

Programa

Dirección en Marketing y Ventas + Marketing Digital y Customer Experience

Impartido por

OBS Business
School

CC Cámara
de Comercio
de Bogotá

Impartido por

INESDI ⁺BUSINESS
TECHSCHOOL

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades

iberonex.com

Índice

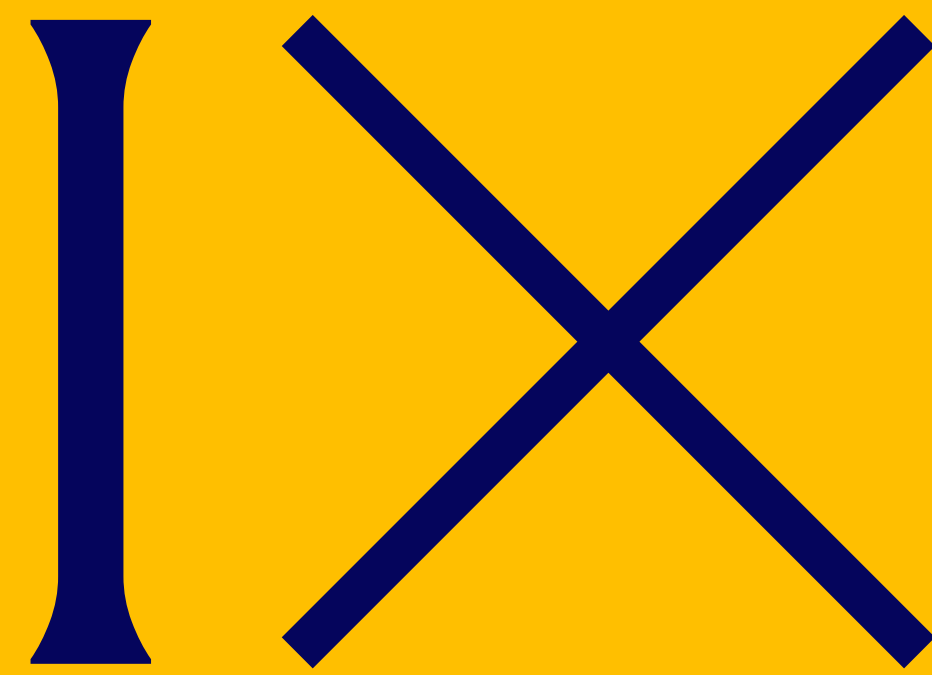
1. Red IBERONEX
2. Ecosistema de la Red IBERONEX
3. Presentación del programa
4. Partner académico

Red IBERONEX

Somos una red de universidades, empresas y organismos internacionales que impulsamos la internacionalización de la educación superior en Iberoamérica creada por Planeta Formación y Universidades.

Desarrollamos una oferta formativa única de la mano de nuestros partners académicos, orientada al desarrollo de competencias a través de una experiencia práctica y multicultural.

