

online 
EN DIRECTO

Máster en Cloud CRM Marketing

En colaboración con **SIDN Digital Thinking**,
Partner Oficial de Salesforce

- 1ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -



Inicio
07/11/2023



8 meses



Clases
Online en
directo



Bolsa de
empleo

En colaboración con:



Máster en Cloud CRM Marketing

online 
EN DIRECTO

- 1ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -

Descubre el Máster en Cloud CRM Marketing

La clave del éxito en las acciones de MarTech (Marketing y Tecnología) y ventas de cualquier empresa está en la hiperpersonalización sobre el cliente. Para lograr esto, es fundamental implementar un CRM y saber utilizar las plataformas de Marketing Automation adecuadas que nos permitan interactuar en el momento oportuno de cada fase de la relación con nuestros clientes.

Este nuevo perfil profesional, altamente demandado en el mercado por ser escaso, posee la capacidad de comprender a fondo el público objetivo de un negocio y, con ello, aumentar el rendimiento de las campañas.

El Máster en Cloud CRM Marketing de KSchool, desarrollado en colaboración con SIDN Digital Thinking (partner oficial de Salesforce), te brindará **los conocimientos necesarios para gestionar las diferentes herramientas y plataformas CRM líderes en el mercado y te enseñará a seleccionar las más apropiadas para tu negocio, ya sea B2B o B2C. Además, te introducirá en el mundo del Marketing Automation** para aprovechar al máximo todas sus funcionalidades.

A través de este programa, aprenderás a implementar estas herramientas de manera efectiva y a enfocar tus acciones de acuerdo con la fase del ciclo de vida en la que se encuentre el cliente, considerando tu plan de marketing digital y negocio. También adquirirás habilidades en el desarrollo y análisis de elementos de automatización del marketing como Journey Builder y comprenderás el Funnel de Ventas en relación con la estrategia digital global, entre otros aspectos.

Con esta formación en Cloud CRM Marketing, estarás preparado para **presentarte y aprobar las diferentes certificaciones de los principales CRM y plataformas de Marketing Automation** del mercado, como Salesforce y otras reconocidas.

Objetivos

1. Conocer las múltiples ventajas que ofrece un CRM para mejorar la relación con el cliente (B2B/B2C) con aplicación a procesos de marketing y customer data platforms
2. Identificar y seleccionar los sistemas CRM, de Marketing Automation y todos los elementos necesarios, que se adapten mejor a las necesidades de cada negocio
3. Conocer las posibilidades de integración con otras herramientas y/o fuentes de datos con los distintos sistemas CRM
4. Dominar el uso y la gestión de las funcionalidades más avanzadas de los sistemas de gestión de clientes.
5. Adquirir un perfil profesional en MarTech, que abarque conocimientos y habilidades en la intersección entre marketing y tecnología
6. Aprobar las diferentes certificaciones oficiales de plataformas líderes como Salesforce y Hubspot, así como de diferentes tecnologías de personalización de customer journey y de experiencias digitales para clientes

Perfil del alumno

Para cursar este máster no es necesario tener una titulación previa específica, pero es necesario contar con conocimientos generales de marketing digital, procesos comerciales, de venta y negocio digital, así como nociones de gestión de base de datos y gestión de la relación con los clientes.

Este máster es ideal para:

- Profesionales del área comercial, ventas y marketing que deseen profundizar en el funcionamiento de las herramientas utilizadas en los procesos de gestión y relación con los clientes para sacarles un mayor rendimiento.
- Profesionales que deseen profundizar en el Marketing Automation y la gestión de los datos en las compañías, para optimizar y mejorar sus procesos.
- Administradores o gestores de procesos CRM que necesiten adquirir una visión transversal de la herramienta a través del Marketing.
- Perfiles del área de tecnología que quieran dar un cambio a su perfil

Salidas profesionales

Al finalizar el máster, estarás preparado para ocupar un puesto de experto en Salesforce y otros CRM, así como en Marketing Automation. Trabajo como Administrador de CRM y/o Marketing Automation, Sales Manager, Performance Manager, Marketing Manager o consultor de CRM estarán a tu alcance.

