



MÁSTER EN

Dirección de Marketing



Conviértete en el director de marketing eficiente, competente e innovador que necesitan las empresas.

Formación Especializada

para la nueva realidad digital

01

De tú a tú

Tú eres lo más importante. En IEM somos más que una Escuela de Negocios. Escuchamos a alumnos y empresas, nos mostramos cercanos. Nuestra forma de crear negocio se basa en la generación de relaciones desde la transparencia y la confianza.

02

Futuro

Somos una fábrica de talento. Guiamos en la dirección correcta a nuestros clientes para conseguir las competencias que tanto necesitan para alcanzar su éxito (laboral y empresarial).

03

Experiencia

Nuestros años en el sector, contar con una equipo docente de máximo nivel y una metodología testada, nos permite tener una oferta formativa actualizada y adecuada a la realidad digital, con todas las garantías y con un trato exclusivo, pudiendo satisfacer a alumnos y empresas cada vez más exigentes.

TE GUIAMOS HACIA TUS OBJETIVOS

La Escuela del tú a tú

Formación

Oferta formativa de alto nivel, actualizada y pensada para la realidad empresarial. Potencia las habilidades que llevas dentro.

-  Formación de tú a tú. Tú eres lo importante
-  Mucho más que una experiencia formativa
-  #NetworkingIEM

Talento Digital

Cuentas con un servicio de desarrollo profesional que potenciará tu perfil y te ayudará a fortalecer tus soft skills.

-  Carrer Advisor 1 to 1
-  Mentoring
-  Bolsa de empleo

Networking

La cercanía, el compromiso, la transparencia y el entusiasmo y la pasión que le ponemos a todo traspasa las aulas.

-  Red de Antiguos Alumnos
-  Eventos privados
-  Digital Day Experience

Un Máster para aprender todo lo que necesitas para liderar con éxito la estrategia de marketing de tu empresa en la era digital.

La dirección de marketing es una profesión tan apasionante como compleja. No solo necesitas estar a la última en tendencias en marketing, sino que necesitas:

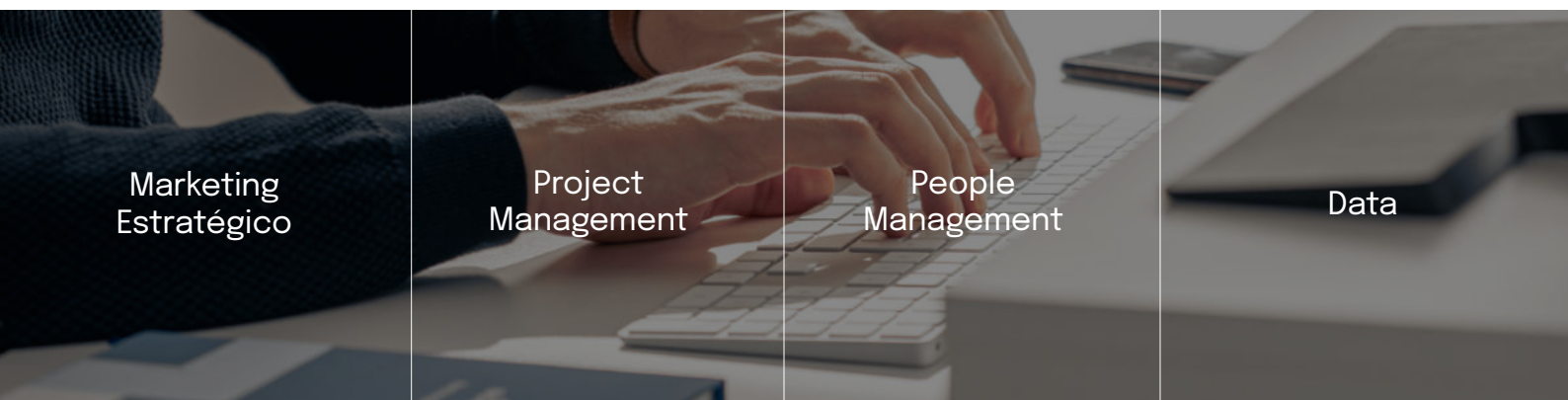
-  Anticiparte a ellas para innovar en tu trabajo.
-  Ser un eficiente gestor de proyectos.
-  Dominar las soft skills que posibilitan ser un buen líder de equipo..
-  Saber convertir los datos en conocimiento para tomar las mejores decisiones...

