



IEDGE

BUSINESS SCHOOL

CONTENIDOS
ACTUALIZADOS AL **2019**

Master en Marketing Digital

Consigue una
de las 100 **100%**
BECAS del

iedge.eu/master-en-marketing-digital





El **Master en Marketing Digital (MMD)** es el programa online en español de más éxito de Marketing Interactivo y Publicidad Digital, con alumnos de Europa y América.

En **12 meses** y con la ayuda de algunos de los mejores profesionales, Ud. se convertirá en un **profesional con los conocimientos más avanzados en Publicidad Digital y Marketing Interactivo**.

Práctico, con **contenidos actualizados** y tutorizado los 7 días de la semana, **IEDGE Business School** se compromete a que supere con éxito los **exámenes oficiales de Google** y obtenga el título oficial de Google en **Google Ads Certified** y **Google Analytics Certified** ¡Además su agencia puede convertirse en **Google Partner**!



RESUMEN EJECUTIVO

- **Nombre:** Master en Marketing Digital
- **Duración:** 12 meses
- **Tipo de programa:** 80% online y presencial y optativo en España, México y San Francisco (USA)
- **Idioma:** Español
- **Profesores:** Profesionales Internacionales
- **Contenidos:** Actualizados al 2019
- **Precio:** Solicitar información a Laura.Rodriguez@iedge.eu
- **Becas:** 100%
- **Clases online en vivo:** Si
- **Tutorías personales:** Si, los 7 días de la semana en horario amplio
- **Titulación:** Al finalizar el programa, Titulación de IEDGE Business School con Convenio de la Haya.
- **Certificación oficial de Google Ads y Google Analytics:** 100% de los alumnos lo superan con éxito
- **Más información:** Laura.Rodriguez@iedge.eu



Índice

Carta del director	4
Objetivos	5
Metodología	6
Temario	7
Profesores	27
Titulación	34
Certificaciones Google	35
Empresas	38
Testimoniales	39
Requisitos y Precio	40
Becas	41
Networking y Alumnis	42
Programas	43
Contacto	46





Carta del Director

Seguramente ya habrá realizado acciones de comunicación de marketing digital y con bastante probabilidad habrá tenido algo de éxito.... pero no es suficiente, intuye que se puede sacar más provecho. Hay nuevas herramientas muy eficaces y rentables: **Facebook ads, Twitter ads, content marketing, remarketing, email marketing segmentado, desarrollo de aplicaciones para mobile...** y no dispone del tiempo para conocer su funcionamiento. ¡Nuestros profesores le enseñarán todos los secretos de estas herramientas!

En el **Master en Marketing Digital (MMD)**, le ayudamos a tomar decisiones respecto a su inversión en acciones de captación y fidelización con herramientas digitales. Mediante un **uso inteligente del Marketing Interactivo y Publicidad Digital** se pueden ahorrar costes de comunicación, reducir tiempos de respuesta a una oferta, realizar una personalización efectiva, en definitiva, aprovechar todas las ventajas de una comunicación directa, relacional e interactiva con un coste reducido por contacto.

A lo largo de **Master en Marketing Digital (MMD)**, el tutor y los profesores del programa le guiarán a través del aula virtual, en donde tendrá acceso a toda la documentación y recursos de formación, constantemente actualizados, que fundamenten su aprendizaje on line.

Una vez concluido el programa y el proceso de evaluación correspondiente obtendrá el título de Master en Marketing Digital de **IEDGE Business School** y le aseguramos que podrá pasar los exámenes de Google para convertirse en Google Partner.

¡Conviértase en un Profesional en Marketing Digital!

Eduardo Liberos
Director del Área Académica de Marketing Interactivo
IEDGE Business School

Objetivos

Una vez finalizado el **Master en Marketing Digital**, Ud. podrá..

- ▶ Conocer todos los **secretos de Internet** y cómo aplicarlos en sus **planes de marketing**.
- ▶ Sabrá cómo utilizar las **herramientas de comunicación on line** más efectivas.
- ▶ Desarrollar campañas de comunicación interactiva a través de Internet y **smartphones**.
- ▶ Gestionar **planes de medios digitales**.
- ▶ Controlar los **costes de inversión** publicitarias on line.
- ▶ Sabrá crear **piezas creativas interactivas** imbatibles.
- ▶ **Captar clientes** de una forma rápida, eficaz y económica con acciones interactivas.
- ▶ Poner en marcha programas de **fidelización on line** realmente eficaces.
- ▶ Localizar **nuevos clientes en cualquier parte del mundo**.
- ▶ Realizar **campañas de captación y fidelización on line** efectivas.
- ▶ Entenderá que se puede y que no se puede hacer en las **redes sociales**.
- ▶ Comunicará eficazmente a través de **smartphones y dispositivos móviles**.

Digital Marketing

Strategies Focused on Increasing The Reach & Visibility of Your Business.



Metodología

La metodología del **Master en Marketing Digital** es totalmente **práctica** de tal forma que a través de **ejemplos prácticos** se refuerza y hace tangible los conocimientos que se van adquiriendo durante el programa.

Los **contenidos** están totalmente **actualizados** y el alumno tendrá acceso a:

Clases en vivo online: Una ó dos veces por semana accederás a nuestro sistema de **clases en vivo online**, adaptadas a tu horario y donde estarás en contacto con los profesores y tus compañeros de clase. **¡Todas las clases se graban y se pueden ver en video!.**

Tutorías personalizadas: Los **7 días de la semana** en un horario muy amplio, podrás contactar de una forma directa con tu tutor personal, normalmente vía skype, que estará para resolver tus dudas del programa, ejercicios, o de tus propios clientes. Todos nuestros tutores son especialistas en **marketing digital** y con una gran experiencia empresarial.

Notas técnicas profesionales: Documentación actualizada y preparada por los profesores de las asignaturas. Todas las notas técnicas explican de la "A" a la "Z" todo lo necesario para comprender perfectamente cada asignatura.

Ejercicios prácticos: En cada asignatura tienes un ejercicio práctico especialmente preparado para ayudarte a comprender mejor los puntos a aprender. Además una vez que entregues tu solución, te enviaremos la solución del profesor para que analices como lo ha realizado.

Autotest: Cada asignatura tiene un autotest para medir la evolución del conocimiento adquirido.. De esta manera, el alumno va asimilando los conocimientos adquiridos y a los profesores nos permite evaluar el aprendizaje de cada alumno.

Documentación oficial de Google, Facebook...: El alumno tendrá acceso a presentaciones, estudios, documentación técnica oficial de diferentes proveedores para completar su formación.

Post actualizados: Cada semana, los profesores de IEDGE Business School, subirán al blog del programa, contenidos multimedia actualizados con lo último sobre Marketing Digital, donde los alumnos podrán debatir, preguntar y complementar la información aportada por el profesor.