SALARIO MEDIO

40.000 € bruto/año



¡Comienza a trabajar con nuestro partner SIDN Digital Thinking!

Una vez acabado el Máster, tendrás la oportunidad de continuar tu crecimiento profesional en SIDN Digital Thinking. Esta relevante agencia de Marketing Digital con sedes en Madrid, Granada, Barcelona y San Francisco, tiene el compromiso de ofrecer a nuestros alumnos más destacados una beca remunerada para comenzar a trabajar en su equipo. ¡Demuestra todo lo que has aprendido en este Máster!

Modalidad Online

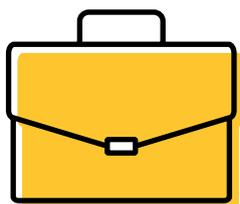
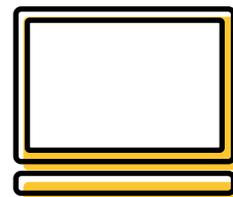
Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Online te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



CLASES EN DIRECTO en horario entre semana
+
¡GRABAMOS TODAS LAS SESIONES! Para que no te pierdas nada

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y consultar material adicional, grabaciones y ejercicios.



ACCESO VITALICIO A LA **BOLSA DE EMPLEO** de KSchool.
+
INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en un experto en CRMs y marketing automation? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

Temario

Durante el máster tendrás **clases** en las que adquirirás conocimientos, realizarás **proyectos** en los que pondrás en práctica lo aprendido e irás avanzando con **TFM**

CONTENIDO	ASÍ AVANZARÁS CON TU TFM
<p>Módulo 1. Introducción a los sistemas CRM</p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Qué es un CRM y cuáles son sus beneficios?• Tipos y funciones de un CRM.• La importancia de implementar un CRM en tu empresa.• ¿Qué debe tener el CRM que necesitas?• Estructura de la información dentro de un CRM.• Componentes de un CRM.• Caso práctico: Análisis de compañías con una gestión exitosa en tecnologías centradas en el cliente.	
<p>Módulo 2. Fundamentos básicos del CRM</p> <ul style="list-style-type: none">• Relación entre CRM y marketing.• Martech y la visión data-driven del marketing.• El proceso de ventas y CRM.• Construcción de una base de datos para el CRM.• Caso Práctico: ¿Cuándo es aconsejable la implementación de una estrategia de Customer Intelligence y CRM?	<ul style="list-style-type: none">• Definir la línea de la temática de mi proyecto para la parte de CRM.

Módulo 3. Marketing Automation y Ciclo de Vida del Cliente

- ¿Qué es el ciclo de vida de cliente en Ventas y Marketing?
- Etapas y gestión del ciclo de vida del Cliente.
- Marketing Digital y Automation.
- ¿Qué es el Marketing Automation?
- Estrategias, planificación y canales del Marketing Automation.
- Caso práctico: Analizamos la estrategia de automatizaciones de empresas top del mercado.

- Definir la línea de la estrategia y las acciones principales del Marketing Automation.

Módulo 4. Customer journey

- ¿En qué consiste un customer journey? Beneficios.
- Definir un customer journey en tu estrategia según tu negocio.
- Ejemplos de customer journey para B2B y B2C.
- ¿Cómo el CRM ayuda a mejorar tu customer journey?
- Caso práctico: Analizamos el Customer Journey de la venta de productos y servicios en varias empresas.

- Definir los diversos journey para los diversas fases de ciclo de vida del cliente.

Módulo 5. Salesforce - Administración

- Fundamentos y aplicaciones de Salesforce.
- ¿Cómo funciona la plataforma? Ecosistema Salesforce.
- Conceptos Salesforce.
- Salesforce - Modelo de Datos.
- Seguridad y visibilidad.
- Automatismos.
- Análisis de Datos.
- Introducción a Salesforce y Service Cloud.
- Administración y control de tareas básicas en la plataforma.
- Trailhead - Certificaciones para el control y gestión de la herramienta.
- ¿Cómo aprobar las certificaciones con éxito? Simulación de exámenes de certificación.
- Oportunidades profesionales de Salesforce.
- Casos de éxito e Innovación en Salesforce.