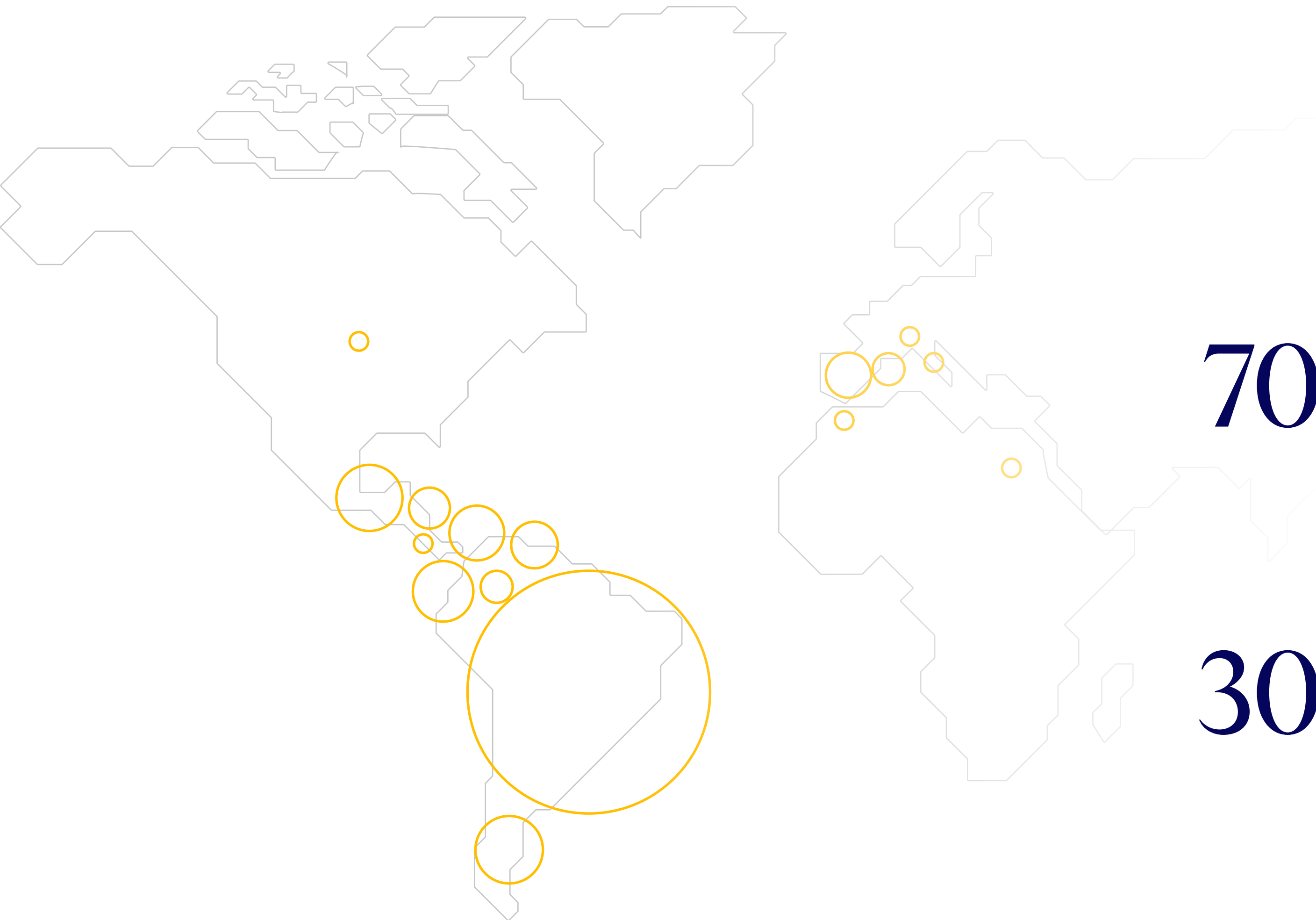
Nuestro alcance internacional, nos ayuda a ampliar los horizontes y a ofrecerte oportunidades ilimitadas para que puedas cumplir tus sueños, conectándote globalmente y permitiéndote tener una experiencia única a través de nuevas culturas y personas.



Nuestro objetivo es acercarte formación y los contenidos que te inspiren, proponerte nuevas experiencias que te abran la mente.



Ecosistema de la Red IBERONEX



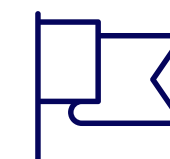
70 Instituciones Académicas



30 Empresas líderes en sus sectores



4 Organismos Internacionales



23 Países

Instituciones Académicas IBERONEX

Andorra

Universitat Carlemany

Argentina

Universidad Argentina de la Empresa (UADE)
Universidad de Mendoza
Universidad de Quilmes

Bolivia

Universidad Privada del Valle (UNIVALLE)
Universidad Tecnológica Privada de Santa Cruz (UTEPSA)

Brasil

Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP)
Universidade Estatal Paulista (UNESP)
Universidade de Brasília (UnB)

Chile

Universidad Adolfo Ibáñez
Universidad Andrés Bello
Universidad Viña del Mar

Colombia

ESEIT Escuela Superior de Empresa Ingeniería y Tecnología
IBERO Corporación Universitaria Iberoamericana
Pontificia Universidad Javeriana
Universidad Autónoma de Bucaramanga
Universidad de la Sabana
Universidad del Norte
Universidad Tecnológica de Pereira

Costa Rica

Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT)

Ecuador

Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE)
Universidad Católica de Cuenca
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
Universidad San Francisco de Quito

El Salvador

Universidad Tecnológica del El Salvador

EEUU

BIU Broward International University

Egipto

ESLSCA Business School Egypt

España

Universidad Internacional de Valencia (VIU)
EAE Business School
OBS Business School
Universidad UNIE
IFP Formación Profesional
The Core Entertainment Science School
Barcelona Culinary Hub
THREE POINTS Digital Business School
INESDI Digital Business School
Ostelea Tourism Management School
ESDESIGN Escuela Superior de Diseño de Barcelona
SMS Sports Management School

