DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

EUDE

Máster en
Marketing Digital y Customer Experience (CX)

(9 MESES) ONLINE

eudedigital.com

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en
Marketing Digital y Customer Experience (CX)
(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 Marketing Digital y Customer Experience (CX)

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 Digital y Customer Experience (CX)

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/ 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
Marketing Digital y Customer Experience (CX)

Datos Clave

ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días	●
1.40 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

Máster en
Marketing Digital y Customer Experience (CX)

Ventajas de nuestro Máster

El Customer Experience o CX es una de las disciplinas estratégicas más importantes a valorar en una compañía. Ayuda a las empresas a mejorar ventas y percepción del consumidor. lo importante es generar una relación entre consumidor y marca, se pretende que el cliente tenga una experiencia positiva que asocie a la marca. Se conocerá aquí todas las fases, canales, elementos desde el inicio de una necesidad hasta ser cliente. Te familizarás con UX (experiencia del cliente), UI (usabilidad) y mejorar las páginas web tanto desde l pc como desde el movil (UA).

01. A quién va dirigido

A profesionales y estudiantes que deseen complementar sus conocimientos en el campo del marketing, acercándose al estudio de su cliente, entendiendo sus necesidades y por ende cómo mejorar las relaciones y experiencias del mismo.

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

02. Salidas Profesionales

Dirección de Experiencia Cliente, Analista de Customer Experience, Técnico CX…

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

Marketing Digital y Customer Experience (CX)

(9 meses) ONLINE

01 / Ecosistema Digital

02 / Estrategias y Proyectos Digitales

03 / Transformación Digital

04 / Plan de Marketing Digital

05 / Diseño y Desarrollo de Websites

06 / Introducción a la Experiencia de Cliente

07 / Introducción a User Experience (UX)

08 / CX y la inteligencia artifical

09 / Introducción a User Interface Design (UI)

10 / Inteligencia Artificial y Asistentes Virtuales

11 / Social Media Strategy

12 / Email Marketing

13 / Inbound Marketing

14 / Search Engine Optimization - SEO

15 / Publicidad Digital

16 / Mobile Marketing

17 / Business Intelligence: Big Data

18 / Google Analytics

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?

· El 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: ¿Estás dispuesto a transformar digitalmente tu negocio?

· El papel de las personas.

· La tecnología, un medio útil para la transformación.

· Identifica el nuevo Customer Journey Map de tus clientes.

4/ 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

5/ Diseño y Desarrollo de Websites

Objetivo:

Introducción al diseño y desarrollo de websites utilizando código HTML y CSS.

Contenido: ¿Sabrías construir una web?

· HTML + CSS para landing pages.
· Accesiblidad: La triple A.
· Definición de Objetivos y segmentación de Landing Pages.
· Test A/B.
· Test multivariable.

6/ Introducción a la Experiencia de cliente

Objetivo:

el estudiante obtendrá una visión general sobre el recorrido histórico de esta disciplina, convertida en la actualidad en fundamental en la mayoría de las empresas de las principales industrias en el contexto de la transformación digital. Conocerá las razones por las que un departamento de coste habitualmente ligado a las interacciones post-purchase ha pasado a ser filosofía y marco de actuación en las empresas, el impacto de las nuevas tecnologías en este campo y casos de éxito destacados de compañías customer-centric con ejemplos reales.

Esquema del módulo:

· Breve historia de la CX en el contexto de la Transformación Digital.
· Aparición de un nuevo cliente con súperpoderes.
· La Importancia del Feedback, NPS y Voice of Customer.
· Personalización y Micro-interacciones.
· Omnicanalidad y Customer Journey.
· La Evolución de la Analítica Web hasta la Analítica del Comportamiento.
· Nuevas Arquitecturas Web.
· Plataformas de Negocio.
· Casos de Negocio e Historias de Éxito.
· Terminología y conceptos básicos.

7/ Introducción a User Experience (UX)

Objetivo:

Introducción al diseño centrado en el usuario y el proceso por el cual diseñamos productos y servicios con nuevas metodologías que nos permiten poner al cliente en el centro. Este módulo permitirá comprender el proceso de creación de User Experience, desde la investigación de usuarios hasta el diseño y prototipado. Como parte de la experiencia de usuario, también abordaremos la usabilidad con multitud de ejemplos reales. Finalmente, el alumno aprenderá a utilizar tres herramientas de muchísima utilidad en el diseño de prototipos: Proto.io, Invision y NodeRED.

