



Programa Profesional en Digital Marketing 360

Programa Profesional en Digital Marketing 360

Índice

- **Presentación** _____ pág. 3
- **Directora del programa** _____ pág. 7
- **Claustro** _____ pág. 7
- **Programa** _____ pág. 9
 - » **Módulo 1:** Estrategia de Marketing 360º: El cliente como eje Integrador de Marketing Digital y Offline
 - » **Módulo 2:** Estrategias y Canales de Marketing Digital y Offline a implementar en el Plan de Marketing (I)
 - » **Módulo 3:** Estrategias y Canales de Marketing Digital y Offline a implementar en el Plan de Marketing (II)
 - » **Módulo 4:** Técnicas de CRO (Conversion Rate Optimization) para un eCommerce y de Fidelización del cliente online
 - » **Módulo 5:** Analítica y Big Data en Marketing Digital
 - » **Módulo 6:** CMS, Email Marketing y META ADS: Herramientas esenciales del Departamento de Marketing
 - » **Módulo 7:** Proyecto Final

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 **Programa Profesional en Digital Marketing 360** 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 **Programa Profesional en Digital Marketing 360** 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 **compañías punteras**, que, con un **enfoque práctico**, ofrecerán una **visión actual y aplicada** al Marketing Digital.

Datos Clave

DURACIÓN: 6 MESES / 60 ECTS

100% ONLINE Y MUCHO MÁS

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

DIRIGIDO A

El **Programa Profesional en Digital Marketing 360** 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 Tutto 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 1

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 2

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 3

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 4

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 5

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 6

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

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

MÓDULO 7

Proyecto Final

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

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

Telefónica

CEPSA

Microsoft

GARRIGUES

Heineken

Baker McKenzie.

IBM

EY

gasNatural fenosa

AIRBUS

CONVERSE

ferrovial

FCC

pwc

MELIÁ 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
+57 601 5802729

DELEGACIÓN CD. DE MÉXICO

Avenida Universidad 472,
Narvarte Poniente. 03600
México
+52 (55) 70055758

DELEGACIÓN QUITO

Avenida República E7-123 y Martín
Carrión (esquina). Edificio Pucará
Ecuador
(+593) 964256599

DELEGACIÓN LIMA

Av. Jorge Basadre 233
29 piso, San Isidro Lima
Perú
+51 1 5155505

unir.net | +34 941 209 743

