



Máster de Formación Permanente en Product Manager

Máster de Formación Permanente en Product Manager

Índice

- **Presentación**
- **Objetivos**
- **Por qué UNIR recomienda este programa**
- **Datos clave**
- **Claustro**
- **Programa**
- **Por qué elegirnos**
- **Impulsa tu carrera profesional**



Presentación

El **Product Manager** o Jefe de Producto es quien **se encarga de la gestión y desarrollo de un producto o servicio o línea de productos de la compañía**, desempeñando un papel estratégico convirtiéndose en una pieza clave en cualquier empresa.

Según Randstad el rol de **Product Manager** es uno de los trabajos con mejores perspectivas salariales y una de las posiciones más demandadas en las compañías. Es un **perfil indispensable en el desarrollo de las empresas** porque abarca la creación, lanzamiento y comercialización de los productos.

“El salario y la selección de perfiles internacionales ha aumentado por la **falta de candidatos en el mercado nacional**” (Hays, 2022)

El Product Manager es un **profesional multidisciplinar** que debe tener una formación global. El papel de Product Manager **requiere tener conocimiento de distintas áreas** tales como ventas, marketing, finanzas y gestión de proyectos, convirtiéndole en uno de los profesionales más globales hoy en día.

Con el **Máster en Product Manager de UNIR**, obtendrás una formación práctica **para liderar la creación, desarrollo y comercialización de productos, con un importante foco en el marketing de producto.**

Obtendrás una **visión integral de todo el ciclo vida del producto**: conceptualización, creación, desarrollo y comercialización de productos y servicios, aprenderás a **definir planes de marketing y aplicar distintas metodologías ágiles** (Scrum, LeanThinking, Kanban, Agile y Canvas).

Tendrás la oportunidad de desarrollar un proyecto de producto abarcando:

- La **ideación del producto** basado y adaptado a las necesidades del mercado.

- La definición de la **propuesta de valor y el público objetivo.**
- La definición de la **estrategia comercial y de posicionamiento** en el mercado.
- Lanzamiento y posicionamiento del **PMV.**
- **El análisis de datos, métricas y KPIs** que te lleven a la toma de decisiones.
- **La iteración del PMV hasta llegar al producto definitivo.**

“Conviértete en el Product Manager que las empresas necesitan en la era digital”

El máster **incluye un módulo de soft skills** imprescindibles para un Product Manager de éxito, que te permitirá saber cómo interactuar eficazmente con diferentes departamentos: tecnología, ventas, publicidad...

Además, desarrollarás el **pensamiento crítico** y aprenderás a trabajar con diferentes **metodologías ágiles y a liderar transversalmente equipos multidisciplinarios** deslocalizados y con cultura de trabajo colaborativa.

Todo ello, **impartido por expertos de empresas punteras, especialistas en desarrollo de producto y negocios de éxito.** Asimismo, tendrás la oportunidad de obtener la **Certificación en Business Model Canvas BMCPC™ otorgada por Certiprof®:**

<https://certiprof.com/pages/business-model-canvas-professional-certificate-bmcpc>



“Se necesitan Product Managers con buenas habilidades de comunicación en equipos multifuncionales, con pensamiento crítico y capacidad de tomar decisiones en entornos complejos y crear alianzas de valor.”