Esquema del módulo:

· Introducción a la User Experience.
· Design Thinking, una metodología centrada en el usuario.
· Investigación de Usuario.
· Diseño de Interacciones.
· Arquitectura de la información.
· Cinco errores habituales.
· Usabilidad.
· 10 Heurísticos de Nielsen.
· Técnicas de User Testing.
· Herramientas básicas: Proto.io, Invision.
· Herramienta avanzada: NodeRED.
· Prototipado, Wireframes, Mockups.

8/ CX y la Inteligencia Artificial

Objetivo:

Objetivo: En este módulo se trabajará la experiencia de cliente desde un punto de vista de su aplicación en las empresas y negocios, comprendiendo las metodologías habituales como Design Thinking. Asimismo,este módulo permite al estudiante ver la aplicación en este campo de las tecnologías más punteras haciendo especial énfasis en la Inteligencia Artificial, así como Blockchain, Internet of Things o XR. Por último, se repasarán las herramientas más populares así como el "stack tecnológico de CX" perfecto, y se comprenderá la importancia de dos elementos clave: movilidad y accesibilidad.

Contenido:

· Introducción a CX.
· Introducción a la Inteligencia Artificial.
· IA aplicada a la CX.
· CX y Internet of Things.
· CX y Blockchain.
· Herramientas de Software de Experiencia de Cliente.
· Movilidad.
· Accesibilidad.

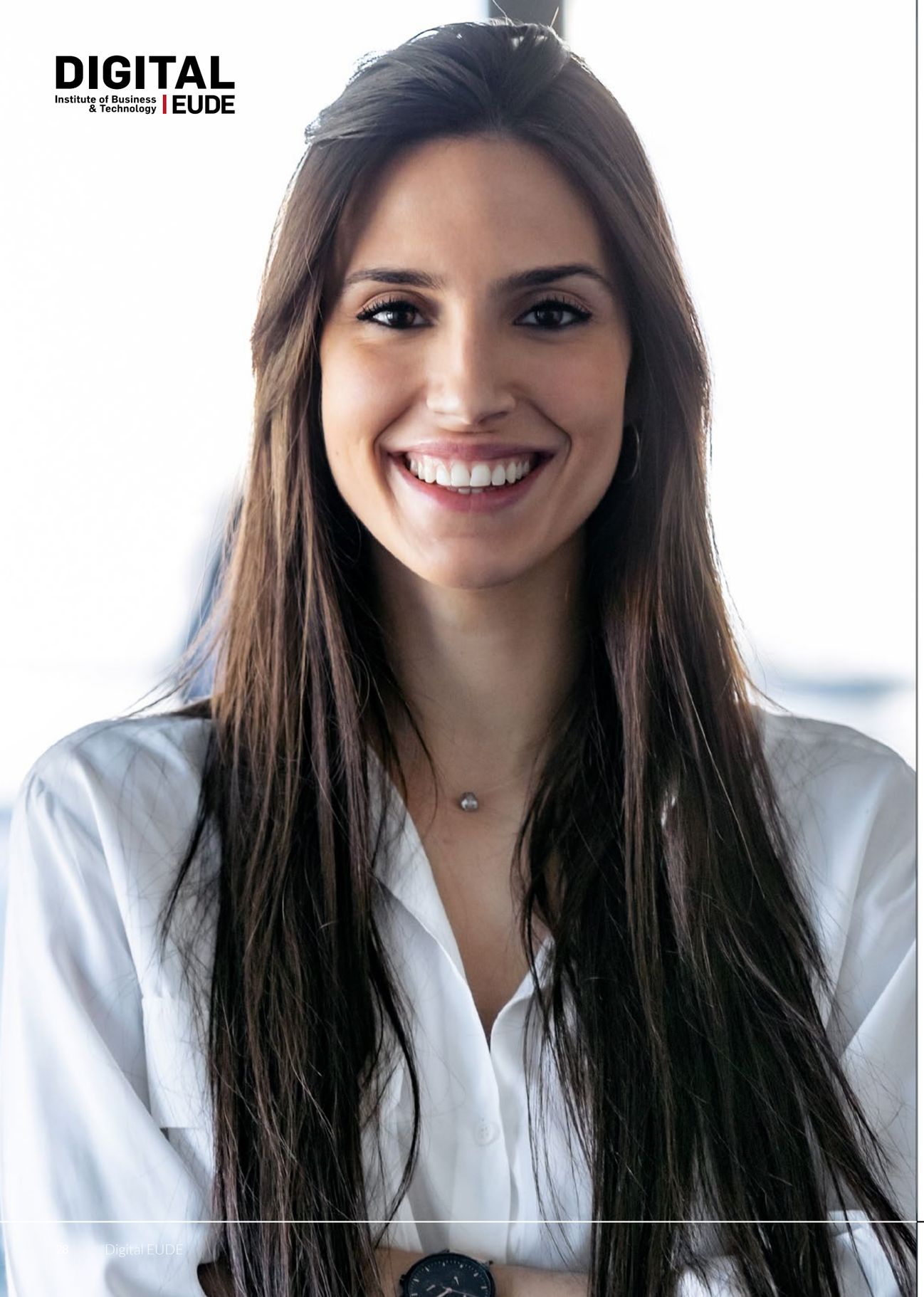
9/ Introducción a User Interface Design (UI)

