



# Máster de Formación Permanente en Digital Marketing 360

# Máster de Formación Permanente en Digital Marketing 360

## Índice

Presentación	pág. 3
Objetivos	pág. 3
Por qué UNIR recomienda este Programa	pág. 4
Datos clave	pág. 4
Por qué elegirnos	pág. 5
Claustro	pág. 7
Programa	pág. 8
■ Módulo 1. Estrategia de Marketing 360. El cliente como eje integrador de Marketing Digital y Offline	
■ Módulo 2. Plan de Marketing 360. Cómo diseñar un plan que incluya estrategias online y offline	
■ Módulo 3. Técnicas y herramientas de Marketing Digital y Offline (I). Atracción, captación y activación	
■ Módulo 4. Técnicas y herramientas de Marketing Digital y Offline (II). Conversión y fidelización	
■ Módulo 5. Herramientas de Analítica	

## Presentación

El **Marketing Digital** no para de crecer.

**Según** el Informe “Estado del mercado laboral en España” de **Infojobs 2022**, uno de los puestos más demandados en Marketing y Comunicación es el de **Especialista en Marketing Online**.

“ El mercado laboral demanda especialistas en Marketing Digital ”

**Desde** sus **inicios**, el **Marketing Digital**, **no ha parado de evolucionar**. Lo que empezó con la aplicación de las técnicas tradicionales a internet, ha ido creciendo hasta contar con sus propias estrategias y herramientas.

Pero para responder al actual **cliente hiperconectado no basta** con **estrategias digitales**. **Se necesita un enfoque 360**, que **sume** lo mejor de los entornos **online y offline**, para **conectar** con el **consumidor** por cualquier canal.

“ Integra las estrategias online y offline para obtener lo mejor de ellas ”

El **Máster en Digital Marketing 360º** propone un enfoque diferente. Responde a **lo que realmente necesitan los departamentos de Marketing**: una **aproximación global para dominar lo digital sin olvidar los fundamentos**.

Aprenderás **todo lo que necesitas saber** para **entender** a tus **clientes y adaptar** tus **acciones** a los **momentos y canales** por los que se relacionan contigo.

## Objetivos

- Obtener las claves para **diseñar la estrategia y táctica de Marketing Digital 360**, analizando los nuevos modelos de negocio, las fases críticas y las estrategias más actuales: **Growth Hacking, Inbound & Outbound Marketing, Marketing de Contenidos**.
- Aprender los **pasos clave para diseñar un Plan de Marketing 360: segmentación** del cliente, **customer journey, funnel** de conversión, **costes, presupuestos y KPI** de marketing.
- Analizar **todas las técnicas y herramientas**, tanto **digitales como offline**, que pueden utilizarse en los **momentos clave de relación con el cliente: atracción, captación, activación, conversión y fidelización**.
- Conocer las **herramientas de automatización del marketing** y el **e-commerce**.
- Entender las **herramientas** que permiten el **análisis y explotación** de los **datos** obtenidos en las diferentes **acciones: analítica de clientes, analítica de marketing digital y big data marketing**.
- **Aprender a utilizar la Inteligencia Artificial** para la optimización de campañas, el análisis de datos y mejorar la experiencia del usuario gracias al curso **“ChatGPT para marketing”**

FINALIZA CON  
LA REALIZACIÓN DE  
“UN PLAN DE MARKETING  
360º” COMO TRABAJO  
FINAL



## Por qué UNIR recomienda este programa

El **Máster en Digital Marketing 360º** es el único programa que reúne:

- Un abordaje del **Marketing Digital** desde una perspectiva **global y estratégica**, partiendo de la estrategia y la táctica, diseñar el **plan 360**, analizar **todas las técnicas online y offline** y terminar con las **herramientas de análisis**.
- La formación para trabajar el **journey completo del cliente**, haciendo **hincapié** en los **momentos clave del funnel de conversión**.
- Las herramientas **más actuales** de marketing: **branding, posicionamiento, publicidad online, lead nurturing, conversión, marketing automation, big data marketing e inteligencia artificial**.
- **Profesores** responsables de las estrategias de marketing en **compañía punteras**, que, con un **enfoque práctico**, ofrecerán una **visión actual y aplicada** Marketing Digital.

## Datos Clave

**DURACIÓN: 8 MESES / 60 ECTS**

**100% ONLINE Y MUCHO MÁS**

- Clases on line en directo
- Desarrollo de un proyecto
- Tutor personal

### DIRIGIDO A

El **Máster en Digital Marketing 360º** te interesa:

- Si **tienes experiencia profesional** y necesitas **adentrarte en el marketing**.
- Si necesitas un **conocimiento global de marketing**.
- Si tienes un **negocio** y necesitas **llegar a más clientes**.
- Si quieres **promocionar a departamentos de marketing**.
- Si aún **no sabes todo lo que puedes llegar a conseguir** de tus clientes **aplicando** las herramientas de **marketing**.

