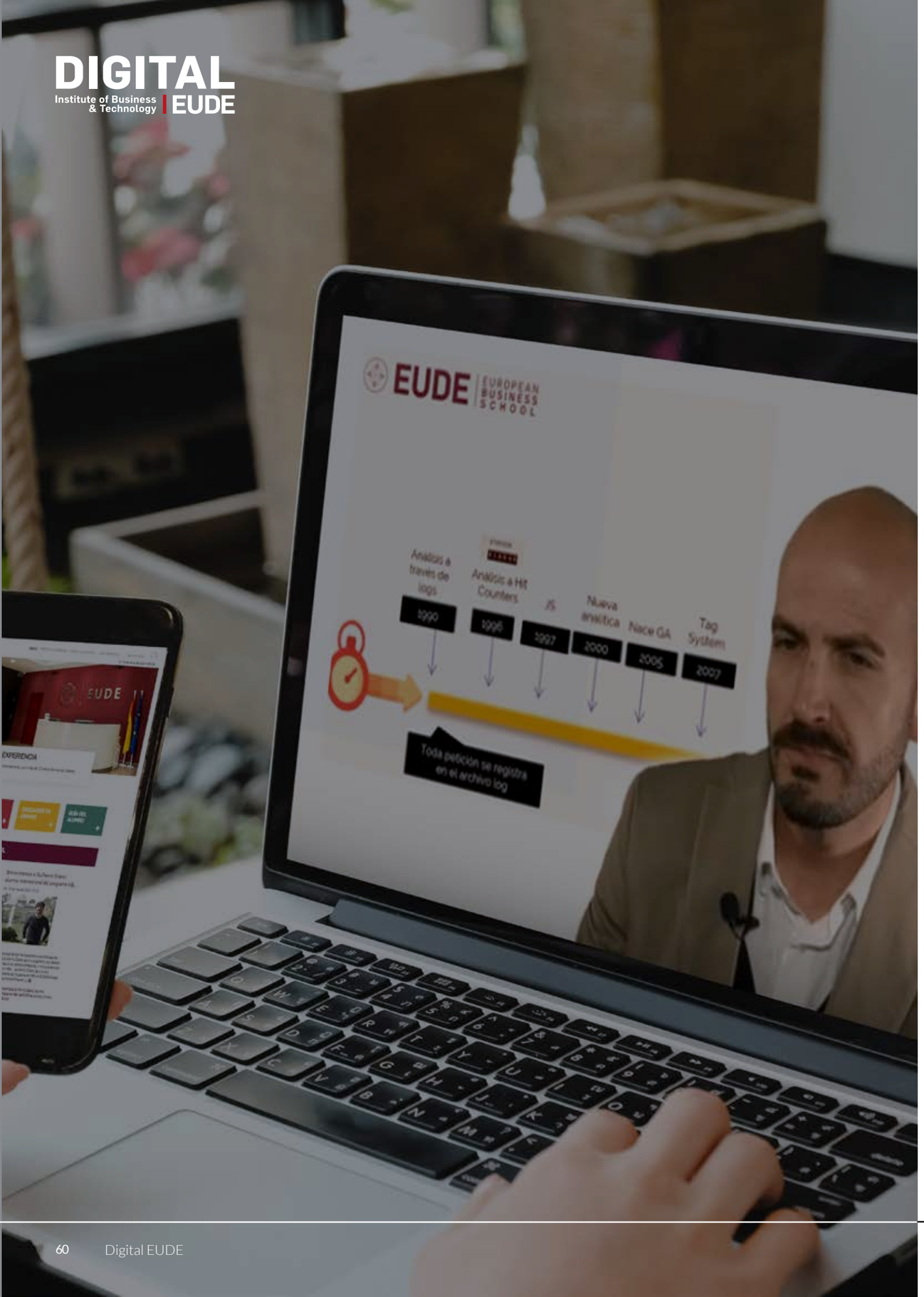
Directivo Digital y Consultor de Bitcoin

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 9,000m2 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

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,
+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