



CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

PROGRAMA PRESENCIAL

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org



CONSTANZA

Business & Protocol School

*Conocimiento y distinción
al alcance de todos*

¿Por qué estudiar en Constanza?

- **Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.
- **Pago fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.
- **Becas disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.
- **Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide sus títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.
- **La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.
- **Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.
- **Flexibilidad total:** Nos adaptamos a ti ofreciéndote tres modalidades de estudio: Online, Semipresencial y Presencial.
- **Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.
- **Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.
- **Clases presenciales:** De carácter mensual para los programas semipresenciales, y todas las semanas de lunes a jueves para los programas en modalidad presencial.





Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- **Notas técnicas:** Se trata de documentos, donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.
- **Video tutoriales:** Profesores titulares de la escuela explican los contenidos de los temas en estos vídeos, a modo de resumen y síntesis.
- **Casos prácticos:** Diseñados por el Departamento Académico de Constanza Business & Protocol School y siempre acompañados de su solución.
- **Tests acreditativos:** Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.
- **Clases presenciales:** Nuestros alumnos de programas presenciales disfrutan de sesiones presenciales todas las semanas de lunes a jueves.

¿Por qué un Programa Presencial?

Desde Constanza Business & Protocol School somos conscientes de las dificultades de cursar un programa de carácter presencial, tanto por su exigencia académica, como de tiempo, como económica. Por ello, nuestra Escuela ha desarrollado unos programas presenciales que permiten a nuestros alumnos contar con la mejor formación académica, las clases presenciales más completas y actuales, con los mejores profesionales y docentes, y un precio imbatible. Sin duda alguna, los programas presenciales de Constanza Business & Protocol School son los mejores del mercado en relación calidad – precio.

¿Por qué un Programa Presencial en Constanza Business & Protocol School?

- **Clases presenciales con los mejores docentes, siendo todos ellos profesionales en activo de primer nivel**
- **Herramientas informáticas de primer nivel**
- **Contenidos académicos de total actualidad y altísima calidad**
- **Los mejores profesores del mercado, especializados en su campo y con años de experiencia profesional y docente**
- **La mejor relación calidad – precio**

Además, nuestros programas presenciales disponen de unas interesantísimas condiciones de pago, y un ambicioso programa de becas que busca que todos los alumnos puedan optar a esta formación.

Nuestra metodología en los Programas Presenciales se basa en los siguientes pilares:

CAMPUS VIRTUAL + CLASES PRESENCIALES

- **Clases presenciales:**

Todos nuestros Programas Presenciales, Másters, de 12 meses de duración, y Títulos de Experto, de 6 meses de duración, cuentan con clases presenciales de lunes a jueves, lo que supone que nuestros alumnos de programas presenciales cuentan con clases presenciales con profesores de primer nivel, además de un Campus Virtual actualizado y de enorme valor académico, obteniendo así la formación más completa y actualizada, basada en una práctica empresarial real. Los programas presenciales de Constanza Business & Protocol School son la mejor opción para aquellos alumnos que busquen una formación presencial con la mejor relación calidad - precio.

- **Campus virtual:** Estas son las herramientas académicas disponibles en el Campus

- Notas técnicas
- Casos prácticos desarrollados en exclusiva por Constanza Business & Protocol School
- Solución a los casos prácticos desarrollados por nuestros profesores
- Videotutoriales introductorios
- Clases grabadas por nuestros profesores
- Tests acreditativos
- Tutor online

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? En **Constanza Business & Protocol School** lo tenemos claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos **para encontrar o acceder a un mejor trabajo**. Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- **Bolsa de empleo:** Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comiencen a cursar su programa.

- **Job Hunter:** Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol School ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.

- **Ferias de empleo:** El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

Acreditaciones



Acuerdos Internacionales



Rankings

Constanza Business & Protocol School se sitúa entre las mejores Escuelas de Negocios en español en el mundo.



MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL

Descripción del curso

El paso definitivo hacia una carrera de éxito en el mundo digital. No dejes pasar la oportunidad de adquirir los conocimientos, las habilidades y el diploma que te permitirá lograr tus objetivos y dar el salto profesional que buscas y mereces. Con el Máster en Dirección de Marketing Digital de Constanza Business & Protocol School, entrarás en el selecto grupo de los profesionales más demandados del mercado en el área del Marketing Online. Sé uno de los profesionales más demandados del momento, adquiriendo unos conocimientos de enorme relevancia y escasez. Consigue tus metas estudiando con Constanza Business & Protocol School.