### 8 TALLERES ESPECIALIZADOS

Google Analytics 4, SEM, Social Media, Estrategias de fidelización y mejora de la experiencia de cliente, Salesforce, Shopify, Mailchimp, Meta Ads en Instagram.



### SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés, sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, podrás ver el material grabado en cualquier momento



### TUTOR PERSONAL

En UNIR, cada alumno cuenta con un tutor personal desde el primer día, siempre disponible por teléfono o email. Los tutores ofrecen una atención personalizada haciendo un seguimiento constante



### NETWORKING INTERNACIONAL

Podrás conocer al resto de participantes de España y Latinoamérica. Te pondremos en contacto con ellos de forma presencial y/o virtual a lo largo del curso



### LEARNING BY DOING

Aplicarás todos los conocimientos gracias al aprendizaje adquirido en sesiones prácticas. Trabajarás en grupos dirigidos por especialistas, donde podrás fomentar el Networking e intercambiar experiencias



### FLEXTIME, SIN BARRERAS

Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar. Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online



### RECURSOS DIDÁCTICOS

En el Campus Virtual encontrarás una gran variedad de contenidos con los que preparar cada asignatura. Organizados de tal de manera que facilitan un aprendizaje ágil y eficaz

## Por qué elegirnos

Porque ponemos a tu disposición todo lo que necesitas para mejorar tu carrera profesional, **sin necesidad de desplazarte**, tan solo requieres de conexión a internet y un dispositivo (PC, Tablet o incluso un Móvil) para seguir el programa.

Porque con nuestro modelo pedagógico, pionero en el mercado, participarás en **clases online en directo impartidas por los mejores profesionales** de cualquier parte del mundo. Además, podrás verlas

**en cualquier momento y desde cualquier lugar**, ideal para compatibilizarlo con tu agenda personal y profesional.

Porque fomentamos el **NETWORKING**, clave en tu desarrollo profesional, poniéndote en contacto con ponentes y participantes de alto nivel, con los que compartirás trabajo y experiencias a través de la plataforma.

## Un nuevo concepto de Universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El **innovador modelo pedagógico de UNIR** ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La **metodología 100% online** permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

- Más de **41.000 alumnos**
- Más de **10.000 alumnos internacionales**
- Presencia en **90 países de los 5 continentes**
- Más de **130 títulos de Grado y Postgrado**
- Más de **4.000 convenios de colaboración** firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes
- Además UNIR es una **universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad**. Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.



## DIRECTORA DEL PROGRAMA

### MARTA PANERA

Regional Head of Marketing para Iberia, Francia y Benelux

### FOREO

Dirigió el departamento de marketing y comunicación para los países mediterráneos del Showroomprive.com. Miembro del Club de Dirigentes de Comercio Electrónico en España (CDCE), fundó la primera agencia de comunicación y creación de marcas especializada en comercio electrónico en España, PR4eCommerce. Ocupó el cargo de Head de la División Online

en la agencia de comunicación internacional MARCO, así como los puestos de directora de Comunicación para clientes internacionales de MSL-Publicis Group en España y responsable de Desarrollo de Negocio de la red ECCO International Communications.

Además de su labor docente y especializada en el ámbito del marketing y el negocio digital, ha participado como conferenciante en distintos eventos de la industria del comercio electrónico y el marketing, como por ejemplo eShow, OMExpo, Wearable & IoT Conference, Madrid Retail Congress, Retail Forum, Marketplace Summit o e-Volution.

Creó junto con la revista especializada Ecommerce News los primeros desayunos profesionales en España en torno al comercio electrónico, EcommBrunch.

Licenciada en Periodismo y Comunicación Social por la Universidad de Gales, especialización en Digital Marketing por ESIC Business School, Postgrado en Marketing y Dirección Comercial por la Cámara de Comercio de Madrid, cuenta con formación adicional en Neuromarketing por la HSE University así como en Sostenibilidad (IESE - Universidad de Navarra) y habilidades de negociación.

## Claustro



### Verónica López Burgos

*Directora de E-commerce & Transformación Digital*

#### TOTTO

Con más de 15 años de experiencia en desarrollo de negocio, comercio electrónico, retail y transformación digital, actualmente lidera los equipos de E-commerce, Marketing Digital, Transformación Digital y Atención al Cliente en Totto Emea.



### María Ávila Quintero

*Performance & Loyalty Iberia CRM*

#### SAMSUNG ELECTRONICS

Experta en marketing digital, ocupó diferentes cargos en los departamentos de marketing y E-commerce en DIA & Clarel, Capgemini y L'Oréal. Además, ha liderado el Proyecto de implementación de Salesforce y la estrategia de Marketing Automation en ACCIONA Mobility.