Francia

EDC Paris Business School
EGE Ecole de Guerre Economique
SMS Sports Management School
ESLSCA Business School
SUP DE LUXE Institut Supérieur de Marketing du Luxe

Honduras

Universidad Nacional Autónoma de Honduras

Italia

Rome Business School

Marruecos

ESLSCA Business School Rabat
EGE Ecole de Guerre Economique
SMS Sports Management School

México

Centro Universitario UTEG - Lottus
Universidad Anáhuac
Universidad Autónoma del Noreste - Lottus
Universidad de Cuauhtemoc
Universidad del Valle de México
Universidad Latinoamericana - Lottus
Universidad Monterrey
Universidad Tres Culturas - Lottus

Nicaragua

Universidad Nacional Politécnica (UNP)

Panamá

Universidad Católica Santa María la Antigua

Perú

Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC)
Universidad de Lima
Universidad de Piura
Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa
Universidad P. San Ignacio de Loyola
Universidad Tecnológica del Perú

Puerto Rico

Universidad de Puerto Rico (UPR)

Suiza

SMS Sports Management School

Uruguay

Universidad de Montevideo

Compromiso IBERONEX

Contar con una oferta formativa que garantice conocimientos que lideran la demanda profesional actual en todo el mundo y muestren una diferenciación en tu currículum.

Proporcionar acceso a experiencias internacionales que te enriquecerán y prepararán para afrontar los retos del mundo contemporáneo.

Promover la difusión del conocimiento a nivel internacional, impulsando la excelencia y contribuyendo a fortalecer la educación superior.



Experiencia
internacional



Programas de
empresas



Masterclasses/
sesiones en vivo



Metodología
práctica



Docentes
expertos
internacionales



Certificación
internacional



Instituciones
académicas de
referencia



Networking
internacional

Programa

Dirección en Marketing y Ventas

Impartido por

OBS Business
School

CC Cámara
de Comercio
de Bogotá



Presentación del programa

Dirección en marketing y ventas

Smmarketing: Sinergias entre equipos de sales y marketing

Espíritu de trabajo colaborativo

El entorno de negocios está cambiando a gran velocidad. El impacto de los avances tecnológicos, la globalización de los mercados, el cambio en el balance de poder en favor de los consumidores, el entorno competitivo y la cada vez menor lealtad a las marcas, entre otras tendencias, están modificando las estrategias de marketing y la forma en que se distribuyen y comercializan productos y servicios. **OBS Business School**, escuela de negocios online en español referente del mercado, ofrece este curso para formar a especialistas a diseñar estrategias compartidas que interrelacione los equipos de ventas y marketing.

Oportunidades

Este programa está diseñado para proporcionar los conocimientos necesarios para liderar y gestionar el departamento comercial de una organización e implementar una estrategia de ventas de éxito, centrándose en el liderazgo de los equipos como herramienta de trabajo. Optimizando la toma de decisiones en las áreas de trabajo y favorecer la gestión y comunicación de los equipos comerciales con el área de marketing.

La combinación que toda empresa busca

Las organizaciones necesitan profesionales del marketing y del área comercial capaces de liderar con éxito la correcta combinación de tres elementos:

1. Una sólida formación y conocimientos de marketing y comercial.
2. Habilidades necesarias para dar respuesta al entorno y al mercado actual.
3. Capacidad para establecer conexiones con los clientes y estructurar una red de ventas eficaz.

Dirigido a mentes pioneras

Profesionales que buscan conectar con los clientes y entregarles soluciones que satisfagan sus necesidades.

Y una vez terminado

Esta formación te permitirá conocer las sinergias existentes entre el departamento comercial y de marketing y su impacto en los resultados.

Liderar un equipo comercial y conocer diferentes estrategias de coaching para mejorar su motivación y rendimiento.

Conocer las nuevas tendencias y herramientas 2.0 que permiten ejecutar de manera eficaz y eficiente la gestión comercial.

Certificación Internacional

OBS Business School

 Cámara de Comercio de Bogotá

Presentación del programa

Dirección en marketing y ventas

5 razones para no quitarte el curso de la cabeza

Estudiar en OBS, 1ª Business School 100% online del mundo en recibir el destacado ranking de QS Stars.

La experiencia y conocimiento de las necesidades del sector empresarial de la Cámara de Colombia de Bogotá en el contexto colombiano y latinoamericano.

Adquirir habilidades y herramientas para a liderar equipos comerciales.

Docentes vinculados al mundo empresarial.