- Definir los procesos de venta a trabajar y el respectivo modelo de datos.

Módulo 6. Salesforce Sales Cloud

- ¿Qué es Sales Cloud? - Visión General.
 - Visión de modelo de datos y objetos de Salesforce.
 - Lead Management.
 - Gestión de Campañas.
 - Proceso estándar de ventas Sales Cloud.
 - Sales Cloud y la gestión de oportunidades.
 - Pronóstico de ventas, Panel de Productividad en Sales Cloud.
 - Sales Cloud Analytics.
 - Inteligencia Artificial en Salesforce - Einstein.
 - Implementación de Salesforce en una empresa.
 - Simulación de gestión en proyectos reales.
 - Caso práctico: Implementación de Salesforce en una empresa internacional.
- Definir con detalle los procesos y objetos principales del proceso comercial.

Módulo 7. Salesforce Marketing Cloud

- Administración y ecosistema Marketing Cloud.
- Email Studio.
- Mobile Studio.
- Social Studio.
- Advertising Studio.
- Web Studio.
- Interaction Studio.
- Analytics Builder.
- Journey Builder.
- Content Builder.
- Audience Builder.
- Datorama.
- Google Analytics 360.
- Pardot.
- Salesforce CDP.
- Estrategias paid media con Salesforce.
- Estrategias de contenido con Salesforce.
- Estrategias SEO.
- Integraciones Web.
- Estrategias de Marketing Automation.
- Estrategias de data & analítica.
- Creatividad, diseño y multimedia.
- Preparación para la Certificación Marketing Cloud.
- Simulación de gestión en proyectos reales.
- Casos prácticos por industrias y diferentes productos, implementación y explotación.

- Definir los canales, la explotación de los datos, automatismos y reporting.

Módulo 8. Hubspot

- Fundamentos de Hubspot.
- Ecosistema Hubspot.
- Funcionamiento y gestión de la plataforma.
- Implementación de Hubspot en una empresa.
- Administración y control de tareas básicas en la plataforma.
- Integraciones con terceros.
- Administración y control de tareas avanzadas en la plataforma (Marketing Hub, Sales Hub, Service Hub, CMS Hub, Operations Hub).
- Casos de éxito.
- Certificaciones para el control y gestión de la herramienta.
- ¿Cómo aprobar las certificaciones con éxito? Simulación de exámenes de certificación
- Oportunidades profesionales de Hubspot.
- Simulación de gestión en proyectos reales.
- Caso práctico: Implementación de Hubspot en plataforma digital retail.

- Definir con detalle las operaciones principales del proceso comercial y de marketing.

Módulo 9. Herramientas de Customer Intelligence para ecommerce (Salesmanago, Selligent y otras)

- Herramientas de Customer Intelligence para ecommerce.
- Tipología de journeys para procesos digitales de compra.
- Journeys de marketing para ecommerce.
- Integración con cliente.
- Gestión y control de la plataformas.
- Integraciones con terceros.
- Innovación y contexto actual de mercado.
- Casos de uso y de éxito.
- Simulación de gestión en proyectos reales.
- Caso práctico Selligent en ecommerce de moda.

- Definición de la estrategia B2B para el proceso comercial y ventas.

Módulo 10. Herramientas de customer intelligence para B2B

- Especificación y tipo de herramientas.
- Plataformas y herramientas orientadas a B2B.
- Estrategias Customer Intelligence para B2B.
- Personalización y tipo de journeys.
- Integración en Estrategias de LeadGen.
- Segmentación y personalización de audiencias.
- Casos de éxito y de uso.
- Simulación de gestión en proyectos reales.

- Definición de la estrategia B2B para el proceso comercial y ventas.