Objetivos

- Saber **analizar el mercado, las necesidades y demandas**, los diferentes modelos de negocio y cómo conectar una estrategia de desarrollo, lanzamiento y posicionamiento de producto de éxito en cada caso.
- **Liderar** la estrategia, creación y evolución continua del producto.
- Distinguir y comparar los diferentes modelos de negocio digital; así como **diseñar y ejecutar una estrategia de negocio para cada uno**.
- Realizar **investigaciones de mercado eficientes** que permitan obtener el máximo de información, así como la detección de las necesidades para desarrollar la **propuesta de valor**.
- Conocer los conceptos y herramientas necesarios para **entender y mejorar la relación con el cliente**.
- Profundizar en los diferentes agentes, estrategias y herramientas del marketing para **lanzar y posicionar** correctamente un **producto en el mercado**.
- Conocer los diferentes KPI y métricas más utilizadas para poder realizar una **toma de decisiones exitosa, basada en datos**.
- Diferenciar y aplicar las **diferentes metodologías** de trabajo para el desarrollo de productos, más **adecuadas a cada negocio**.
- Desarrollar las competencias y habilidades necesarias para trabajar con solvencia y eficacia en los diferentes entornos de trabajo y modelos de negocio: **gestión de equipos deslocalizados, resolución de problemas complejos, pensamiento crítico, emprendedurismo...**



Por qué UNIR recomienda este programa

El **Máster de Formación Permanente en Product Manager** te prepara para liderar la creación, desarrollo y comercialización de productos, con un importante foco en el **marketing de producto**.

- La posición de Product Manager es **una de las más demandadas en la actualidad**, y con mejores expectativas salariales, con cabida en **diferentes sectores**, lo que hace que haya una **gran demanda de profesionales** que aún no se consigue cubrir.
- Para **ser un Product Manager de éxito** es fundamental **combinar** el conocimiento **del producto** con unas **buenas habilidades comunicativas** que te permitirán trabajar con los diferentes departamentos y perfiles que intervienen en el desarrollo de productos.
- **100% práctico**: trabajarás un **proyecto final de desarrollo de producto real** aplicando todos los conocimientos obtenidos durante el máster.
- **Obtendrás una de las certificaciones más importantes** en Negocio: **Business Model Canvas Professional Certificate BMCPC** otorgada por Certiprof®.



Datos Clave

7 MESES / 60 ETCS

CLASES ONLINE EN DIRECTO

Dónde podrás interactuar con el profesor y los alumnos. Y, si no puedes asistir en directo, puedes verla en diferido siempre que quieras.

IMPARTIDO POR PONENTES PROFESIONALES CON EXPERIENCIA EN DESARROLLO, POSICIONAMIENTO Y LANZAMIENTO DE PRODUCTO

DIRIGIDO A

- Graduados, Licenciados o Diplomados en Marketing.
- Titulados en: Economía, ADE, ingenieros (...) que quieren enfocar su carrera profesional al marketing, negocio y desarrollo de producto.
- Emprendedores (Graduados, Licenciados o Diplomados) que quieren especializarse en la creación, desarrollo y lanzamiento de producto.
- Profesionales de marketing que necesitan liderar la estrategia de marketing del producto o marca del cual son responsables.
- Product Managers que desean reciclar su conocimiento para adaptarse a las nuevas técnicas y metodologías derivadas del desarrollo de productos digitales
- Product Owners que quieran tener una visión más estratégica del producto.
- Profesionales con experiencia en marketing que quieran dar un giro a su carrera profesional enfocándola en la creación de productos, tanto digitales como analógicos, y su lanzamiento al mercado.

Solicita información: +34 941 209 743

info@unir.net | www.unir.net



FLEXTIME

Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online, a los foros de discusión, así como a los materiales complementarios. Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar.



PROFESSIONAL SPEAKERS

Todos nuestros ponentes son profesionales de empresas líderes, que imparten sus sesiones en base a su propia experiencia, lo que aporta una visión real del mercado.



NETWORKING INTERNACIONAL

Podrás conocer al resto de participantes de España y Latinoamérica con los que te pondremos en contacto 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.



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.



MENTORING CONSTANTE Y PERSONALIZADO

Desde el primer día se te asignará un tutor que te acompañará y apoyará en todo momento, resolviendo todas las dudas que te puedan surgir y tratando de potenciar tus habilidades para tu desarrollo.

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.



Responsable de Comunicación Interna y Externa en Naturgy. Ha sido Directora de Marketing y Comunicación de Habitissimo, plataforma digital que ayuda a las personas que precisan mejorar su hogar (reformando o reparando) a encontrar a profesionales de confianza para encargarse del trabajo y Directora de Comunicación Externa y Marca de HomeServe Iberia, empresa líder Internacional en soluciones para el cuidado y mantenimiento del hogar.