Temario (I)

En solo **12 meses** adquirirá un conocimiento profesional en el uso y la optimización de sus campañas digitales comenzando con un conocimiento estratégico de un **plan de marketing interactivo**, hasta el conocimiento profundo de muchas herramientas digitales.

1

Plan de Marketing Digital

- Estrategias efectivas en marketing digital.
- Grandes tendencias en el mercado digital.
- Definición y Objetivos de un plan de Marketing Digital.
- Segmentación y público objetivo en Internet.
- Principales herramientas del marketing digital.
- Elaboración de un plan de comunicación y promoción en Internet.
- Los factores de éxito para hacer una buena estrategia digital.
- ¿Cómo crear un plan de medios on line?
- Negociación con soportes, agencias y centrales de medios on line.
- Rentabilidad en un plan de marketing digital.

Temario (II)

La metodología de formación online es la más avanzada: Clases en vivo online, videos, notas técnicas profesionales, documentación oficial de proveedores, casos prácticos, ejercicios, post semanales con contenido multimedia, contacto continuo con los tutores y profesores de las asignaturas.

2

Creatividad y formatos digitales

- Las claves para comunicar de manera eficaz a través de la web.
- Diseño web para diferentes objetivos de comunicación: promoción, branding, captación, fidelización.
- Formatos clásicos de publicidad online.
- Nuevos formatos interactivos.
- Copys imbatibles y adaptados a los soportes: desde Google Ads hasta apps.
- Herramientas para diseño multimedia.
- Las claves en el desarrollo de campañas creativas innovadoras en digital.
- Las landing page como continuación de piezas creativas.
- Cómo desarrollar creatividad eficaz en social media.
- Ejemplos de campañas creativas interactivas.

Temario (III)

El alumno tendrá una visión práctica y global en la **planificación, etiquetación y análisis de la información que obtenemos en Google Analytics** para facilitar la toma de decisiones. Además le ayudamos a superar con éxito en el examen oficial de Google para titularse en **Google Analytics Certified**.

3

Analítica Web y métricas digitales

- Google Analytics en profundidad.
- Google Tag Manager: etiquetado profesional.
- Publicidad Online Avanzada con Google Analytics.
- Recopilación de datos en Google Analytics.
- Procesamiento y configuración de GA.
- Secciones de los informes de Google Analytics.
- Sección de los informes de conversiones.
- Google Analytics para Mobile Apps.
- A/B en Google Analytics.
- Creación de un cuadro de KPI's digitales.
- Herramientas externas de medición: Comscore, Nielsen netratings, Dart, Atlas, Google AdSense, otras...

Temario (IV)

Los profesores son profesionales internacionales de reconocido prestigio con una enorme experiencia en gestión de campañas de Marketing Interactivo y Publicidad Digital para empresas en sectores como **Viajes, hoteles, alquiler de coches, educación, financiero, seguros...**

4

Estrategias de captación de leads

- Planificación de Estrategias de Captación.
- Soportes, formatos y oportunidades.
- Las claves para comunicar de manera eficaz a través de la web.
- MInisites para campañas de promoción.
- Product Placement en internet.
- Email Marketing.
- Affiliate Marketing.
- SEM y SEO.
- Campañas de display.
- Relaciones Públicas en internet..
- Acciones co-branded.
- E-retailer: webs del distribuidor.
- Publicidad Contextual.
- Generación de base de datos online.

Temario (V)

Los Alumni disponen de una **Bolsa de Trabajo** desde la finalización del programa. En la actualidad contamos con la confianza de un gran número de empresas internacionales que cuentan con nosotros a la hora de buscar profesionales.

5

Estrategias de Fidelización online

- Creación de un Programa de fidelización online.
- Plan de incremento de valor de clientes: segmentación, personalización, plan de contactos, objetivos de negocio (upselling, crossselling, ofertas...).
- Objetivos de fidelización en Internet.
- Generación de visitas fieles.
- Acciones de fidelización sobre el tráfico del sitio Web.
- Gestión de la relación con el cliente (e-CRM).
- MGM on line.
- Programas de fidelización en redes sociales y comunidades Virtuales.

Temario (VI)

Los alumnos tienen acceso a **un tutor** que personalizará la formación con una atención los 7 días de la semana en un horario muy amplio. La comunicación se realiza con skype y otras herramientas telemáticas. ¡Puede realizar **consultas diarias** sobre el contenido del programa o de su empresa!.

6

Mobile marketing

- Comunicación a través de Internet Mobile.
- Formatos publicitarios a través del móvil.
- Mobile AdServer: La publicidad en Internet mobile.
- Las capacidades del móvil: La integración en el mix de medios.
- Mobile marketing y las (nuevas) aplicaciones móviles en el marketing.
- El móvil y la ubicuidad.
- Integración de contenidos multiplataforma.
- Campañas multiplataforma, multisegmento, multipersonalización.
- TV Mobile.

Temario (VII)

Conocerá en profundidad conceptos como **Engagement, Alcance, customer Social Relationship Management, Buzz Marketing, WOM, social media analytics**... se formará en todos los aspectos necesarios para una gestión integral de la comunicación en las Redes Sociales y comunidades virtuales.

7

Social Media Marketing

- Centrando el objetivo: ¿Cuándo se realiza un proyecto de marketing en redes y medios sociales?.
- Beneficios concretos: alcance de objetivos, control y medición de resultados.
- ¿Qué formatos publicitarios nos ofrecen?, ¿Les podemos sacar más partido?.
- ¿Cómo conseguir más fans en Facebook?.
- ¿Cómo conseguir más followers en Twitter?.
- ¿Cómo desarrollar campañas PPC en Facebook para conseguir más leads?.
- Aplicaciones en Twitter y Facebook como elementos imprescindibles de captación y fidelización.
- ¿Cómo incrementar el alcance y el engagement?
- Análisis de la sindicación de contenidos (RSS), podcasts y videocast.
- La figura del Social Media Manager.
- ¿Cómo optimizar las nuevas redes sociales y comunidades verticales online?



Temario (VIII)

Facebook Ads es la mayor y mejor herramienta de comunicación B2C, con unas opciones de segmentación que permite llegar al marketing 121 de una forma directa, rápida, económica y efectiva. El alumno se convertirá en un **especialista de campañas digitales en Facebook Ads**.

8

Facebook Ads

- Apertura de cuenta de publicidad.
- Historias patrocinadas, promoción de publicaciones, ofertas y eventos.
- Captación eficaz de fans.
- Landing page onsite y off site.
- Creatividades y copys efectivos.
- Segmentación multivariable.
- Presupuestos y tipos de campañas.
- Analítica de resultados y benchmarking continuo.
- Retargeting de campañas y anuncios dinámicos
- Realización práctica de una campaña en Facebook.