Módulo 11. Otras plataformas de gestión

- Adobe Experience cloud: soluciones, funcionalidades y gestión de la plataforma.
- Sendinblue: soluciones, funcionalidades y gestión de la plataforma. Casos de éxito. Partners Expertos.
- Mailchimp: configuración de la cuenta, creación de audiencias, newsletter, configuración de automatizaciones, Análisis de estadísticas.
- Acumbail: Configuración de la cuenta, creación de audiencias, newsletter, configuración de automatizaciones, Análisis de estadísticas.
- Uso de las herramientas en el mercado actual por sectores e industrias.

Módulo 12. Data

- Modelamiento de Datos CRM y Marketing Automation.
- Tipos, gestión de los datos y la información.
- Reporting e Interpretación de datos.
- Toma de decisiones correctivas y replanteamiento estratégico.

- Definición del modelo de datos empresarial - negocio.

Módulo 13. Aprovechamiento y optimización de CRM

- Determinación de flujos de trabajo y control del CRM dentro de una empresa.
- Control de accesos dentro de la empresa.
- Retroalimentación entre diferentes áreas (marketing, atc, comercial, ventas, logística, etc).

Módulo 14. La tecnología al servicio del CRM

- La IA en el CRM y Marketing Automation.
- Interconexión de herramientas.
- Conexión del CRM con gestores de campañas de publicidad de pago.
- Estudio y aprendizaje de herramientas y APIs para conectar con las diferentes herramientas.

- Definición de la línea de análisis para el negocio y explotación de datos.

Módulo 15. Customer Data Platform

- ¿Qué es un CDP? Principales objetivos y beneficios.
- Datos de cliente: diversidad de datos de un cliente.
- Customer Data Platform mejor valoradas.
- Diferencias CDP con CRM y DMP.
- Creación de experiencias digitales a cliente.
- Implementación de CDP.
- Integración de CDPs es procesos de marketing.
- Entornos reales de CDP.
- Adobe Real Time CDP.
- Dynamic Yield.
- CDP Salesforce.
- CDP en ecommerce.
- CDP en sector servicios.
- Caso práctico: implementación y configuración de CDP en empresa B2C.

- Diseñar un modelo teórico de CDP para tu proyecto en curso.

Módulo 16. Estrategia de Negocio Digital

- Visión general.
- Plan de Ventas y Marketing Empresarial: CRM y herramientas de marketing digital.
- Ecosistema de Marketing Digital
 - Explotación de marketing y herramientas digitales.
- Estrategia de Captación y Fidelización - Ciclo de Vida.
- Modelo de atribución.
- Reporting & Performance de campañas
 - ROI / ROAS.
- Presente y futuro del negocio digital: próximos retos.

- ¡Últimas pinceladas al proyecto!, Revisión del proyecto para verificar que se ha realizado con una visión de negocio.

Trabajo Fin de Máster

La evaluación del Máster se hará a través de un TFM basado en un proyecto real, que se tendrá que elaborar en paralelo según el avance de las clases, en el que se aplicarán todos los conocimientos adquiridos durante de la formación.

El TFM se llevará a cabo en grupo y consiste en la implementación de CRM y/o Marketing Automation en una empresa. Los alumnos propondrán la compañía sobre la que harán su proyecto, que deberá ser validada por el tutor. En caso de no contar con una empresa con la que trabajar, se les asignará un caso de estudio concreto y real.

El tutor guiará a los alumnos paso a paso para desarrollar con éxito su proyecto final.

Este TFM se presentará ante un jurado al finalizar el Máster y se hará una evaluación individual y grupal.

Herramientas

En el Máster en Cloud CRM Marketing aprenderás a utilizar con soltura las herramientas más demandadas en las ofertas de empleo:



Salesforce



Hubspot



Adobe



Sales Manago



Selligent



Mailchimp



Acumbamail



Airtable



Zoho



Zapier

...¡y muchas más!