Objetivo:

En este módulo, los estudiantes van a aprender los conceptos básicos del diseño de interfaces, así como su influencia para el éxito de una marca o negocio. Cómo comenzar un proceso de diseño y su relación con la experiencia de cliente. Estudiaremos las interfaces web más avanzadas como aquellas basadas en Inteligencia Artificial. Además, también se hará una primera aproximación al diseño web comprendiendo los lenguajes y frameworks más usados en el front-end.

Esquema del módulo:

- Introducción a UI.
- Diseño Visual.
- Interfaces Web.
- Componentes Web.
- Web Responsive y Mobile First.
- Nuevas UI: Asistentes Virtuales y Chatbots.
- Básicos del Desarrollo Web: HTML, CSS y Javascript.
- Frameworks para el desarrollo de front-end.
- Skills más destacadas en el mundo laboral.



10/ Inteligencia artificial y asistentes virtuales

Objetivo:

Obtener un conocimiento inicial teórico, siempre con un eminente enfoque práctico, sobre los componentes y problemáticas de la inteligencia artificial y las diferentes aplicaciones en la industria en la actualidad, haciendo hincapié en los asistentes virtuales como nuevo modelo de relación con cliente.

Contenido: ¿Sabes cómo funciona el Marketing de Afiliación?

· Aprender el papel de la Inteligencia Artificial en el mundo actual y tener un enfoque a futuro sobre los avances tecnológicos.

· Identificar y entender diferentes términos del entorno de la Inteligencia Artificial.

· Conocer las diferentes aplicaciones de la Inteligencia Artificial en la actualidad y sus posibles futuribles casos.

· Conocer e identificar componentes del diseño de una solución de inteligencia artificia y desarrollar una primera aplicación con inteligencia artificial: crear tu primer Chatbot con la Plataforma IBM Watson.

11/ Social Media Strategy

Objetivo:

Aprender a gestionar de manera exitosa las redes sociales más adecuadas según nuestra estrategia y objetivos. Crear un Social Media Plan, y saber monitorizar y escuchar las redes. Captar y fidelizar audiencias a través de las redes sociales con intercambio constante de información. Gestionar tu Reputación Online y Viralizar tus mensajes.

Contenido: ¿Has integrado las redes sociales en tu estrategia corporativa?

· El Community Manager.

· Social Media Marketing (SMM)

· Plan de Crisis en medios sociales.

· Identidad y Social Branding.

· Escucha Activa.

· Monitorización.

· Medición y análisis de resultados.

12/ Email Marketing

Objetivo:
Desarrollar campañas de email marketing exitosas, así como ser capaces de medir y analizar los resultados obtenidos.

Contenido: ¿Conoces las razones por las que utilizar el Email Marketing?

· Plataformas y herramientas.
· Bases de datos y sus segmentaciones.
· Métricas, reporting y KPIs.
· Creatividad, diseño, copywriting y personalización.
· Estrategia de email marketing.
· Email Retargeting . Emails basados en eventos y comportamiento.
· Multicanalidad.

13/ Inbound Marketing

Objetivo: Desarrollar campañas basadas en Inbound Marketing que logree atraer la atención de los cliente para posteriormente generar fidelidad en su relación con la empresa.

Contenido: ¿Aplicas técnicas Inbound Marketing?

· Automatizaciones. Email Retargeting.
· Emails basados en eventos y comportamiento.
· Multicanalidad y Micromomentos.

14/ Search Engine Optimization - SEO

Objetivo:

Analizar el posicionamiento natural en buscadores a través de herramientas de análisis y control. Entender cuáles son las claves de un buen posicionamiento SEO y cómo introducir mejoras en nuestra web.

Contenido: ¿Quieres ser el primero en los resultados de búsqueda de Google?