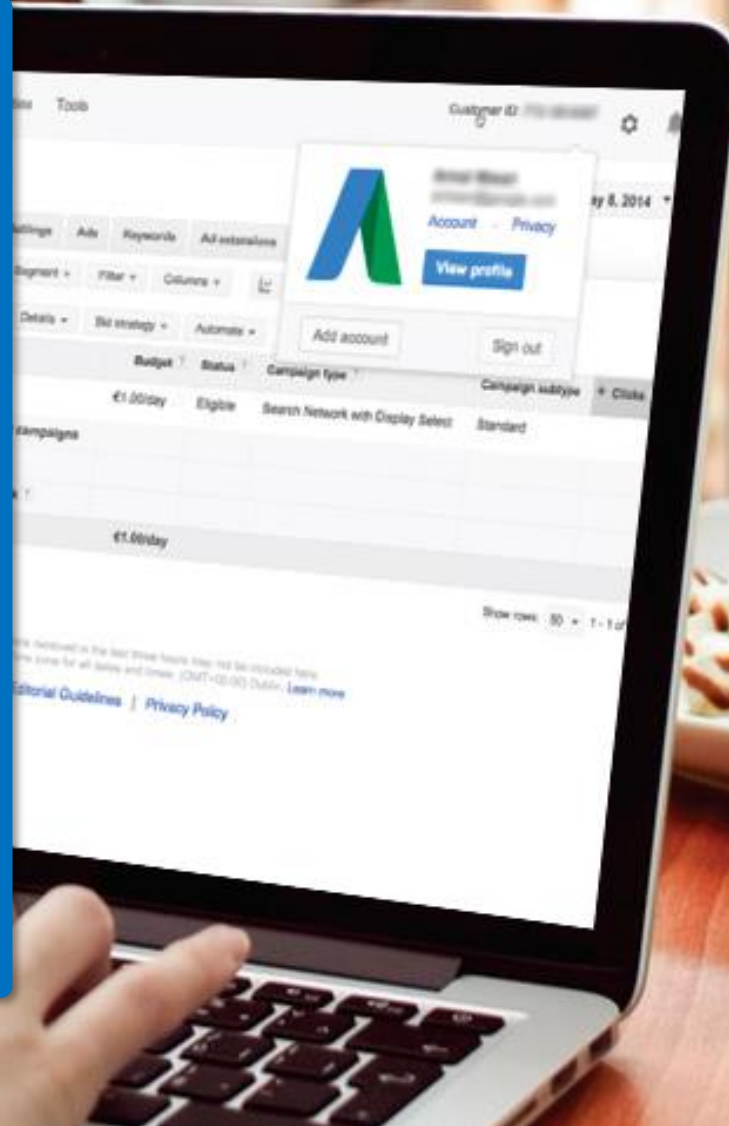
Temario (IX)

El alumno adquirirá un conocimiento profundo en **Google Ads** y podrá gestionar cualquier tipo de cuenta corporativa o de PYME. Además le ayudamos a superar con éxito en el examen oficial de Google para titularse en **Google Ads Certified**.

9

Google Ads

- Primeros Pasos con Google Ads.
- Herramientas de Google Ads.
- Keyword Research Strategy.
- Potencial de tráfico y competencia.
- Copys y creatividades atractivas.
- Segmentación del público objetivo y soportes.
- Presupuestos: Rendimiento, rentabilidad y crecimiento.
- Optimización de campañas de la Red de Búsqueda.
- Campañas en la Red de display de Google.
- Resultados: Reporting, análisis y rendimiento.
- Remarketing y Remarketing Dinámico.
- Campañas en Youtube
- Analítica de resultados.
- Google Shopping y Merchant Center.
- Campañas de Google Ads para Mobile Marketing.
- Realización práctica de una campaña de Google Ads..



Temario (X)

El alumno sabrá cómo integrar campañas de **email Marketing** dentro de su campaña de comunicación. Mediante un uso inteligente del email marketing se pueden ahorrar **costes de comunicación, reducir tiempos de respuesta a una oferta, y realizar una personalización efectiva (one-to-one).**

10

Email Marketing

- Campañas email, definición y propiedades.
- Email Marketing Planning
- Creatividades y copys vencedores.
- La landing page efectiva
- Bases de datos de contactos
- Proveedores profesionales de campañas de email
- Requisitos Técnicos para lanzar campañas de Email Marketing
- Métricas y objetivos en email marketing
- Medición y análisis de resultados
- Mobile email marketing
- Realización práctica de una campaña de email marketing

Temario (XI)

Estar correctamente posicionado en un buscador se ha convertido en una necesidad para las empresas. Se convertirá en un especialista en **SEO on Page, SEO off Page, Linking Baiting, ASO, Google Webmaster Tools, SEO Mobile, SEO Internacional, SEO Técnico, SEO en Youtube...**

11

SEO

- Google como motor de búsqueda.
- Funcionamiento de las arañas.
- Indexación de contenidos.
- Optimización On Page y off page.
- Metatags y etiquetas.
- Optimizar el código fuente.
- Optimización on server.
- Sitemaps y robots.
- Herramientas para Webmasters.
- LinkBuilding.
- Como evitar penalizaciones en los buscadores.
- Herramientas SEO.
- Contenido y palabras clave.
- Auditoría SEO Técnica.
- SEO Mobile.
- App Store Optimization (ASO).
- SEO Local.
- SEO Técnico.
- SEO Para Youtube.
- Google Search Console.

Temario (XII)

LinkedIn es la red social profesional con mayor número de usuarios y con los más altos resultados entre trabajadores y mandos directivos. El sistema de LinkedIn Ads nos permite segmentar para **mercados B2B** como ninguna otra herramientas de comunicación digital.

12

LinkedIn Ads

- Apertura de cuenta de publicidad.
- Landing page onsite y off site.
- Creatividades y copys efectivos.
- Segmentación multivariable.
- Presupuestos y tipos de campañas.
- Analítica de resultados y benchmarking continuo.
- Realización práctica de una campaña en LinkedIn..

13

Performance Campaigns

- Cómo realizar campañas a través de redes de afiliación.
- Modelos de negocio: CPL, CPI, CPA
- Precios de campañas.
- Campañas internacionales
- Negociación entre publisher, affiliate y anunciante

Temario (XIII)

Mediante un uso inteligente de la **publicidad programática** se pueden ahorrar costes de comunicación. Se convertirá en un especialista en **etiquetado, GTM, Bid Management, Big Data, DMP, SSP, DSP...**

14

Publicidad Programática

- Introducción a la publicidad programática.
- Tecnología en publicidad programática.
- Players y gestión de impresiones.
- Bid Object y Bid request.
- Gestión de datos: de la impresión al big data.
- Modelos de atribución.
- DMP: Adexchange, header bidding y Trading.
- SSP: Herramientas de venta programática.
- DSP: Herramientas de compra programática.
- Herramientas y plataformas de gestión.
- Inserción de píxeles
- Planificación programática de medios
- Inserción de script en creatividades
- Upload de creatividad en aderving
- Upload campaña en DMP
- Gestión de SSP
- Optimización DSP
- Publicidad programática en la práctica.