Profesores

Director del Máster en Cloud CRM Marketing



Oswaldo Sánchez

Head Cloud CRM & Marketing en SIDN Digital Thinking



José Antonio Cabrera

Senior Account Executive - Marketing Cloud en **Salesforce**



David Cabrera Palomar

Account Executive Data & Identity en **Salesforce**



Alejandro García Ruiz

Senior Principal Success Manager en **Salesforce**



Alejandro Rivera

CTO - Chief Process & Transformation Officer en SIDN Digital Thinking



Silvana García

Head of Digital en Mobilize Financial Services España



Pablo García

Digital & CRM Specialist en SIDN Digital Thinking



José Javier Díaz

CEO en Wallet-Com & Loyalty Expert at LoyalGuru



Elena Benavente

Solution Consultant - Marketing Cloud EMEA | OSF Digital



David Sánchez

Business Data Manager en Grupo MEDIAPRO



Leticia Montenegro

Head of CRM L'Oréal Spain & Portugal



Jesús Terreros

Director General de Marketing en Prensa Ibérica



Sao Knul

CRM Manager en Aristocrazy



Julio Quiñónez

CEO de Customer Target Consulting



Angela Benavent

Head of Marketing Ops and New Channels en Holaluz



Eleonora Bottino

Data Science Manager en Prensa Ibérica



Cayetano Torres

Fundador Magical Analytics

* El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

Inscripción y precio

1º. RESERVA DE PLAZA

500 €

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para **financiar** el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

Desde KSchool te ofrecemos dos opciones de financiación



Hasta 12 cuotas
sin intereses*

¿Necesitas más tiempo?
Estudiaremos tu situación de forma **personalizada** para encontrar la solución más adecuada.

*Hasta 12 cuotas sin intereses: financiación a medida según el perfil crediticio del alumno. El 100% de las cuotas deberán de estar abonadas 30 días antes de la finalización del máster. El número de cuota se adapta a 30 días antes de la finalización, al perfil crediticio y según la fecha de contratación.

Becas a personas en situación de desempleo o ERTE

En KSchool contamos con becas individuales valoradas en 1.000 € para personas que quieran formarse en uno de nuestros másteres, pero que se encuentren actualmente en situación de desempleo o afectadas por un ERTE.

Pregúntanos y te informaremos sobre los requisitos y las características de estas becas.

Estas becas no son acumulables a otras ofertas o promociones.

**- 1.000 €
por situación
de desempleo
o ERTE**

Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

Si nuestros planes de financiación o becas no se ajustan a tu situación, ¡escríbenos!

En KSchool **tratamos cada caso de forma personalizada**. Queremos que te formes con nosotros.

Bolsa de Empleo

En KSchool contamos con una Bolsa de Empleo propia donde las mejores empresas buscan talento.

Nos enorgullece decir que el 96% de nuestros alumnos están trabajando y que muchos de ellos consiguieron su primer empleo en el sector digital o lograron cambiar su puesto gracias a la Bolsa de Empleo.

Pero, ¿**cómo funciona** esta Bolsa de Empleo?

1. Tienes que ser alumno de KSchool
2. Revisa la plataforma para conocer las nuevas ofertas (becas o empleos, siempre remunerados). Además, solo recibirás las que vayan dirigidas a tu área de formación. ¡Todo bien filtrado para que solo te lleguen las ofertas de empleo que de verdad te interesan!
3. Aplicas a la oferta y si todo va bien...
4. La empresa te contactará para que hagas una entrevista y puedas formar parte de su proceso de selección.
5. Este es el punto que más nos gusta: cuando os eligen para cubrir su vacante y nos escribís para contarnoslo :) ¡Es genial cada vez que un/a KSchoolero/a nos dice que tiene un nuevo trabajo gracias a la Bolsa de Empleo!

Eventos y networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!

Preguntas frecuentes

Para resolver cualquier duda podéis escribirnos a admisiones@kschool.com o llamarnos al **91 910 09 54**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato Online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca. Las clases se imparten entre semana a partir de las 18:30 horas.

¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Encontrarás ejercicios y materiales complementarios para que puedas mejorar tus habilidades y conocimientos. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores para resolver dudas a través de los foros.

¿Hay exámenes?

¡No! Durante las clases realizaréis ejercicios prácticos y la evaluación final que nos permitirá ver si habéis adquirido los conocimientos necesarios se realizará a través del Trabajo de Fin de Máster.

¿Necesito un título universitario para cursar un máster en KSchool?

No, no necesitas ningún título previo. Existen formaciones donde si es necesario contar con unos conocimientos básicos, pero no te preocupes por esto ya que antes de realizar la reserva te preguntaremos por tu preparación previa y si fuese necesario te solicitaríamos el CV. ¡Queremos que aproveches al máximo tu paso por KSchool!

Testimoniales

Nadie mejor que nuestros alumnos para contarnos cómo es la experiencia de formarse en KSchool de la mano de los mejores profesionales.

Aquí puedes leer lo que dicen de nosotros quienes ya han pasado por las clases.



JOSÉ A. GUTIÉRREZ | Analista digital en El Arte de Medir

El paso por el máster me abrió mucho la mente, en cuanto a descubrir todas las cosas que se podían hacer y todas las herramientas que se podían utilizar, y que hasta entonces desconocía. También me ayudó a conocer disciplinas complementarias que te sirven para mejorar y enriquecer el dato



JAIME GARRASTAZU | Fundador de Pompeii

Una experiencia muy buena. Salí con muy buenos amigos, aprendí mucho. La formación que me dió el máster de analítica fue muy buena. La mayoría de mis compañeros salieron con trabajo y ocupando puestos muy buenos.



NACHO MONTOYA | CMO - Marketing Director en Emergya

En muy pocos sitios a nivel de formación en España, yo diría que casi en ninguno, se puede acceder ni a unos profesionales ni a unos contenidos tan amplios y explicados en tanta profundidad.

Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.

DESDE 2011

FORMANDO
PERFILES

+6.000

ALUMNOS
HAN PASADO
POR NUESTRAS
AULAS

3

MODALIDADES
DE FORMACIÓN:
PRESENCIAL,
ONLINE E
HÍBRIDA

+20

PROGRAMAS
¡PARA QUE
ELIJAS TU
FUTURO!

+60

EDICIONES
EN ALGUNOS
DE NUESTROS
PROGRAMAS

+ 1.600

EMPRESAS
HAN BUSCADO
TALENTO EN
NUESTRA BOLSA DE
EMPLEO

Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

Sobre SIDN Digital Thinking

SIDN Digital Thinking es una consultora de negocio digital que ofrece sus servicios desde diciembre de 2002. La empresa cuenta actualmente con sedes en Granada, Madrid, Barcelona y San Francisco (EEUU). Recientemente ha sido nombrada como la Mejor Empresa para Trabajar en España por Great Place to Work, reconocimiento que se suma a los galardones obtenidos en los European Search Awards, la consultora podrá ofrecer nuevos servicios y opciones de Adwords a sus clientes, mejorando su propuesta de comunicación y marketing digital asociada a la transformación e impulso de negocio digital.

SIDN Digital Thinking tiene una plantilla en crecimiento que ya supera los 160 profesionales, todos ellos con un elevado perfil tecnológico. Los servicios que ofrece la consultora están disponibles en más de 10 idiomas y tiene proyectos desarrollados en más de 60 países. Sus servicios están basados en tecnología aplicada a marketing digital en particular y a negocio digital en general, con acciones tácticas concretas desarrolladas a lo largo de todo el digital customer journey.

La consultora tiene calificación de Best Work Place en España por Great Place to Work, además es la agencia europea que más nominaciones obtuvo en 2022 a los European Search Awards y la agencia independiente más grande de España. Entre sus clientes se encuentran compañías como William Hill, Barceló Hoteles o Iberdrola.



Contacto

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ admisiones@kschool.com

☎ 91 910 09 54