...y mil habilidades más.

¿El problema? Los masters de marketing o bien están dirigidos a perfiles junior o bien se enfocan en la última moda en herramientas digitales y tecnología. Y las herramientas al final son solo eso: herramientas, que sin el conocimiento estratégico e integral de la profesión se quedan cojas.

¿Pero y si no fuera así? ¿Y si existiera un máster que profundiza en TODOS los pilares que necesitas dominar para liderar la Dirección de Marketing de tu empresa de forma exitosa? ¿y si este máster estuviera enfocado a profesionales que llevan años en activo como tú?

Este es tu máster. Un Máster en Dirección de Marketing para que salgas totalmente preparado para liderar un departamento de marketing con la seguridad que te da estar a la última.



Marketing
Estratégico

Project
Management

People
Management

Data

Liderar departamentos de marketing

Bloque 1. Marketing

- Crear una marca que conecte, y posicionarla y reposicionarla cuando sea necesario.
- Entender el consumer journey y aplicarlo a una estrategia omnicanal.
- Cómo orquestar una estrategia de Social Media adaptada a la realidad actual (IA, influencers, métricas y mucho más).
- Exprimir al máximo las posibilidades del marketing Automation y la IA.
- Diseñar una experiencia de usuario sublime (y que no lo digas tú, sino tus clientes).
- Growth Hacking: crear una estrategia de precios adaptada a cada canal para disparar el crecimiento de tu empresa.
- Todo sobre las ecommerce y los marketplaces: posicionamiento, segmentación, presupuestos, dropshipping, logística...
- Aprovechar el poder de la publicidad tradicional para que tu marca sea más visible.

1er. Caso de éxito empresa puntera

Bloque 2. Project management

Gestión Organizacional y de proyectos para que todo fluya.

- Planificar proyectos y seleccionar las herramientas que te ayudarán a ello.
- Hacer una previsión de costes y optimizar tus recursos.
- Controlar la calidad y minimizar los riesgos en tus proyectos.
- Metodologías ágiles, enfoques híbridos y cuándo aplicar cada uno.
- Cómo gestionar y motivar a tu equipo interno.
- Escoger los proveedores y gestionarlos de forma óptima para cumplir tus objetivos.
- Comunicación efectiva, gestión de conflictos y comunicación de crisis.
- Gestión de proyectos internacionales, multiculturales y multilingües.
- Innovación y liderazgo en la dirección de proyectos.

2º. Caso de éxito empresa puntera

Liderar departamentos de marketing

Bloque 3. People Management



Habilidades directivas y gestión de equipos

- 7 Gestionar y motivar a tu equipo, tanto si compartís oficina como si tu equipo está deslocalizado (VUCA, OKRs, Moving Motivators...).
- 7 Desarrollar un equipo de alto rendimiento.
- 7 Crear espacios emocionales y resolver conflictos.
- 7 Potenciar tu asertividad y tus habilidades y destrezas comunicativas, para que hablar en público o tener conversaciones cruciales nunca sea un problema.
- 7 Diseñar presentaciones que impacten, interesen y muevan a tu audiencia, sean quienes sean.
- 7 Cultivar tus relaciones y hacer networking que aporte.

3er. Caso de éxito empresa puntera

Bloque 4. Data



Análisis de Datos y toma de decisiones estratégicas

- 7 Todo sobre los datos: cómo obtenerlos, qué tipos hay, cómo conectar los departamentos de marketing y ventas para visualizar el funnel completo y que no se pierda información crucial.
- 7 Cómo sacarle el máximo partido a herramientas de obtención de datos como Looker Studio o Power BI.
- 7 Cómo crear un Dashboard que realmente te sirva para entender lo que ocurre en tu negocio.
- 7 Cómo tomar decisiones estratégicas basadas en los datos que obtengas.
- 7 Cómo cultivar tus habilidades analíticas para que no se te escape nada.