Temario (XIV)

Twitter Ads se ha convertido en una herramienta eficaz, directa y personalizada de comunicación y publicidad on line. El alumno le comprenderá a rentabilizar el uso de **Twitter Ads en las acciones de captación y fidelización on line.**

15

Twitter Ads

- Apertura de cuenta.
- Gestión de campañas.
- Tipos de Twitter ads: Tweets promocionados, Cuentas promocionadas, Temas del momento promocionados y anuncios políticos.
- Tipos de campañas: Seguidores, Clics en sitios webs o conversiones, Instalaciones o interacciones con aplicaciones, clientes potenciales, personalizados.
- Tipo de creatividades: Tweets y tarjetas.
- Medición de resultados y analítica
- Audiencias personalizadas
- Retargeting en Twitter
- Optimización de campañas
- Desarrollo de campañas en real time.

I Temario (XV)

El desarrollo de **Mobile Apps** debe ser correctamente planificado, y pensado para un publico objetivo exigente. Después del boom de desarrollo de apps, entramos en la era de la optimización y gestión de la comunicación con los usuario mediante **apps, push notification y desarrollos en constante evolución.**

15

Creación de Mobile Apps

- Tecnología: IOS y Android.
- Wireframe, diseño y programación.
- Usabilidad, arquitectura de la información y experiencia de usuarios.
- Conectividad y seguridad.
- Subida de la app a Google Play y Apple Store.
- Actualización de versiones.
- Promoción de app: ASO y campañas de performance.
- Métricas de uso y ROI.
- Desarrollo de una app en real time.

16

Preparación para la certificación de Google Partner

- Abrir cuenta MCC.
- Exámenes de certificación en Google Ads y Google Analytics.
- Apertura cuenta en Google Partners.
- Requisitos para convertirse en Google Partners.

I Temario (XVI)

Todo emarketer debe enfocar sus acciones de marketing digital hacia el comercio electrónico. Una correcta estrategia digital significa ventas a través de internet. En este módulo conoceremos como vender en **amazon**, **ebay**, **alibaba** o **mercadolibre** ¡Cualquier pyme puede vender en cualquier país del mundo!

17

Comercio Electrónico

- ¿Qué son y dónde encajan los marketplaces?
- Taxonomía de los marketplaces: Qué tipos hay, cuántos son y cuáles son los principales
- Principales características y particularidades de Amazon, Mercadolibre, eBay y Linio
- Monitorización de la competencia y de precios
- SEO en Amazon
- Análisis de keywords en Amazon
- Gestión de feedback
- Precios dinámicos
- Estrategias de repricing
- Herramientas publicitarias en marketplaces: cuáles son, modelos, ventas y cómo se opera en las plataformas
- Workshop de Amazon: Amazon Seller Central

Temario (XVII)

La parte práctica del **Master en Marketing Digital** se resuelve en un proyecto final real, donde los alumnos desarrollarán un **plan de marketing digital real para una empresa**. Además, aquellos alumnos que lo deseen, tendrán un **stage en España, México y USA**, donde se visitarán las centrales corporativas de las empresas más importantes en **Madrid, Ciudad de México y San Francisco**.

18

Proyecto Final

- Desarrollo de Plan de Marketing Digital.
- Simulador empresarial de marketing digital.
- Creación de un cuadro de mando integral para marketing digital.
- Selección de equipo.
- Marketing Digital Internacional.

19

Stage en España (Optativo)

- Marketing Digital en el mercado europeo.
- Seminarios prácticos.
- Visita a empresas: GroupM, Banco Santander, Telefónica, BBVA, Osbourne Clarck Lawyers..

20

Stage en México (Optativo)

- ¿Cómo hacer comunicación digital en Latinoamérica?.
- Seminarios prácticos.
- Visita a empresas: Telmex, Televisa, High Protein, Grupo Modelo, FEMSA, CEMEX...

21

Stage en San Francisco, USA (Optativo)

- Marketing Digital para el mercado USA.
- Seminarios prácticos,
- Visita a empresas: Apple, Google, Twitter, Facebook, LinkedIn, ..

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



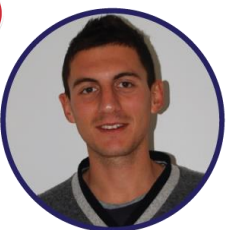
mediara
the crossmedia company

EDUARDO LIBEROS (España)

CEO de Mediara. Director del Área Académica de Marketing Interactivo en IEDGE Business School.

Licenciado en Marketing y Master en Dirección Financiera por ESIC. MBA por la Universidad Politécnica de Cataluña. Master en Sistemas y Tecnología de la Información por el Instituto de Empresa. Postgrado en Management Research por Harvard University. Postgrado en Competitive Marketing Strategy por Wharton.

Co-autor de "El Libro del comercio electrónico" y "El Libro del Marketing Interactivo y Publicidad Digital" editados por ESIC Editorial. Clientes gestionados en Internet a internacional: Renault, AMC, Tena, Private, Monster, Turespaña, Famosa, Yahoo, Dell, BNP Paribas, Movistar, Telefonica, Banco Santander, BBVA, Repsol...



VIAJES

El Corte Inglés

FABIO PREMOLI (Italia)

SEO & Web Analytics Manager en Viajes el Corte Inglés.

Licenciado en Economía por la Università Cattolica del Sacro Cuore, Máster en Comercio Electrónico por la Universidad de Salamanca, actualmente es. Especialista SEO y de analítica web con 8 años de experiencia en la definición, desarrollo y gestión de procesos de Posicionamiento en Buscadores enfocados a la conversión e implementación en entorno difíciles de Publicidad Programática y de la formación in house para los empleados de esta herramienta de analítica web.

En su trayectoria profesional ha podido trabajar con clientes top de sus respectivos sectores como Rumbo, Sol Meliá, Edreams, IE business School, NH Hoteles y SEAT.



ethink
driving sales

SERGIO GONZÁLEZ (España)

Socio Fundador ethink.

Uno de los máximos especialistas en Publicidad digital en español, es licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid.

Ha sido Director de Servicios al Cliente de netthink Isobar, Director de Ecosistemas Digitales en Carat y Responsable del Product Office de Carat.

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



EVA ZAERA (España)

Associate Director E-Customer Engagement en Coca Cola European Partners.