Aprender casos reales de aplicación en la empresa.

Plan de estudios

Duración
12 Semanas

Horas
80

Créditos
4 ECTS

Idioma
Español

Modalidad
Online

Inicio programa
Julio 2023

Impartido por
**OBS Business School
Cámara de Comercio de Bogotá**

1 Módulo 1 Introducción al marketing

1. Marketing operativo y marketing estratégico.
2. Marketing y comunicación digital.

2 Módulo 2 Dirección estratégica de ventas

1. Planificación y gestión de ventas.
2. La estrategia comercial.

3 Módulo 3 Gestión de cuentas clave y psicología comercial

1. Definición y características de las cuentas clave. La figura del Key Account Manager (KAM).
2. Psicología comercial y estrategia de ventas.

4 Módulo 4 Gestión de equipos: Liderazgo y coaching

1. Liderazgo y gestión del equipo de ventas y marketing.
2. Coaching de equipos.

5 Módulo 5 Smarketing

1. Fundamentos de smarketing.
2. La estrategia compartida: interrelación entre el equipo de ventas y marketing.

6 Módulo 6 Tendencias y nuevas tecnologías aplicadas a la gestión comercial

1. Nuevas tendencias en la gestión comercial.
2. Herramientas 2.0 para la gestión comercial.

Equipo docente destacado



JM

Javier de Miguel
Luken

Docente de OBS Business School

Actualmente, es empresario y desarrolla su actividad en la dirección de Topminds Business S.L., empresa especializada en estrategia y desarrollo empresarial. Con más de 40 años de experiencia en la dirección comercial y marketing de organizaciones. Anteriormente, ha sido Director Nacional de Trade Marketing en Heineken España.



OB

Oriol Bel

Docente de OBS Business School

Marketing Manager en IboudCycle, agencia reconocida de Inbound Marketing. Especializado en Inbound marketing y nuevas oportunidades de negocio.



JM

José Manuel
Santamans

Docente de OBS Business School

Más de 20 años de experiencia trabajando en el sector de la comunicación, el marketing y la publicidad. Actualmente, es Business Developmet y Marketing Manager en Inndux.



Equipo docente destacado



AR

Ana
Ruiz

Docente de OBS Business School

Product Desing Manager en el Banco Santander. Con más de 15 años de experiencia como Digital Strategy, BX/UX/CS y diseño de producto.



JN

Javier Niño
Ortiz

Docente de la Cámara
de Comercio de Bogotá

Administrador de empresas, especialista en gerencia de mercadeo de la Universidad del Rosario, especialista en psicología del consumidor de la Universidad Konrad Lorenz, diplomado en gerencia de instituciones financieras y en negociación efectiva del C.E.S.A., así como en gerencia del talento humano de la Pontificia Universidad Javeriana. Entrenador certificado a nivel internacional en seminarios vivenciales y facilitador experiencial en Outdoor Training. Coach Internacional, certificado por la ICF (International Coaching Federation) con OLA COACH de España, Team Coach, certificado por la ICC (International Coaching community) con Gallery service de México, entrenador de procesos de transformación y cambio del Leadership training & Development group - John Hanley Phd. USA.



DC

Daniel
Castro

Docente de la Cámara
de Comercio de Bogotá

Médico con experiencia en la industria multinacional en los departamentos de Marketing e I+D. Además, cuenta con posgrados en gerencia estratégica, gerencia comercial, finanzas, y un máster en neurociencia aplicada del King's College de Londres.

Autor del Best Seller en Amazon “Herramientas cerebrales de persuasión”. Profesor de la Cámara de Comercio de Bogotá de la línea de marketing y ventas. Miembro de la asociación Británica de neurociencia.



Partner Académico

Presentación OBS Business School

Tengo el honor de dirigirme a vosotros como decana de la primera escuela de negocios born online en español. Nuestra principal misión es formar a directivos y profesionales que deseen impulsar su carrera laboral y convertirse en los líderes del cambio.

En un contexto en el que el cambio es la única constante, en OBS adaptamos el contenido de nuestros programas enfocándolos en la innovación y la mejora continua, siendo avalados por nuestro Partner Académico: la Universitat de Barcelona (UB).

Bajo este paradigma, debemos aprender a adaptarnos y reinventarnos de manera ágil y eficaz y, es por ello, que nuestro Claustro Académico está formado por más de 450 profesores practitioners, próximos al tejido empresarial y conocedores de primera mano de las tendencias de los mercados.