4to. Caso de éxito empresa puntera



Descubre el plan de estudios

1. MARKETING STRATEGY

Global Strategy

- Definición del marketing y su rol según modelo de negocio
- Marketing al servicio de la estrategia global
- Definición de Objetivos, indicadores, KPIs (What/kpi's/how/metrics)
- Elección del target (consumidor, shopper, canal)
- Stakeholders internos y externos (Departamentos inhouse, Agencias...)
- Sostenibilidad y RSC

Estrategias avanzadas de Branding

- Dirección estratégica
- Identidad de marca y corporativa
- Espacios de marca
- Co-branding y colaboraciones
- Gestión de la marca

Estrategias de usuario

- Experiencia del cliente vs Experiencia del usuario vs Servicio al Cliente
- Experiencia del cliente y el VoC
- Diagnóstico de la experiencia - Programa VoC
- Fase de Diseño de la experiencia del cliente

El consumer journey y la estrategia omnicanal

- Consumer Journey y Funnel de compra
- Inbound vs outbound
- Canales, Soportes y palancas de venta on y off
- Estrategias de Publicidad (awareness, consideration, advocacy, purchase...)
- Precision advertising (segmentación, cookies, etc..)
- Publicidad digital: Programática, nativa, apps, geolocalizada

2. MARKETING ACTIVATION

Social Media

- Estrategia publicitaria, soporte y planificación de medios
- Marketing y estrategia de Influencers
- Comunicación interna y cultura corporativa
- Brand Employee
- Brand Engagement y Branded Content
- Live Commerce y Social Commerce
- Gestión de Crisis
- Métricas y cuadro de mandos
- IA aplicada a los medios sociales

Video online

- Estrategias de cookies
- Retargeting
- Video Content
- Métricas, cuadro de mandos, tests (BLS, A/B, Purchase intention, etc.)
- Youtube best practices
- IA aplicada al vídeo

Estrategias de marketing de crecimiento de negocio

- Estrategias de contenidos
- SEO
- SEM
- Estrategias de inbound
- Métricas y modelos de atribución
- IA en la estrategia de crecimiento

Descubre el plan de estudios

Publicidad Tradicional

- └ Television y radio
- └ Periódicos y revistas
- └ Relación con los medios. Gabinete de prensa
- └ Exteriores

Relaciones pública y comunicación

- └ Sponsoring. Gestión de patrocinios
- └ Brand Entertainment PR: Celebrities, influencers y Brand Ambassadors
- └ Eventos y roadshows: organización y producción
- └ Protocolo

Ecommerce y Marketplaces

- └ Estrategias segun canal
- └ PIM/DAM
- └ Posicionamiento en Amazon (AMS/AMG)
- └ Segmentacion inmarket de amazon
- └ Generacion de ratings & reviews
- └ Logistica segun canal y dropshipping
- └ Sindicacion/afiliacion
- └ Cuadros de mando y presupuestos

Growth Hacking

- └ Estrategias de precios globales
- └ Estrategias de precios segun canal (web, marketplace, ecommerce, tiendas físicas...)
- └ Behavioural economics

3. MARKETING & TECHNOLOGY (MARTECH)

Marketing Automation e Inteligencia Artificial

- └ Estrategias de automatizacion
- └ Machine learning
- └ Herramientas de Automatizacion
- └ Mail Marketing
- └ IA

Nuevas tendencias de marketing

- └ Marketing Omnicanal y tecnología 5G:
- └ Experiencias Phygital
- └ ABM (Account Based Marketing)
- └ Metaverso / NFTs / Blockchain
- └ Automatización y automatización "no code" (pujas incluidas)
- └ Feature Snippets
- └ Inteligencia artificial para generar e hiper personalizar contenido
- └ Evergreen Marketing

Descubre el plan de estudios

4. PROJECT MANAGEMENT

Introducción a la gestión de proyectos

- Metodología y formato de las clases
- Entender el proyecto práctico (adaptación al cambio y flexibilidad)
- Proyecto con mindset de Producto
- Gestión de proyectos vs caos organizacional

Fundamentos de la dirección de proyectos

- Definición y ciclo de vida del proyecto.
- Tipos de proyectos
- El rol de director de proyecto y responsabilidades
- Valor de la gestión de proyectos en la estrategia empresarial

Gestión del alcance y planificación de proyectos

- Definición del alcance
- Planificación del proyecto
- Técnicas y herramientas para la gestión de alcance y planificación del proyecto
- Establecimiento de objetivos y requisitos del proyecto
- Introducción a la gestión de riesgos

Gestión del tiempo y costes

- Metodologías de planificación y seguimiento del proyecto
- Previsión de costes
- Costes ocultos y cambios de alcance
- Análisis y optimización de recursos