Licenciada en derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, Master GESCO por ESIC y Master en Marketing relacional Directo e Interactivo por ICEMD

Ha trabajado como Digital Marketing Director en L'Oreal, Digital & Direct Marketing Manager en Douglas, Customer Manager en Sanitas y Business Manager en American Express.



ERASMO LÓPEZ (Chile)

Social Media Strategist Schibsted.

Periodista licenciado en comunicación social. Master en aplicaciones multimedia y espacios internet en la Universidad Politécnica de Catalunya, España. Profesor de Marketing y Web 2.0.

Experiencia en la definición, implantación y dinamización de redes y comunidades sociales. Más de 15 años de experiencia ligado a internet realizando funciones de Social Media Management en proyectos como Fotocasa, Infojobs ó Habitaclic



SERGIO LAX (España)

Community Manager en Movistar.

Licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad Complutense de Madrid, con Máster en Dirección de Marketing por la Universidad Autónoma de Madrid.

Experiencia en Marketing Digital en Telefónica Movistar, Coca-Cola, QDQ-Media y agencias de RRPP, medios, ventas y atención al cliente. Expertise en Social Media, Analítica, Monitorización, Comunicación digital, Estrategia y Planificación. Soy profesor interno en Telefónica Movistar y he colaborado en distintas formaciones en Business School y participado en ponencias de Publicidad Digital.



Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



MarcaSfera

ALEJANDRO RIVAS (España)

Socio de Marcasfera.

Es licenciado en Marketing y Dirección de Empresas y Master en Marketing por la Escuela Superior de Estudios de Marketing.

Trabajó en www.plus.es y en Saint Gobain compaginándolo con los últimos años de carrera. Vendió su primer blog publicitario en el año 2006, su primera campaña de comunicación con bloggers en 2007, su primera campaña en Facebook a finales de 2008 y su primera acción en Twitter en el 2009.



groupm

ÁLVARO NÚÑEZ (España)

CEO SWIM (GroupM).

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ICADE, especialista en Dirección de Marketing y Comercial por la Cámara de Comercio e industria de Madrid y Master en Marketing Digital y Management por el Instituto de Empresa.

Ha sido Director General de Special Actions & Entertainment en GroupM España, Director de Comunicación no Convencional de Media Planning Group, Director de Acciones especiales de la cadena de TV generalista Cuatro y de la plataforma de TV de pago Digital +, Jefe de Compras y Logística de la incubadora de consultoría de Negocios on line Netjuice y como Gerente de compras en Sonae Distribución, primer grupo de empresas en Portugal.

Co-autor de "El Libro del Marketing Interactivo y Publicidad Digital" editado por ESIC Editorial.



Maruchi

QUICO RUBIO (España)

Director creativo y socio fundador en Maruchi.

Publicitario con más de 18 años en la profesión, especializado en branding digital y conceptualización estratégica. Ha trabajado como Director de arte online en Netthink, y Director Creativo en Código Visual

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



JESSICA PALOMINO (España)

Head of Creative & Ad Operation en Webedia España.

Licenciada en Publicidad y Relaciones Pública por la Universidad Complutense de Madrid. Ha trabajado como diseñadora web en Homeaway y Jet Multimedia.

webedia.



LETICIA HERRERO (España)

Socia en ethink.

Licenciada en Periodismo por la Universidad Europea de Madrid. Máster en Dirección de la Empresa Audiovisual por la Universidad Carlos III, Máster en Publicidad y Comunicación Empresarial por ESIC y Máster en Comunicación Institucional y Política por la Universidad Carlos III.

Ha trabajado en agencias multinacionales como Initiative Media, netthink isobar, Carat y Havas para clientes como The Walt Disney Company, Philips, L'Oréal, BMW, Diageo, Telefónica, Movistar y Canal +.

ethink
driving sales



PHIL GONZÁLEZ (Francia)

Instagramers Network founder.

DUT en Techniques de commercialisation por la IUT de Paris, Business Degree en Skema Business School

Ha trabajado como Head of Media en AMC Networks, Web Portal and Internet content Manager en Orange y Portal Manager en Autocity.com

instagramers

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



MAPFRE

SERGIO PRIETO (España)

Senior Digital Marketing en Mapfre.

Licenciado en Comunicación Audiovisual por la Universidad Complutense de Madrid y Comunicación Multimedia por la Universidad Francisco de Vitoria. Master en Publicidad y Comunicación Empresarial por ESIC y Digital Marketing ICEMD-ESIC.

Responsable de implementación del Plan de marketing digital del Programa de Fidelización de MAPFRE Iberia. Ha desarrollado su actividad profesional vinculada a la comunicación y la publicidad en los sectores de Ocio deportivo y Entidades Aseguradoras. (MVA, Verti, MAPFRE).



captify

RUTH BAREÑO (España)

Commercial Lead en Captify Spain.

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la UEX y Master en Economía de las Telecomunicaciones por la UNED.

Ha desarrollado su carrera en Vodafone, en Jetmultimedia y Tempos 21 (Grupo Telefónica) como Gerente Comercial en soluciones completas de movilidad (NFC, Bluetooth, Apps...). Ha sido Gerente de Publicidad en el Móvil dentro de Orange Advertising Network España, Directora General de madvertise y Vicepresidenta de la Mobile Marketing Association en España.

Co-autora de "El Libro del Marketing Interactivo y Publicidad Digital" editado por ESIC Editorial.



T2media
Time 2 Optimize

JOSÉ ANTONIO MIRANDA (España)

Director Big Data T2O.

Licenciado en Ciencias Matemáticas en la rama de Estadística e Investigación Operativa por la UNED y Executive MBA por ESIC Business & Marketing School.

Ha sido Jefe de Campo en el Censo 2001 en el Instituto Nacional de Estadística de España, Manager del departamento de Investigación y Servicios de Marketing de Carat, Jefe de Proyectos del departamento de Recursos Estratégicos de Zenithmedia, Data & Analytics Director en Havas Digita y Regional Director for Analytics & Insights Latin America at WaveMaker.

Es co-autor del libro "Publicidad online: Las claves del éxito en Internet"

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



JAVIER SOLO (España)

Director Creativo digital en WYSIWYG.

Técnico Superior en Diseño Gráfico. Ha sido Director de Arte/Creativo en net-think, y en agencias como Brandmedia, Publicis, Euro RSCG 4D I eOne, Cp proximity y shackleton, trabajando para clientes como Movistar, Vodafone, Volvo, Ono, Control ,Canal+, ... A lo largo de este tiempo ha sido reconocido con múltiples premios en festivales nacionales e internacionales: El Sol, Echo Awards y John Cattles Awards entre otros.

WYSIWYG*



KRISTEL MARTOPOULOU (Grecia)

Responsable de las campañas de Display, Afiliación y Metabuscadores en Viajes el Corte Inglés.