· Algoritmos.
· Optimización en buscadores.
· SEO On-Site y SEO Off-Site.
· Linkbuilding y otras técnicas.
· White SEO vs. Black Hat.
· Keywords.
· Herramientas fundamentales.

15/ Publicidad Digital

Objetivo: 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 usa en la web.

Contenido: ¿Dominas los nuevos formatos en publicidad digital?

· Formatos publicitarios.
· Inbound Marketing.
· Marketing de contenidos.
· La nueva creatividad publicitaria.
· Publicidad Integrada.

16/ Mobile Marketing

Objetivo:

Conocer en profundidad la nueva realidad del Mobile Marketing dentro del marketing digital. Entender cuándo es conveniente desarrollar una estrategia de mobile y los beneficios y ventajas que puede aportar.

Contenido: ¿Conoces las razones para implementar una estrategia de Mobile Marketing?

· Tipos de estrategias en móviles para empresas.

· Modelos de Negocio en Móvil.

· EL e-commerce y el Marketing Móvil.

17/ Business Intelligence: Big Data

Objetivo: Aprender los procesos de recogida, distribución, análisis y monitorización de la información de usuarios y clientes. Valorar la toma de decisiones en base a la data recogida que fomente el crecimiento de la empresa. Conocer el Big Data como fórmula para optimizar las acciones de marketing.

Contenidos:

· Las 7Vs del Big Data.

· Modelos predictivos y prescriptivos.

· Bases de Datos.

· Regulación e innovación del big data.

18/ Google Analytics

Objetivo: Extraer la información sensible que Google Analytics nos proporciona sobre nuestro sitio web, analizando los datos e introduciendo mejoras fundamentadas que mejor en nuestro rendimiento web.

Contenido: ¿Conoces la herramientas de analítica más utilizada en el mundo?

· Conoce Google Analytics.

· Gestión y manejo de la herramienta.

· Métricas.

· Análisis y diseño de informes estadísticos.

· Implementación y seguimiento.

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.

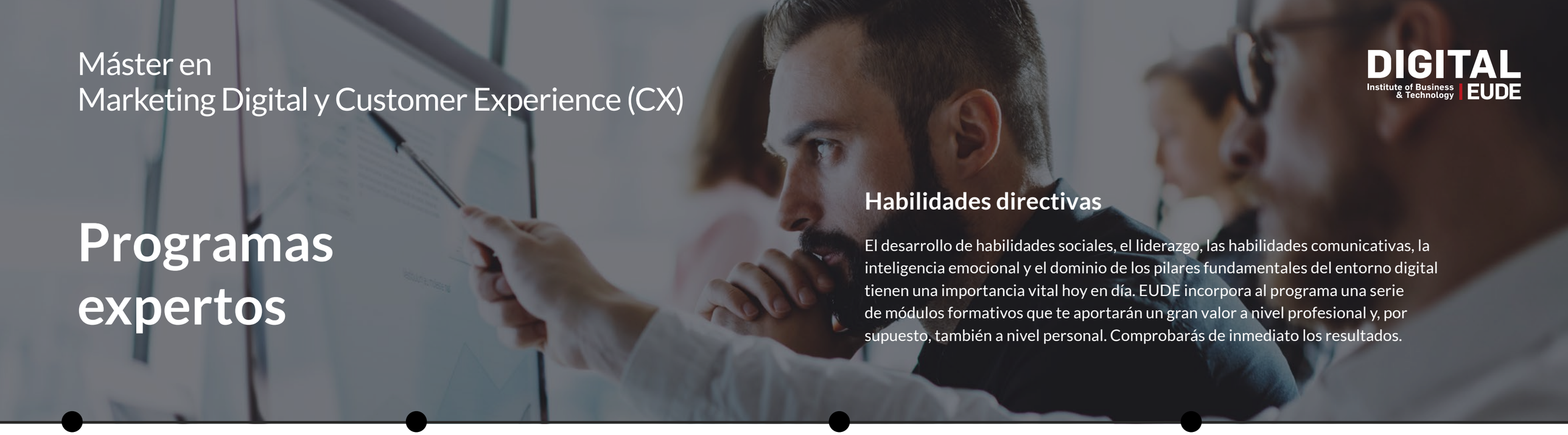
Pretendemos que el PFM sea:

· 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.

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.

Claustro

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. 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.

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.

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Máster en Marketing Digital y Customer Experience (CX)

#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".

Disney · Hootsuite · BBVA · facebook

Google · #hmg hmg.eu · IBM · INDITEX

LG · ORACLE Academy · Nintendo · mailchimp

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Máster en
Marketing Digital y Customer Experience (CX)

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.