Gestión de calidad y riesgos

- Definición de calidad en el proyecto
- Planificación de la gestión de la calidad
- Control de la calidad y mejora continua
- Identificación, análisis y gestión de riesgos del proyecto

Metodologías ágiles y enfoques híbridos

- Principios y metodologías ágiles
- Ventajas y desventajas de las metodologías ágiles
- Enfoques híbridos en la dirección de proyectos
- Gestión del cambio en entornos ágiles e híbridos
- Diferencia entre Product Manager y Project Manager

Gestión de proveedores y equipos internos

- Selección y gestión de proveedores
- Gestión de contratos y relaciones
- Planificación y gestión de recursos
- Desarrollo y motivación del equipo del proyecto

Gestión de la comunicación y las partes interesadas

- Identificación Stakeholders del proyecto
- Gestión comunicación del proyecto
- Gestión de conflictos
- Gestión de situaciones de crisis
- Metodologías y herramientas para una comunicación efectiva

Gestión de proyectos internacionales

- Gestión de proyectos multiculturales y multilingües
- Estrategias de internacionalización
- Normativas y regulaciones internacionales en la dirección de proyectos
- Gestión de riesgos y resolución de conflictos

Innovación y liderazgo en la dirección de proyectos

- Conceptos de innovación y liderazgo
- Habilidades directivas para la gestión de proyectos
- Fomentar la creatividad y la innovación en equipos de proyectos
- Desarrollo de liderazgo efectivo en la gestión de proyectos

Descubre el plan de estudios

5. PEOPLE MANAGEMENT

Gestión y motivación de Equipos

- └ Decision Making (VUCA)
- └ Locus Control
- └ Management 3.0
- └ Mindset
- └ Moving Motivators
- └ OKRs
- └ Gestión de Equipos deslocalizados

Desarrollo de Equipos

- └ Fases de Desarrollo de Equipos
- └ Desarrollo Directo / Indirecto
- └ Generación de equipos de Alto Rendimiento
- └ Como dar/recibir Feedback

Espacios Emocionales (después de comunicación y presentaciones)

- └ Espacios Emocionales propios
- └ Espacios Emocionales ajenos
- └ Generación de espacios emocionales
- └ Resolución de conflictos

6. MANAGEMENT SKILLS

Destreza comunicativa

- └ Autoridad, poder e influencia
- └ Influencia Vs Persuasión
- └ Asertividad
- └ Hablar en Público
- └ Conversaciones Cruciales