Licenciada en Economicas por la Universida de Atenas, Master en Nuevas tecnologías por la Université des Sciences et Technologies de Lille.

Anteriormente trabajaba en el departamento de Adquisición de Trafico en el grupo eDreams Odigeo.

VIAJES

El Corte Inglés



JAVIER MILLÁN (España)

Responsable DMP en Divisadero.

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad de Oviedo, con posgrado en Inteligencia de Negocio y Análisis de Datos en la UOC.

Consultor tecnológico desde hace más de 6 años y actualmente responsable del área de DMP dentro de Divisadero.

DIVISADERO
A MERKLE COMPANY

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



ALEJANDRO MARTÍN (España)

Global Head of Marketing en NAGA Brokers GmbH.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la UNED y Master en Marketing Digital en IEBS.

Alejandro ha trabajado durante más de 11 años como Global Head of Marketing y está especializado en lead generation B2C y en media buying habiendo gestionado campañas en diferentes países de Europa, LATAM, Asia y África.



JESÚS VELASCO (España)

Client Partner Twitter.

Licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad San Pablo CEU.

Ha desarrollado su carrera profesional en Hearst Magazine y Vodafone



ASTRID ALTADILL (España)

Estratega en Branded Content en El Terrat.

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Barcelona. Astrid lleva desarrollando su carrera en creatividad estratégica y digital desde hace más de 8 años.

Empezó como Community Manager en la agencia Buzz Marketing Networks, donde poco después estuvo como Account Director & Social Media Strategist durante más de 3 años para después virar hacia el sector del Branded Content

Además ha sido docente y colaboradora en distintas universidades desde los 22 años, entre las cuales destacan ESRP-UB, ELISAVA, La Salle, ESADE y ESIC.



Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



MARIO FERNÁNDEZ (España)

Técnico en Marketing Online en Viajes El Corte Inglés.

Graduado en turismo por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Dirección de Empresas y posteriormente Master en Nuevas Tecnologías por la Universidad Antonio de Nebrija en colaboración con el Centro de estudios Ramón Areces.

Actualmente Técnico en Marketing Online llevando la gestión de la campañas de compra programática de Viajes El Corte Inglés.

VIAJES

El Corte Inglés



MARIELA GENTILE (Argentina)

Jefe de monetización digital en Clarín.

Licenciada en Administración por la Universidad de Buenos Aires,

Ha desarrollado su carrera profesional en HP como analista de sales operations y procesos de calidad, en Telecom Personal como Analista de Negocio y en el grupo Clarín como responsable de desarrollo comercial exterior y jefe de monetización digital.

Clarín



JUAN CARRERO (España)

Head of Paid Search en iProspect.

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Certificado en Google Ads y Analytics, Google Video, en Bing Ads y en Marin Software.

Anteriormente ha sido Head of Paid Search en DigitasLBi, Search Head & SEO Account Manager en Big Mouth, online campaign manager en Domestika y Web Content editor en The Cocktail.

iProspect
Driving Business Performance

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



DAYANA PEREIRA (Venezuela)

RTB and Programmatic Specialist at Unidad Editorial.

Licenciada en Comunicación Social y Magister en Administración de Empresas por la Universidad Católica Andrés Bello.

Ha trabajado como logger en Sony y Especialista en Marketing digital por el Banco Exterior.



Unidad Editorial



TIAGO VILA (Portugal)

Head of Analytics de Mediasmart

Licenciado en Ciencias Económicas en la Universidad de Porto y analítica en British Columbia, donde fue galardonado con el UCB Award por sus méritos logrados en este campo.

Lleva 5 años ayudando a los anunciantes a invertir de forma efectiva en publicidad programática para móviles. Trabajó anteriormente en compañías punteras del sector de Internet como Meetic, donde ocupó el cargo de Affiliate Manager durante más de tres años, EyeWonder o TradeDoubler. Su educación pluridisciplinar le ha otorgado una visión holística del mercado mobile.

#MEDIASMART

MOBILE FIRST. TRANSPARENT. POWERFUL.



JOFRE FOLCH (España)

Director de Kaizen3.

Profesional de la Analítica Web y del Marketing Online con un perfil híbrido basado en la tecnología y el marketing. Cuenta con un Posgrado en Big Data (IEBS), un Master en Comercio electrónico (EAE), un Posgrado en Marketing Online (OBS), un Posgrado en Analítica web (UB) y diversas diplomaturas privadas en Desarrollo Web, CRO, SEM, CMS, SEO, y otras disciplinas.

Ha trabajado como Digital Analytics Manager en SEAT, Digital Analytics Consultant en Metriplica, Digital Marketing Manager en LF Channel y actualmente dirige la agencia Kaizen3.

k3

Profesores

Profesionales internacionales de reconocido prestigio...



ÓSCAR LÓPEZ (España)

[Audience Chapter Lead en Orange.](#)

Licenciado en Psicología por la Universidad Camilo José Cela y Master en Marketing Management por ESIC.

Ha desarrollado su carrera profesional en Prisa como Senior Business Insights & Audience Data Analyst, en Direct Seguros como web analytics, en Financial Times como Advertising Audience Analyst y en Mutua Madrileña como Digital Intelligence Strategist.



CHARO PAREDES (España)

[Global Head of Organic Acquisition At Buongiorno \(NTT DOCOMO Group\).](#)

Has worked as SEO Manager at Don Quijote, SEO manager at Apex Digital and IT technician at WITT.

Bachelor of English at Universidad de Murcia, MA in Applied Language at University of Hull and Post Graduate in Project Management at Deusto University.



SALVADOR GATJENS (España)

[Programmatic Trader en Placebo.](#)

Licenciado en Publicidad por la Universidad Complutense.

Ha desarrollado su carrera profesional como Programmatic and Data Prisa en Brand Solutions y Account Manager en Outbrain.

Titulación

Conviértase en Master en Marketing Digital
.. Además podrá superar el examen oficial
de Google y obtener el título de Google
Ads Certified y Google Analytics Certified.

Una vez superado todos los ejercicios, exámenes y cumplido con los requisitos de asistencia a las clases en vivo y las tutorías personalizadas, obtendrá el Título en **MASTER EN MARKETING DIGITAL**.

La titulación en **IEDGE Business School** es de ámbito privado siendo muy apreciada por las empresas internacionales del sector del Marketing Interactivo y Publicidad Digital.

El Diploma de El **Master en Marketing Digital** da testimonio público de que el participante ha obtenido unos conocimientos prácticos de aplicación inmediata en temas específicos de gran relevancia para nuestro sector.

Además los alumnos de América que deseen pueden solicitar la **convalidación por el tratado de la Haya** que les reconoce los conocimientos adquiridos para trabajar en empresas de la Unión Europea.