### Ester Roca Lladó

*Digital Data Analyst*

#### BERSHKA

Actualmente está liderando el equipo de Digital Data Analysts de Bershka Online. Empezó como analista de contabilidad y al poco tiempo dio el salto al mundo digital como consultora de Marketing impulsando estrategias de SEO, SEM y analítica web.

# Colaboradores



**JOTA**  
*Creador*  
ENTREPRENEURS FIGHT  
CLUB



**Santiago Hermosa**  
*Fundador y CEO*  
AGENCIA DOBLEO



**Javier López Rodríguez**  
*Fundador*  
ECOSISTEMA ECOMMERCE



**Carmen López Suevos**  
*Directora de Experiencia de  
Cliente*  
VODAFONE

# Programa

## MÓDULO I

### Estrategia de Marketing 360º: El cliente como eje Integrador de Marketing Digital y Offline

- Tema 1. Conceptos Básicos. Modelos de negocio digital y estrategia de marketing.
- Tema 2. Fases en la creación de la estrategia de marketing. Conceptos claves antes de diseñar el plan de marketing.
- Tema 3. Segmentación del cliente y proceso de conversión.
- Tema 4. El funnel de conversión en marketing.
- Tema 5. Definición y establecimiento de objetivos. Planificación de costes y presupuesto. KPIs para medir la efectividad del plan. Métricas de Marketing digital.
- Tema 6. Google Analytics 4.

## MÓDULO II

### Estrategias y Canales de Marketing Digital y Offline a implementar en el Plan de Marketing (I)

- Tema 1. Comunicación y branding
- Tema 2. Técnicas y herramientas de posicionamiento online
- Tema 3. Google SEM

## MÓDULO III

### Estrategias y Canales de Marketing Digital y Offline a implementar en el Plan de Marketing (II)

- Tema 1. Publicidad digital y tradicional
- Tema 2. Generación y cualificación de leads online y offline. Lead nurturing
- Tema 3. Social Media

## MÓDULO IV

### Técnicas de CRO (Conversion Rate Optimization) para un eCommerce y de Fidelización del cliente online.

- Tema 1. Conversión en un eCommerce
- Tema 2. Fidelización y retención
- Tema 3. Herramientas y plataformas de Marketing Automation para fidelizar
- Tema 4. Mejora de la experiencia de cliente
- Tema 5. Salesforce
- Tema 6. Fidelización
- Tema 7. Marketplaces

## MÓDULO V

### Analítica y Big Data en Marketing Digital

- Tema 1. Analítica de clientes: Data Driven Marketing
- Tema 2. Data Platform Analítica de Marketing Digital
- Tema 3. Big Data Marketing