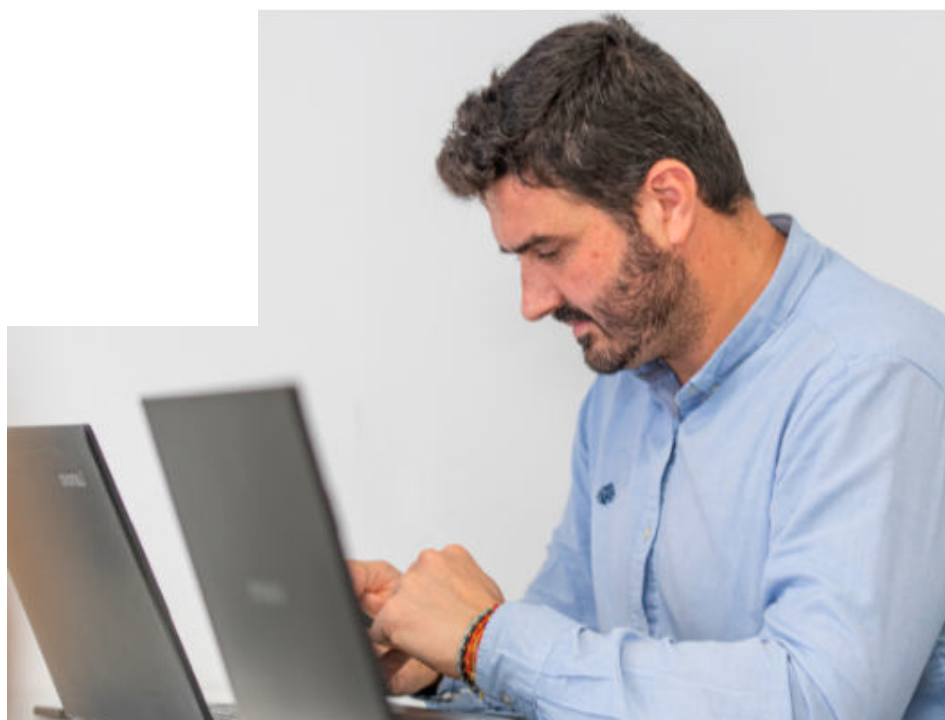
Presentaciones con Impacto

- └ Presentar con seguridad y actitud natural
- └ Construir presentaciones motivadoras, claras y convincentes
- └ Mantener elevado el nivel de interés de la audiencia
- └ Desarrollar una mayor flexibilidad con el uso de la voz, los gestos y las expresiones
- └ Realizar un buen cierre que motive al público a la acción

Negocia como los mejores

La importancia de las relaciones

- └ Construcción de relaciones
- └ Networking



Descubre el plan de estudios

7. DATA

Toma de decisiones basada en el dato

- Que es la analítica de datos: Obtener conclusiones de tus datos y tomar mejores decisiones.
- Conocer el negocio. Saber KPI del negocio.
- Hazte las preguntas adecuadas. Preparar los datos y almacenarlos. Modelado de datos.
- Visualización y storytelling. Obtener conclusiones
- Tipos de Analisis (Cuantitativo, cualitativo, predictivos, descriptivos)
- Metodología (Medición, Análisis, Reporting, Alertas/Observación).
- Habilidades Analíticas

Obtención del dato

- Metodologías de Recogida de datos (declarativa, censal, panel...)
- Tipos de Datos (Onsite, offsite; diferencia entre métricas, dimensiones...)
- Tipos de fuentes de datos (Excel, SQL, Web, API's, Nielsen, Comscore, Encuestas)
- Relaciones entre fuentes de datos
- Ejemplos prácticos de diferentes negocios y sus fuentes de datos (Ecommerce, Saas, Blogger...)
- Como conectar dos mundos: Dpto de Mkt con
- CRM o ventas para ver un funnel completo

Elaboración de Dashboards

- Obtención del KPI correcto (Objetivos, modelo de negocio, fase del funnel, Macro y Micro...)
- Obtención de insights a partir de los KPIs
- Elaboración de Dashboards:
- Errores típicos.
Proceso para afrontar la creación de un Dashboard (Stakeholder, Contexto, Diseño)
- Tipos de Gráficas
- Entender el negocio
Contar historias

Herramientas de visualización de datos:
Looker Studio

Herramientas de visualización de datos:
Power BI



A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este Máster es para ti

Una formación dirigida a Directores de marketing y profesionales del marketing con más de 5 años de experiencia.

Profesional Digital

Con un mínimo de 5 años de experiencia que quieres formarte para acceder al puesto de Dirección de Marketing con la seguridad de que tienes un conocimiento completo y actualizado del sector



CMO

Que buscas actualizarte para ser un profesional competitivo y eficiente, con la capacidad de adelantarte a las frenéticas tendencias digitales y generar innovación en tu empresa



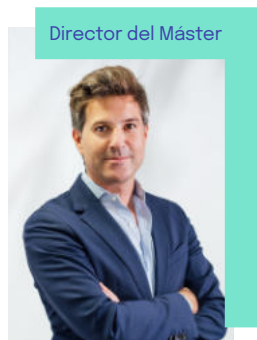
CEO

Con ganas de ahondar en el mundo del marketing para liderar aún mejor tu empresa y tomar las mejores decisiones para hacerla crecer.