Los alumnos que terminen el programa con éxito estarán preparados para superar los exámenes oficiales de Google para convertirse en **Google Ads Certified Y Google Analytics Certified**. **IEDGE Business School** le asegura que Ud. superará los exámenes oficiales de Google. ¡Es un compromiso por escrito!



Certificaciones Google Ads

Google Ads tiene nuevas certificaciones: **CERTIFICACIÓN PUBLICIDAD EN BÚSQUEDAS DE Google Ads**, **CERTIFICACIÓN DE PUBLICIDAD EN DISPLAY DE Google Ads**, **CERTIFICACIÓN EN VÍDEO DE Google Ads**, **CERTIFICACIÓN EN MÓVILES DE Google Ads**, **CERTIFICACIÓN EN SHOPPING DE Google Ads**, **CERTIFICACIÓN EN VENTA DE PUBLICIDAD DIGITAL (Nueva)** y **CERTIFICACIÓN DE SITIOS PARA DISPOSITIVOS MÓVILES (Nueva)**.



Consiga las nuevas certificaciones oficiales de Google Ads



Certificaciones Google Analytics

La **certificación oficial en Google Analytics** es la certificación más solicitada por los departamentos de marketing de corporaciones internacionales y agencias de marketing digital.



Consiga la nueva certificación oficial de Google Analytics





Google Partner

Certificarse como **Google Ads Certified** es un requisito obligatorio para que su agencia de marketing digital pueda optar a convertirse en **Google Partner**.

Desde IEDGE Business School le asesoraremos gratuitamente para que su empresa consiga ser **Google Partner** y disfrutar de las innumerables ventajas que ofrece Google a sus mejores agencia.

La certificación como **Google Partner** abre las puertas a miles de clientes en todo el mundo.



Con la certificación oficial en Google Ads su empresa puede optar a convertirse en Google Partner.





Empresas

IEDGE Business School cuenta con la confianza de empresas internacionales a las que se ha formado, se tienen acuerdos y se está realizando una política activa de **partnerships**.



Testimonios

Testimonios y comentarios de nuestros alumnos...



GEMA DE LOS RIOS

Partner Client Leadership Mindshare CMO Fund. Universitaria Iberoamericana

[@GemaLos](#)

"Programa muy recomendable, profesores de primer nivel internacional y ejemplos reales"



ALEJANDRA CASADO

Fund. Universitaria Iberoamericana Senior Account Man. Crazy4Media

[@casadoalejandra](#)

"Casos prácticos reales y aplicables en mi empresa. Felicitaciones a IEDGE"



MIGUEL BERMEJO

Senior Account Man. Crazy4Media

[@official_migue](#)

"Tenia un tutor personal los 7 días de la semana con un conocimiento extraordinario de la materia"



NUBIA JARAMILLO

Marketing Man. Galacruises Expeditions

[@nkjaramillo](#)

"Es curso es totalmente práctico con muchos ejemplos y ejercicios en real"



FRANCISCO CHINCHOT

Digital Manager Gamers.com

[@fchinchot](#)

"Lo que más me gustó es que cada profesor es un profesional en activo que conocen la realidad del mercado"



WILLIAM LOZADA

CEO Lawebcomercial.com

[@lawebcomercial](#)

"Este programa me está permitiendo ganar más clientes"



MONTSERRAT PANGRAZIO

Webmaster Inverfin.com

[@montserrat.pangrazio](#)

"Iba aplicando cada contenido nuevo aprendido en mi empresa"



KARLA GARZA

Account Manager McCANN

[@karladelagarza](#)

"Trabajando en agencia conocía el uso de herramientas digitales pero este curso ha superado mis expectativas"



ERICK FUENTES

Gerente General Vértice Publicidad

[@elerick](#)

"Aplicué en mis clientes todo lo que iba aprendiendo durante el programa"



ALEXANDRA SMITH

Business Development Linio

[@_AlexandraPaola](#)

"En nuestra empresa, la parte de campañas es clave, y gracias a los profesores de IEDGE, pude mejorar en mi trabajo"



ERICA GUAMPARITO

Country Manager Relevance Planning

[@RelevanceEs](#)

"Estupendo programa, muy práctico, actualizado y enfocado a la realidad de las agencias de marketing digital"



MARIA TAVERAS

Gerente Solusync

[@mariacristal](#)

"Tengo experiencia en campañas digitales, pero en 2 meses mejoré muchísimo mi conocimiento"

Requisitos y Precio

El precio del **Master en Marketing Digital (MMD)** es de un único pago.

IEDGE Business School solicita de cada candidato los siguientes requisitos:

- ▶ Egresado universitario ó experiencia laboral de más de 3 años.
- ▶ El candidato deberá enviar:
 - Formato de Inscripción al curso.
 - Curriculum vitae.
- ▶ Firma del Contrato de Matrícula.

Una vez completado y aprobados los requisitos por parte de **IEDGE Business School**, el alumno deberá realizar el pago de la matrícula.

Para solicitar información del precio del programa, contacte con Laura Rodríguez:
Laura.Rodriguez@iedge.eu

(*) Los alumnis ó antiguos alumnos tienen precios especiales. ¡Pregunte por ellos!



Forma de pago

En IEDGE Business School disponemos de diferentes formas de pago online **100% SEGURO**, adaptándonos a tu forma habitual. Puedes pagar con:

- ▶ Tarjetas de Crédito: AMEX, VISA, Master Card
- ▶ Tarjetas de Débito
- ▶ Paypal
- ▶ Western Union
- ▶ Transferencia





Becas

Consiga una
de las 100 **100%**
BECAS del

Desde **IEDGE Business School** apoyamos a los mejores candidatos...

Con el fin de apoyar el desarrollo emprendedor, la excelencia profesional y académica, **IEDGE Business School** tiene firmado convenios con diferentes Instituciones y Fundaciones en Europa y América para la concesión de BECAS a los mejores currículos.

Para más información, escriba a Laura.Rodriguez@iedge.eu ó acceda a www.iedge.eu/becas



Fundación Pami
por el desarrollo de la sociedad

Nota: Se aplicarán gastos de inscripción.



Networking y Alumnis

IEDGE Business School tiene una red de alumnis (antiguos alumnos) en toda América y Europa)



Ventajas de los Alumnis

En **IEDGE Business School** cuidamos y mantenemos una red extensa de Alumni en todos los países de América y los más importantes de Europa. Una vez finalizado el programa, cada alumni tiene un acceso a unos servicios internacionales :



- ▶ **Plan de formación continuo:** Una vez termine sus estudios tendrá acceso a contenidos actualizados de su programa formativo y otras áreas que Ud. Seleccione.
- ▶ **Becas de estudios permanentes:** Además tendrá una beca permanente en todos los programas sin caducidad en el tiempo.
- ▶ **Bolsa de Trabajo y Apoyos a Emprendedores:** Tendrá acceso a una bolsa de trabajo internacional en su área de interés. Ó si es emprendedor, puede optar a nuestra red de business angels y apoyo empresarial a nuevos proyectos .
- ▶ **Networking internacional:** Somos más de 2.000 alumnis en más de 20 países.