Licenciada en Periodismo y Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y experta en Gestión Digital, Administración de empresas por ESIC Business School. Cuenta con más de 10 años de experiencia en medios y departamentos de comunicación, habiendo desarrollado gran parte de su trayectoria en empresas como Interflora España y Portugal, potenciando su mercado ecommerce, y diario elEconomista donde fue la Directora de Marketing para España y LATAM.

CLARA SACRISTÁN RODRÍGUEZ Directora del programa

Claustro



Natalia Álvarez Lobo

Senior Product Manager en The Knot Worldwide. Ingeniera y Antropóloga, aplica su formación multidisciplinar en el mundo

digital donde la tecnología y las personas se unen. Más de 10 años en negocios digitales, Senior Product Manager en la actualidad con background en Marketing Digital (SEO).



Noelia García Palomares

Directora de Branded Content y Especiales en elEconomista. Periodista especializada en temas de formación/educación.

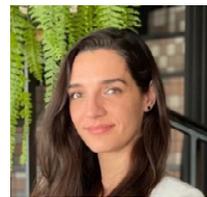
Impulsora de las nuevas formas de conexión entre las marcas, los medios y las personas a través de los contenidos y las experiencias. Docente en escuelas de negocio.



Unai Martín Gonzalez

CRO & Digital Analytics Lead en Quirónsalud. Más de 9 años de experiencia en el ámbito digital. Especializado en CRO

y analítica web, lidera la estrategia de datos digitales y para ello gestiona un equipo multidisciplinar.



Cristina Saeta Azorín

Experimentada directiva de marketing en marcas como Red Bull y Llaollao. Su enfoque estratégico, su liderazgo de equipos y la gestión

de los productos han sido clave en el crecimiento de las marcas.



Carlos González de las Cuevas

Marketing Director en Codere. Más de 12 años de experiencia profesional en marketing. Desde 2017 ejerce como

responsable global de marca en Codere Online. Ha sido consultor de internacionalización de empresas en CEOE y responsable de marketing en Wolder Electronics.



Javier G. Recuenco

CSO de Singular Solving y Singular Targeting. Experto en personalización aplicada (Personotecnia). Emprendedor, ha creado cinco startups. Ha sido CTO

en Netdecisions y Eequality. Es consultor internacional para EY y SchlumbergerSema.



Alberto del Sol

Director de Marketing e Innovación de Vodafone Business. Más de 20 años de experiencia desempeñado cargos de responsabilidad

ligados a la transformación de la empresa a través de la tecnología y la innovación desde empresas del sector Telco.

Colaboradores

Plan de Estudios

MÓDULO 1

Modelos de negocio (Cristina Saeta Azorín)

En este módulo aprenderás a distinguir y comparar los diferentes modelos de negocio digital, así como diseñar y ejecutar una estrategia de negocio.

- Tema 1. Modelos de negocio tradicionales de éxito
- Tema 2. Modelos de negocio digitales
- Tema 3. La estrategia de negocio
- Tema 4. Business Model Canvas
- Tema 5. El rol del PM en la estrategia de negocio corporativa

MÓDULO 2

Análisis, Oportunidades y Diseño de Producto (Carlos González De Las Cuevas)

Aprenderás a realizar investigaciones de mercados eficientes que permitan obtener el máximo de información, así como la detección de las necesidades para desarrollar la propuesta de valor.

- Tema 1. Política de Producto: clave para el éxito del negocio
- Tema 2. Investigación de mercado I: análisis de sectores, mercados, competencia
- Tema 3. Investigación de mercado II: análisis y segmentación de cliente
- Tema 4. Detección de necesidades de producto. Problemas y oportunidades
- Tema 5. Diseño de la propuesta de valor
- Tema 6. Estrategia de pricing
- Tema 7. PMV
- Tema 8. Creación de Productos: análisis, diseño y ajuste al mercado

MÓDULO 3

Relación del Producto con el Cliente (Clara Sacristán Rodríguez)

Conocerás los conceptos y herramientas necesarias para entender y mejorar la relación con el cliente.