## MÓDULO VI

### CMS, Email Marketing y META ADS: Herramientas esenciales del Departamento de Marketing

- Tema 1. CMS: Shopify
- Tema 2. Mailchimp
- Tema 3. META ADS

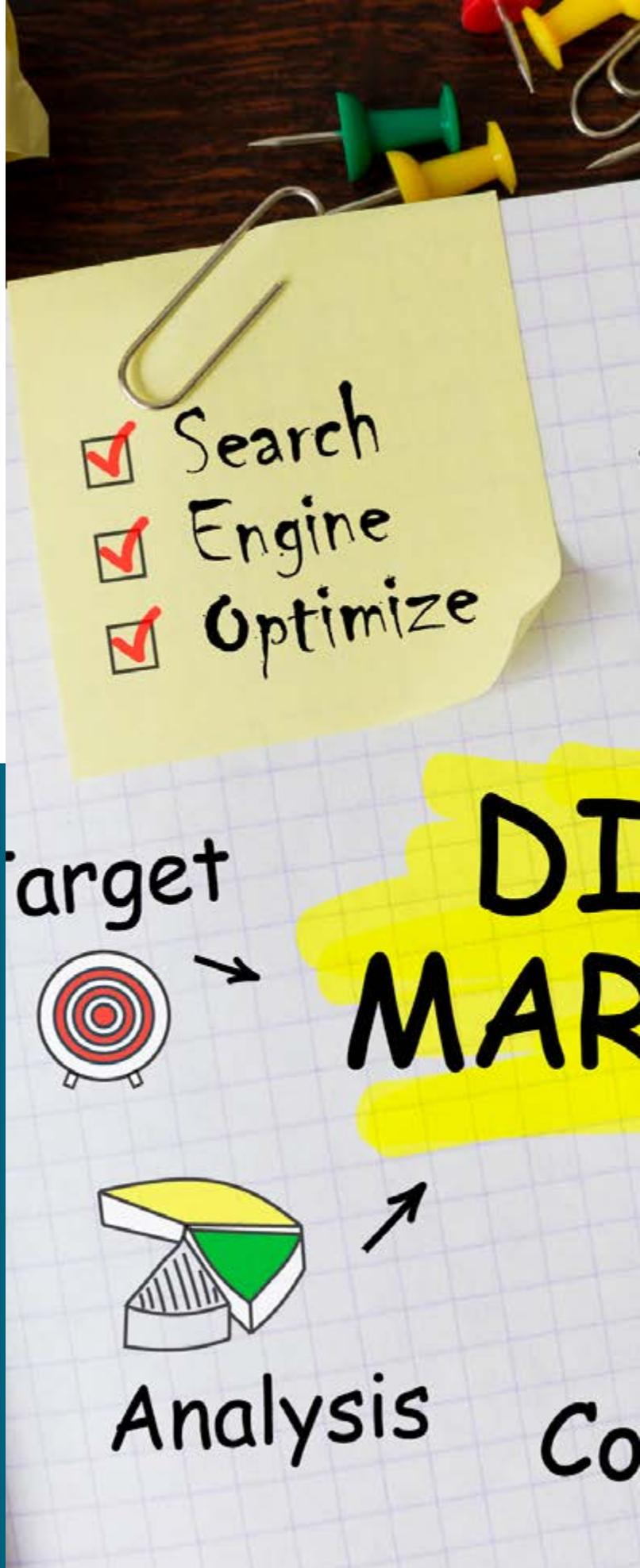
## MÓDULO VII

### Proyecto Final

## Programas relacionados

### OTRAS TITULACIONES DE INTERÉS

- Máster de Formación Permanente en Marketing de Moda
- Máster de Formación Permanente en Product Manager
- Máster de Formación Permanente en Revenue Management



Consulta con tu asesor los descuentos por inscripción a varios programas - 941 209 743

info@unir.net | www.unir.net

# Talleres



## GOOGLE ANALYTICS 4

## SALESFORCE



Impartido por:

**Marina Romero del Hierro**, head of Marketing Automation. RASTREATOR



## SEM

Impartido por:

**Santiago Hermosa**, fundador y CEO. AGENCIA DOBLEO



## SHOPIFY

Impartido por:

**Javier López Rodríguez**, fundador de ECOSISTEMA ECOMMERCE



## SOCIAL MEDIA

Impartido por:

**JOTA**, creador. ENTREPRENEURS FIGHT CLUB



## MAILCHIMP

Impartido por:

**Javier López Rodríguez**, fundador de ECOSISTEMA ECOMMERCE



## ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DE CLIENTE

Impartido por:

**Carmen López Suevos**, directora de Experiencia de Cliente. VODAFONE



## META ADS EN INSTAGRAM

Impartido por:

**Javier López Rodríguez**, fundador de ECOSISTEMA ECOMMERCE

## UNIR, mucho más que una universidad

Headhunting  
Club



Viveros online  
de Empleo



Inside the  
company



Feria Virtual  
de Empleo



Programa  
Shadowing



Prácticas de  
Excelencia

A través de nuestro **Dpto. de Salidas Profesionales y Empleabilidad**, podrás encontrar multitud de oportunidades, programas de apoyo y contacto con las mejores empresas de tu sector. Estas empresas ya forman parte de nuestra Red de Partners UNIR y te están buscando.

accenture

indra

Deloitte.

Hewlett Packard  
Enterprise

Telefónica

CEPSA

Microsoft

GARRIGUES

Heineken

Baker  
McKenzie.

IBM

EY

gasNatural  
Jenosa

AIRBUS

CONVERSE

ferrovial

FCC

pwc

MELIÁ

zeppelin

Sacyr



#### **RECTORADO LOGROÑO**

Avenida de la Paz, 137  
26006. La Rioja  
España  
+34 941 210 211

#### **DELEGACIÓN MADRID**

Calle de García Martín, 21  
28224. Pozuelo de Alarcón  
España  
+34 915 674 391

#### **DELEGACIÓN BOGOTÁ**

Calle 100 # 19-61. Edificio Centro  
Empresarial 100. Oficina 801. 11001  
Colombia  
+571 5169659

#### **DELEGACIÓN CD. DE MÉXICO**

Avenida Universidad 472,  
Narvarte Poniente. 03600  
México  
+52 (55) 84210768

#### **DELEGACIÓN QUITO**

Avenida República E7-123 y Martín  
Carrión (esquina). Edificio Pucará  
Ecuador  
(+593) 3931480

#### **DELEGACIÓN LIMA**

José Gabriel Chariarse, 415  
San Antonio. Miraflores  
Perú  
(01) 496 - 8095

[unir.net](http://unir.net) | +34 941 209 743