Al mismo tiempo, dotamos a nuestros alumnos de los conocimientos y habilidades necesarios para adelantarse a este cambio, a través de la metodología Student ON. Un modelo pedagógico que permite a los estudiantes aprender en un entorno íntegramente online que simula el complejo mundo profesional que afrontamos día a día dentro de las empresas.

Os invitamos a formar parte de esta experiencia en la que, además de recibir una formación de calidad, podréis contar con una red de networking internacional de más de 36.000 profesionales, que ya concilian su vida laboral con la personal sin necesidad de discernir entre una u otra.

Será un placer para nosotros poder ayudaros a conseguir vuestros objetivos de crecimiento profesional y personal.

Gracias por confiar en OBS Business School.



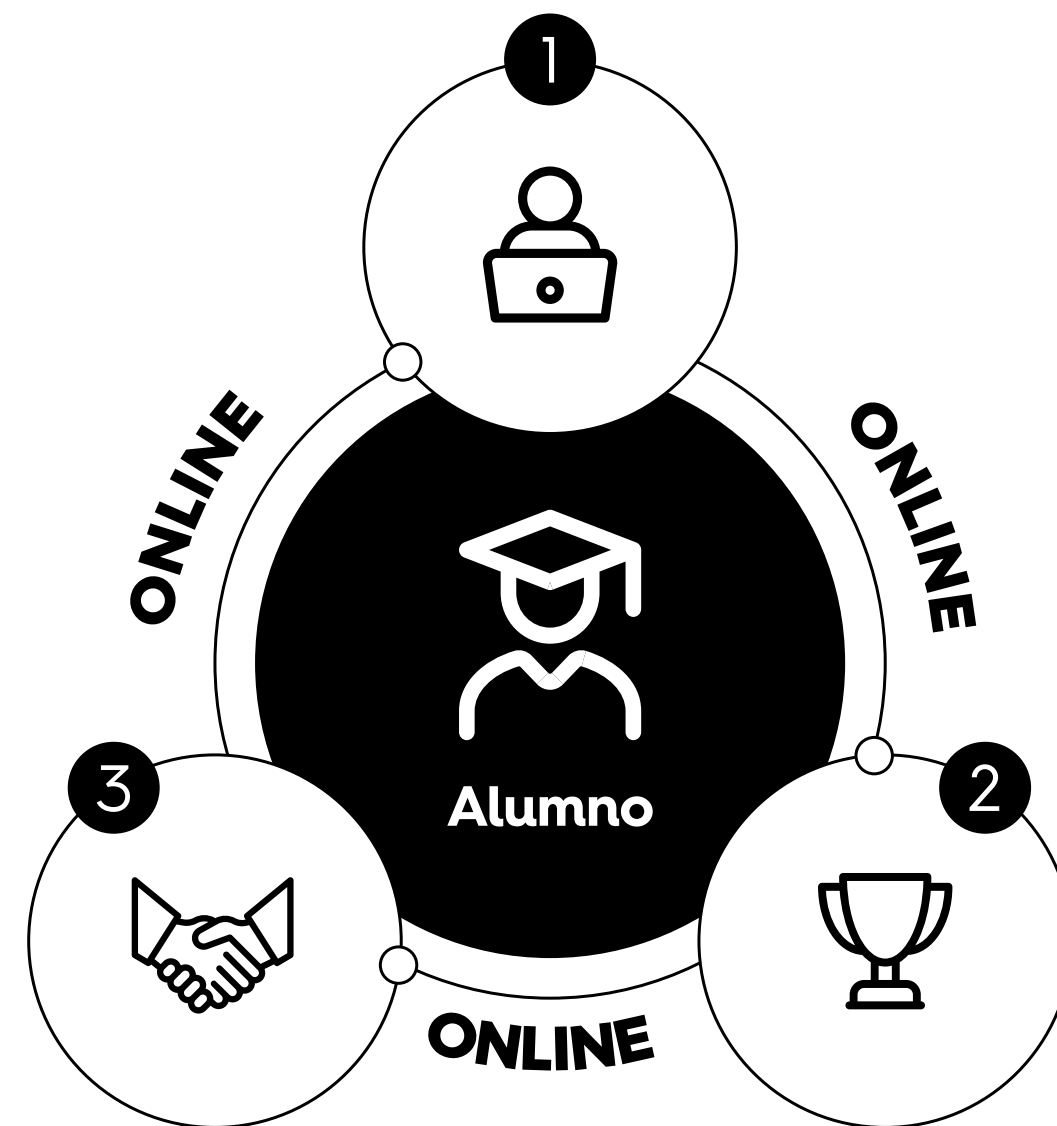
CG

DRA.
CASILDA GÜELL

DECANA DE
OBS BUSINESS SCHOOL

Metodología del programa

Nuestra filosofía se basa en tres pilares fundamentales englobados en un entorno 100% online, donde la experiencia global del alumno, situado en el centro, es siempre nuestro foco principal.