- Tema 1. Modelos de relación con clientes
- Tema 2. Customer journey
- Tema 3. Customer experience
- Tema 4. UX Research
- Tema 5. UX Design
- Tema 6. Herramientas de relación con el cliente (CRM)

MÓDULO 4

Lanzamiento y Marketing de Producto (Natalia Álvarez Lobo)

Se revisarán los conceptos básicos del marketing digital y se profundizará en los diferentes agentes, estrategias y herramientas para lanzar y posicionar correctamente un producto en el mercado.

- Tema 1. Estrategia de Marketing
- Tema 2. La figura del CRO
- Tema 3. Estrategia de lanzamiento omnicanal: Go to market
- Tema 4. Estrategia de publicidad
- Tema 5. Campañas de éxito
- Tema 6. Estrategia de comercialización
- Tema 7. El rol del PM con el equipo comercial
- Tema 8. Ciclo de vida del producto: identificación y etapas
- Tema 9. Aspectos específicos del lanzamiento y marketing de producto digital

MÓDULO 5

Analítica, Métricas y Growth (Unai Martin González)

Conocerás los diferentes KPI y métricas más utilizadas en marketing para poder realizar una toma de decisiones basada en datos.

- Tema 1. KPI y métricas imprescindibles para un PM
- Tema 2. Herramientas de visualización y CRM
- Tema 3. Toma de decisiones basadas en los datos
- Tema 4. Growth hacking

MÓDULO 6

Metodologías para el Desarrollo Ágil del Producto Digital (Alberto Del Sol)

Aprenderás a diferenciar y aplicar las diferentes metodologías de trabajo para el desarrollo de productos, más adecuadas a cada negocio.

- Tema 1. Entornos VUCA
- Tema 2. Business Agility
- Tema 3. Filosofía agile
- Tema 4. Scrum
- Tema 5. Otras metodologías ágiles: Kanban, Lean Thinking, Agile escalado
- Tema 6. Product Owner vs Product Manager

MÓDULO 7

Soft Skills para el Product Manager (Noelia García Palomares)

En este módulo aprenderás a desarrollar las competencias y habilidades necesarias para trabajar con solvencia y eficacia en los diferentes entornos de trabajo y modelos de negocio.

- Tema 1. Gestión de equipos: cultura de trabajo híbrida, colaborativa y equipos deslocalizados
- Tema 2. Habilidades de comunicación en equipos multifuncionales
- Tema 3. Liderazgo
- Tema 4. Negociación y creación de alianzas de valor
- Tema 5. La toma de decisiones en entornos complejos: metodología y resolución de problemas complejos
- Tema 6. Pensamiento crítico
- Tema 7. Emprendedurismo

MÓDULO 8

TFE “Proyecto de Desarrollo de Producto”

Pondrás en marcha un proyecto de desarrollo de producto que recoja desde la ideación, pasando por el lanzamiento, hasta la iteración.

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.

UNIR, mucho más que una universidad

Headhunting
Club

Viveros online
de Empleo

Inside the
company

Feria Virtual
de Empleo

Programa
Shadowing

Prácticas de
Excelencia

CONVIÉRTETE EN EL PROFESIONAL QUE LAS EMPRESAS NECESITAN

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

Telefonica

CEPSA

Microsoft

GARRIGUES

Heineken

Baker
McKenzie.

IBM

EY

gasNatural
fenosa

AIRBUS

CONVERSE

ferrovial

FCC

pwc

MELIÀ
HOTELS & RESORTS

zeppelin

Sacyr

Más información - 941 209 743
empleoypracticas.unir.net | info@unir.net



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) 3683 3800

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 | +34 941 209 743