MARKETING
DIGITAL

6500€

PRESENCIAL

75
CRÉDITOS

2312
HORAS

12
MESES
ACCESO A
CAMPUS

CLASES
PRESENCIALES
DE LUNES A JUEVES

Teléfono: +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

Programa del Curso

Módulo 1: ENTORNO ECONÓMICO

Tema 1: Introducción a la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer conceptos básicos de economía que rigen los mercados en la actualidad, analizar términos económicos como son el PIB, la inflación, los tipos de interés o los tipos de cambio. Todos ellos conceptos básicos que cualquier persona debería conocer para comprender bien qué ocurre en los mercados internacionales y en la economía mundial. Conocer quiénes son los agentes que conforman los mercados, como se clasifican, y sobre todo y mucho más importante, como se comportan y conocer cuál es la situación ideal de los mercados y los fallos del mercado, tan presentes en todo el sistema internacional.

Tema 2: Herramientas de control de la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué son las herramientas de control de la economía, sus utilidades y su aplicación a los diferentes ámbitos de la economía en la actualidad. Conocer la disponibilidad de los datos, donde pueden encontrarse las fuentes de información a partir de las cuales se pueden encontrar los datos relativos a los indicadores económicos, así como el formato en que se presentan. Conocer las diferentes tipologías de indicadores económicos, así como distinguir y ser capaz de analizar los principales indicadores económicos de actividad, precio, mercado de trabajo y sector exterior.

Módulo 2: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Tema 1: Las fuerzas clave en la Dirección Estratégica

Al finalizar este tema el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como las Cinco fuerzas de Porter, la importancia de las Cinco fuerzas como herramienta para la Dirección Estratégica así como desarrollar estrategias empresariales exitosas.

Tema 2: La Cadena de Valor

Una vez finalizado el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como la cadena de valor, conocer la importancia de la cadena de valor como herramienta para la Dirección Estratégica y desarrollar estrategias empresariales exitosas

Tema 3: El análisis riesgo país – Análisis PEST

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Entender qué es el Análisis del riesgo – país, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer las variables clave que conforman este análisis, aprender qué procedimiento debe seguirse para realizar el análisis de manera correcta y entender qué tipo de empresas pueden verse beneficiadas con la realización de este análisis.

Módulo 3: FUNDAMENTOS DE MARKETING

Tema 1: Conceptos básicos de marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer los conceptos de marketing y empresa necesarios para desarrollar correctamente su actividad, y adquirirá el conocimiento necesario para desenvolverse en los departamentos de marketing y comunicación de la empresa, así como en entornos laborales de cualquier índole.

Tema 2: El Benchmarking eficaz

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Conocer las claves para un benchmarking de éxito, conocer qué es y cómo funciona el benchmarking, llevar a cabo un análisis y una evaluación en profundidad de la situación de cualquier empresa.

Tema 3: Tipos de Marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de reconocer la gran variedad de diferentes modelos y tipos de marketing existentes, ahondar en las funcionalidades y objetivos de cada uno de ellos, aprender a aplicar el tipo de marketing más adecuado a cada contexto y ponerlo en práctica.

Tema 4: La investigación de mercados

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Conocer qué es la investigación de mercados, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer qué tipo de información proporciona, aprender las diferentes formas de investigación de mercados existentes y la aplicación práctica de cada una de ellas así como conocer los costes de llevar a cabo una investigación de mercados.

Tema 5: El análisis DAFO

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es el Análisis DAFO, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer como se presenta, su formato y la manera en que se desarrolla, conocer porqué es importante el Análisis DAFO para el desarrollo de la estrategia empresarial, así como sus ventajas y desventajas.

Módulo 4: ANALÍTICA WEB

Tema 1: Usabilidad web

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las claves de una correcta usabilidad Web, sacar el máximo partido a una página Web así como desarrollar acciones de optimización de una página Web.

Tema 2: Las claves de la Analítica Web

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer la relevancia de la analítica Web, aprender las claves para sacar el máximo provecho a una página web así como el diseño de estrategias para la mejora de resultados de una página Web.

Módulo 5: SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

Tema 1: Community y Social Media Management

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las funciones de un Community y Social Media Manager, poner en práctica con éxito las claves del Community Management, diseñar estrategias en redes sociales y gestionar la reputación online de cualquier empresa.