FOM · UB Universidad de Boyacá · Universidad Camilo José Cela · ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la Excelencia

Tecnológico de Monterrey · Universidad de Santander UDES · Universidad Piloto de Colombia · Universidad UNIVER Ser, Crecer, Saber y Dar Fundada en 1955

POLI Politécnico Grancolombiano Institución Universitaria · Universidad de Medellín · Universidad Nacional de Quilmes · UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Máster en
Marketing Digital y Customer Experience (CX)

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

DIGITAL
Institute of Business & Technology | EUDE

Máster en Marketing Digital y Customer

#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

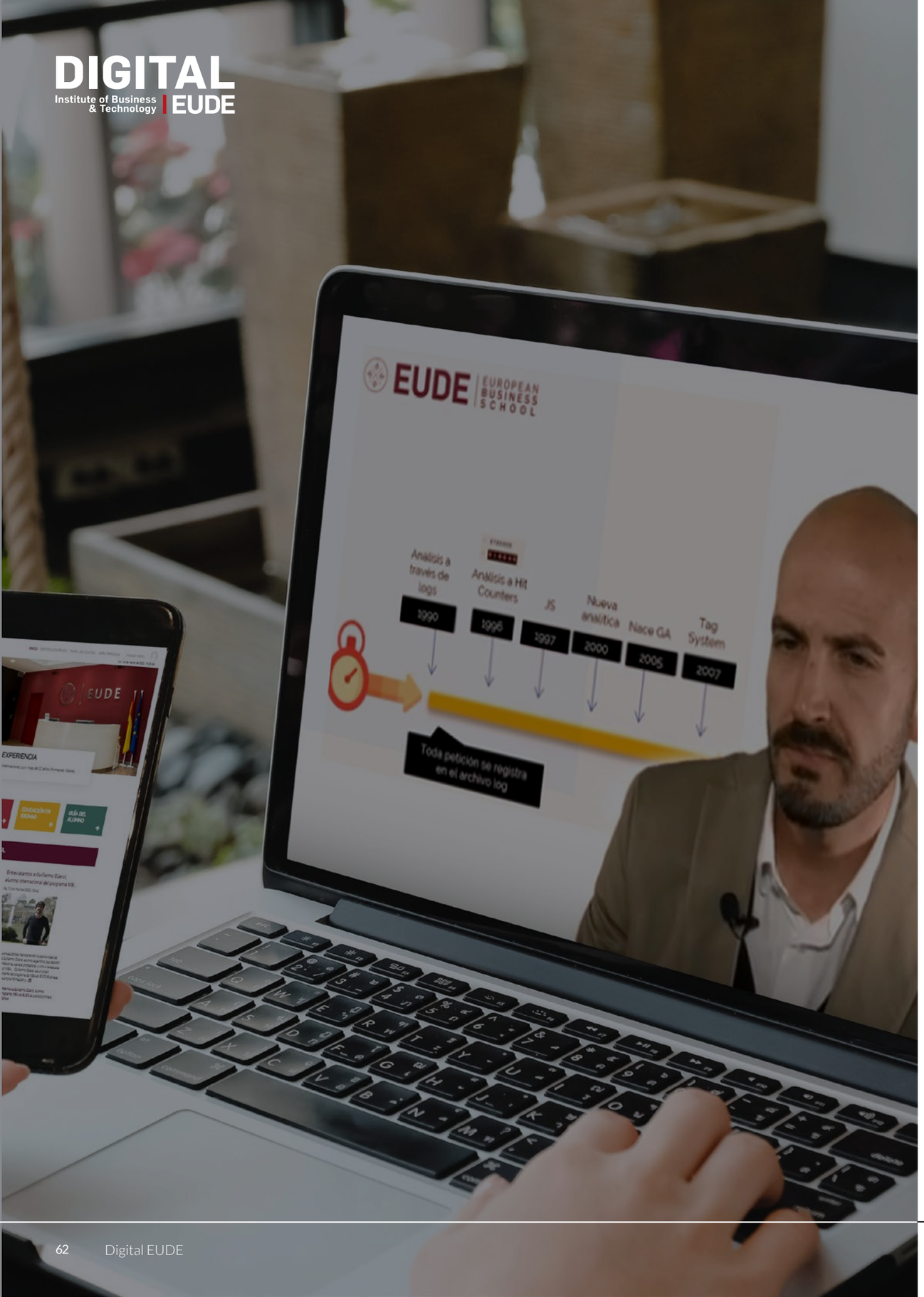
Directivo Digital y Consultor de Bitcoin

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, 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,
+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