Programas

CONTENIDOS
ACTUALIZADOS AL 2019

IEDGE Business School le ofrece un amplio programa educativo en el área de **Marketing Digital**, siendo la primera escuela de negocios online por número de profesores, alumnos y programas.

Algunos de nuestros **programas académicos** con más éxito son:

CURSO TÉCNICO AVANZADO SEM (GOOGLE ADS & BING ADS)

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-sem



- **Duración:** 2 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Profesores:** Internacionales
- **Becas:** Si (15%)
- **Certificación Google Ads:** Si



CURSO TÉCNICO AVANZADO BIG DATA

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-big-data



- **Duración:** 2 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Profesores:** Internacionales
- **Becas:** Si (15%)



CURSO TÉCNICO AVANZADO SOCIA MEDIA MARKETING

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-social-media-marketing

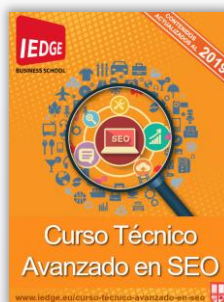


- **Duración:** 2 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Profesores:** Internacionales
- **Becas:** Si (15%)



CURSO TÉCNICO AVANZADO SEO & ASO

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-seo



- **Duración:** 2 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Profesores:** Internacionales
- **Becas:** Si (15%)



Programas

CONTENIDOS
ACTUALIZADOS AL 2019

IEDGE Business School le ofrece un amplio programa educativo en el área de **Marketing Digital**, siendo la primera escuela de negocios online por número de profesores, alumnos y programas.

Algunos de nuestros **programas académicos** con más éxito son:

CURSO TÉCNICO AVANZADO GOOGLE AD MANAGER

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-google-ad-manager



- **Duración:** 3 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Profesores:** Internacionales
- **Becas:** Si (15%)
- **Certificación Google Ads:** Si



CURSO TÉCNICO AVANZADO PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-publicidad-programatica



- **Duración:** 2 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Precio:** Profesores: Internacionales
- **Becas:** Si (15%)



CURSO TÉCNICO AVANZADO GOOGLE ANALYTICS

www.iedge.eu/curso-tecnico-avanzado-en-google-analytics



- **Duración:** 2 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **Profesores:** Internacionales
- **Becas:** Si (15%)
- **Certificación Google Analytics:** Si



Programas

Consigue una beca **100%**

CONTENIDOS ACTUALIZADOS AL **2019**

IEDGE Business School dispone de **BECAS 100%** (*) para los mejores C.V. Si desea más información del programa de BECAS 100%, contacte con Laura.Rodriguez@iedge.eu.

Programas académicos con **BECAS al 100%** (*):

MASTER EN MARKETING DIGITAL

www.iedge.eu/master-en-marketing-digital



- **Duración:** 12 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **BECA:** 100%
- **Tipo de programa:** 80% online y presencial y optativo en España, México y San Francisco (USA)
- **Profesores:** Internacionales
- **Certificación Google Ads:** Si
- **Certificación Google Analytics:** Si



MASTER EN ECOMMERCE

www.iedge.eu/master-en-eCommerce



- **Duración:** 12 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **BECA:** 100%
- **Tipo de programa:** 80% online y presencial y optativo en España, México y San Francisco (USA)
- **Profesores:** Internacionales



MASTER EN DIGITAL ANALYTICS & BIG DATA

www.iedge.eu/master-digital-analytics-big-data



- **Duración:** 12 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **BECA:** 100%
- **Tipo de programa:** 80% online y presencial y optativo en España, México y San Francisco (USA)
- **Profesores:** Internacionales
- **Certificación Google Analytics:** Si



MASTER EN GOOGLE MARKETING PLATFORM

www.iedge.eu/master-en-google-marketing-platform



- **Duración:** 12 meses
- **Contenidos:** Actualizados a 2019
- **BECA:** 100%
- **Tipo de programa:** 80% online y presencial y optativo en España, México y San Francisco (USA)
- **Profesores:** Internacionales
- **Certificación Google Ads:** Si
- **Certificación Google Analytics:** Si



(*) Becas otorgadas por Instituciones y Fundaciones internacionales. Es necesario completar los requisitos que se soliciten. Las Becas se asignarán por orden de aprobación hasta agotar las plazas disponibles para cada convocatoria. Se pueden aplicar gastos de inscripción.
Para más información: Laura.Rodriguez@iedge.eu



Contacto

+ 34 91 123 8750

+ 1 415 429 5988

+ 52 555 350 9661

+ 34 684 214 635



Laura Rodríguez

Gerente de Promoción

Laura.Rodriguez@iedge.eu

– España - México - USA - Canadá - Colombia - Perú - Argentina - Guatemala - Chile - Ecuador - Nicaragua - El Salvador - Honduras - Costa Rica - Panamá - Venezuela - República Dominicana - Bolivia - Paraguay - Uruguay - Brasil –

Más Información en:



Gracias!!

El objetivo del curso es formar al participante para que tenga una visión práctica y global en la planificación, creación, ejecución y análisis de proyectos de Marketing Digital tanto para profesionales de PYMES como de grandes empresas.

Una vez finalizado el programa, el alumno podrá:

- Conocer todos los secretos de Internet y cómo aplicarlos en sus planes de marketing.
- Saber cómo utilizar las herramientas de comunicación on line más efectivas.
- Desarrollar campañas de comunicación interactiva a través de Internet y teléfonos móviles Gestionar planes de medios.
- Controlar los costes de inversión publicitarias on line.
- Conocer piezas creativas interactivas imbatibles.
- Captar clientes de una forma rápida, eficaz y económica mediante acciones de comunicación interactivas.
- Poner en marcha programas de fidelización on line realmente eficaces y perdurables en el tiempo.
- Localizar nuevos clientes en cualquier parte del mundo.
- Realizar campañas de captación y fidelización on line efectivas.
- Entender que se puede y que no se puede hacer en las redes sociales y comunidades virtuales.
- Conocer cómo comunicar eficazmente a través de teléfonos móviles y dispositivos smartphones.
- Se podrá convertir en Google Partner.

El programa tiene un enfoque eminentemente práctico, real y de aplicación inmediata. En él aprenderá cómo planificar, crear, ejecutar y medir resultados de las acciones de comunicación con Marketing Interactivo y Publicidad Digital.

¡Marketing Interactivo y Publicidad Digital, explicado por profesionales para profesionales!