Tema 2: Redes Sociales

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las principales redes sociales en el mundo 2.0, diseñar estrategias en redes sociales y del mismo modo aprenderá las bases para una adecuada gestión estratégica de las redes sociales de cualquier empresa.

Tema 3: El éxito en LinkedIn, Twitter y Facebook

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las claves para un uso exitoso de las redes sociales más relevantes, aprender las claves para sacar el máximo provecho de LinkedIn, Twitter y Facebook y también aprenderá diseño de estrategias para acciones de Social Media en las redes sociales más relevantes del momento.

Módulo 6: PLAN DE MARKETING DIGITAL

Tema 1: Conversión de visitas a clientes

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las claves para lograr una mayor conversión, sacar el máximo partido a un sitio web y desarrollar acciones de optimización de una página web, destinada a la generación de clientes.

Tema 2: El plan de marketing digital

Al finalizar este tema el alumno será capaz de desarrollar un Plan de Marketing Digital exitoso, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, desarrollar acciones de captación y fidelización de clientes utilizando estrategias de marketing online.

Módulo 7: POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

Tema 1: Posicionamiento orgánico en buscadores: SEO

Al finalizar este tema el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de posicionamiento SEO exitosa, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, y generar tráfico de calidad con una enorme relación calidad - precio, que mejorará las ratios de conversión de cualquier sitio web.

Tema 2: Posicionamiento inorgánico en buscadores: SEM

Al finalizar este tema el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de posicionamiento SEM exitosa, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, sacar el máximo provecho de las herramientas Pay Per Clic.

Módulo 8: HABILIDADES DIRECTIVAS

Tema 1: Aprenda a hablar en público: La comunicación eficaz

Al finalizar este tema el alumno será capaz de aprender a preparar una presentación eficaz, conocer herramientas que le permiten comunicar mejor sus ideas y proyectos, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a cualquier tipo de audiencia.

Tema 2: Aprenda a ser un buen líder

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocerse mejor a sí mismo, aprender las características del líder, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse a situaciones complejas para ser capaz de desenvolverse en cualquier situación.

Tema 3: Aprenda a motivar: Saque lo mejor de su equipo

Al finalizar este tema el alumno será capaz de aprender las claves y orígenes de la motivación, conocer herramientas que le permiten tener una mayor influencia en los demás, aprender a establecer prioridades en el trabajo y conocer qué es aquello que realmente le motiva en el plano laboral.

Tema 4: Negociación en un mundo globalizado

Al finalizar este tema el alumno será capaz de aprender las principales características de los mercados más relevantes del mundo, conocer herramientas que le permitirán mejorar sus habilidades como negociador, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a diferentes mercados.

Módulo 9: CREACIÓN DE EMPRESAS

Tema 1: Las habilidades del emprendedor

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de identificar las habilidades principales del empresario, reconocer aquellas habilidades en las que debe seguir trabajando, entender el tipo de emprendedor que es y, finalmente, conocer los desafíos a los que se enfrenta todo emprendedor.

Tema 2: El Plan de Negocio

Al finalizar este tema el alumno será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la estructura empresarial que mejor se aplica para su empresa, y encontrar la mejor forma de emprender.

Tema 3: Aprenda a emprender

Al finalizar este tema el alumno será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la mejor estructura para su empresa y encontrar la forma más adecuada y mejor para que Vd. pueda emprender.

Módulo 10: CARRERA PROFESIONAL

Tema 1: El control de su propia carrera profesional

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer las claves para llevar un control de su propia carrera profesional, entender la situación del mercado laboral actual y adaptarse a los cambios futuros y diseñar un plan exitoso para la gestión de su propia carrera profesional.

Tema 2: La relación jefe - subordinado

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de, conocer la necesidad de llevarse bien con su jefe, entender cómo manejar de una forma exitosa su relación con su jefe, así como aprender las claves para hacer de la relación con su jefe, una palanca para su carrera profesional.

Tema 3: Cómo redactar un CV atractivo

Al finalizar este tema el alumno será capaz de redactar un CV atractivo para cualquier puesto, destacar sus puntos más fuertes para pasar a una entrevista y aprender las claves para que su CV destaque entre los de sus múltiples competidores.

Tema 4: Entrevistas de trabajo exitosas

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de conocer las claves para tener éxito en las entrevistas de trabajo, aprender a preparar una entrevista de trabajo, y por último, diseñar un plan exitoso para lograr un empleo.

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.



CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.



CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

*¡A qué esperas
para comenzar!*