Empresas donde trabajan nuestros alumnos



Profesionales que forman profesionales



Antonio Sellés
CHIEF MARKETING OFFICER
RNB



Begoña Silla
MARKETING & SALES DIRECTOR
QUIRUMED



Víctor Tatay
REGIONAL MANAGER
ADDECO GROUP



Alfredo Cuadrón
DIRECTOR DE MARKETING
GEDESCO



Jabo García-Janini
FOUNDER Y DIRECTOR ESTRATÉGICO Y
NEGOCIO
KIDS AGENCY



Jorge Sánchez
CO-FOUNDER & CHIEF
CREATIVE OFFICER
KIDS AGENCY



Elena Ravello
DIRECTORA DE MARKETING Y
COMUNICACIÓN
MARIE CLAIRE



Mauro Calza
SOCIO DIRECTIVO
OKISAM



Claudio Marrero
HEAD OF DIGITAL PRODUCT
QUIRUMED



Cathy Figueiredo
CO-FOUNDERA Y DISEÑADORA
DE EXPERIENCIAS
WANNA ONE

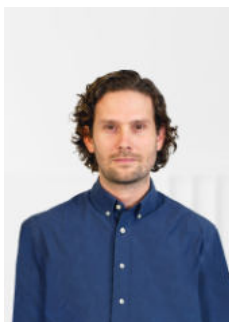


Jesús Teruel
FUNDADOR
ALAMOS

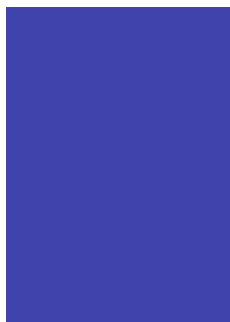


Laura Santamaría
MARKETING & COMMUNICA-
TIONS MANAGER
EDUCAWEB

Profesionales que forman profesionales



PEDRO CEBRIÁN
HEAD OF SOCIAL MEDIA &
CONTENT
[SCUDERIA FERRARI](#)



Mario Gallart
DIGITAL MARKETING MANAGER
[CECOTEC INNOVACIONES](#)



Rubén Navarro
DIRECTOR DE DESARROLLO DE
NEGOCIO
[CASAS INHAUS](#)



Carlos Albors
GENERAL MANAGER
[LAIEX](#)



Javier Lipuzcoa
CRO SPECIALIST
[PRODUCT HACKERS](#)



Juanjo Pascual
CMO & PERFORMANCE MEDIA
MANAGER
[GURUWALK](#)



Guillermo Jávega
AGILE & CULTURE TRAINER
[AGILE NOMAD](#)



Yanina Wax
CEO
[AGILE NOMAD](#)



Héctor Badal
FOUNDER & COO
[YEEPLY.COM](#)



Enrique Gasulla
CEO
[UNANIME](#)

Ediciones y convocatorias

OCTUBRE 2024 - ABRIL 2025

2ª Edición

- Presencial
- Viernes: 16:30 - 20:30h
Sábado: 09:30 - 13:30h
- Duración: 8 meses

9500€

Única cuota

855€

12 cuotas

FORMAS DE PAGO Y FINANCIACIÓN

Te ayudamos

Pago aplazado

Te lo ponemos fácil. Ofrecemos un servicio de financiación flexible, queremos que todos puedan acceder a una formación de calidad y que el dinero no sea un problema.

 Sabadell

Formación bonificable

Gestionamos de manera gratuita la bonificación de la formación a través de la Fundación Estatal para el Empleo para que tú no tengas que preocuparte de nada ni pagar por ello. Si actualmente estás en activo, podrás bonificarte el Máster en Dirección de Marketing.

Puedes preguntarnos y te contaremos cómo bonificarlo.

ALUMNOS IEM CUENTAN

Las personas por encima de todo

Tras terminar la formación del Máster, solo tengo buenas palabras hacia la Escuela, totalmente recomendable. Destacar la pasión y la entrega con la que hacen su trabajo el equipo de IEM. Además de un programa de prácticas muy bueno que los alumnos pueden disfrutar.

Verónica Claver

DIRECTOR OF DIGITAL STRATEGY & PERFORMANCE
DIGITAL MENTA

Una escuela de negocios excepcional en el centro de Valencia. Ofrecen una amplia variedad de másteres y cursos con contenido ajustado a las necesidades actuales de los profesionales de cada campo. Cuentan con profesores especialistas en cada área ofreciendo un programa muy competente. ¡Los recomiendo!

Erica Catalá

ECOMMERCE & MARKETING MANAGER
MICUNA



IEM DIGITAL BUSINESS SCHOOL

C/. Colón, 1, 7^a, 16
46004, Valencia

TELÉFONO

963 106 842

WHATSAPP

629 603 221

MAIL

info@iembs.com

Solicita tu plaza y admisión al Máster y Vive la #ExperienciaIEM

El número de plazas es muy limitado. Si no te quieres quedar sin ella, contacta con nosotros. El proceso de inscripción al Máster, lo realizamos por riguroso orden de llegada de matrícula.

IEM DIGITAL
BUSINESS
SCHOOL