1 METODOLOGÍA

Seguimiento personalizado, profesores practitioners y flexibilidad.

2 RECONOCIMIENTO

Rankings, certificaciones y acreditaciones.

3 DESARROLLO PROFESIONAL

Coaching, mentoring y networking.

OBS Business School fundamenta su modelo de enseñanza en una metodología donde el core es el estudiante. Un estudiante conectado siempre con la actualidad, líder del mundo empresarial y en constante búsqueda de la excelencia. **Un estudiante activo y conectado para crecer e inspirar a la sociedad.**

Siempre avalado por profesores *practitioners* de prestigio internacional, que comparten sus conocimientos y experiencia, impulsando el desarrollo profesional del estudiante. Se trata de un método ágil, flexible y colaborativo que permite la conciliación de la vida laboral y personal.

STUDENT ON

Esta metodología se basa en un **modelo pedagógico innovador** que permite a los alumnos aprender en un **entorno 100% online** simulando el complejo mundo profesional que afrontan día a día dentro de las empresas. La didáctica se focaliza en la realización de diferentes módulos consecutivos que abordan las diversas asignaturas del plan de estudios para poder avanzar en el proceso de aprendizaje de una **manera flexible y organizada**.

OBS en cifras

Desde 2006 hemos formado a más de 36.000 profesionales provenientes de más de 80 países que cuentan con una destacada experiencia laboral en los diversos sectores del mercado ocupando cargos directivos.

Nuestros alumnos de MBA

33

Nacionalidades

14

Años de experiencia laboral

42,3%

Mujeres

57,7%

Hombres

78,6%

Ocupan cargos directivos

91%

De índice de finalización de los estudios entre nuestros estudiantes

90%

De nuestros alumnos nos recomiendan

Impacto de nuestra formación

89,9%

Confirma el impacto positivo en su carrera

95,5%

Es la tasa de empleabilidad de nuestros alumnos

78,8%

Construye una red de contactos útiles en OBS

63,8%

De nuestros alumnos mejora su salario

OBS Rankings

1



Quacquarelli Symonds (QS Stars Rating System de QS

OBS es la 1ª Business School 100% online del mundo en recibir el rating de QS Stars, obteniendo además la máxima distinción, cinco QS Stars, en la categoría de Online Learning.



Online MBA Ranking de QS Edición 2022

OBS Business School ha sido rankeada como una de las TOP100 instituciones en el Online MBA Ranking de QS, que evalúa la calidad, excelencia y liderazgo de más de 150 MBAs online. En su primer año de participación, el Executive MBA de OBS ha obtenido la cuarta posición de España.

2



Certificación EOCCS de EFMD

El Máster en Innovación y Emprendimiento ha sido galardonado con la recertificación EOCCS de EFMD, que ofrece un marco de referencia internacional, para la evaluación de la calidad académica en el panorama de la educación online para los programas en Management.

3



Ranking Forbes Edición 2022

OBS ha sido reconocida entre el TOP10 de las mejores escuelas de negocio según el prestigioso Ranking Internacional Forbes en la categoría de Alta Dirección con dos programas.

4



Ranking El Mundo Edición 2022

OBS ha sido reconocida entre el TOP 10 de los Mejores Centros Formativos para estudiar un MBA en España según el Ranking de El Mundo.

5



Online MBA List del Financial Times

Edición 2013

Los dos programas MBA de OBS Business School han sido incluidos entre los mejores MBA Online del mundo, según el ranking del prestigioso diario económico Financial Times.

6



Global Online MBA Ranking de CEO Magazine Edición 2022

La escuela ha sido reconocida por primera vez por el Global Online MBA Ranking de CEO Magazine, un ranking americano de gran prestigio internacional.

7



Ranking Educativo Innovatec Edición 2022

La escuela ha sido reconocida en el TOP3 del Ranking Educativo Innovatec 2022 entre más de 100 escuelas iberoamericanas online y a distancia.

8



Ranking Eduniversal Edición 2022

OBS Business School forma parte del ranking de Selected Schools 2021 en España de Eduniversal. Y, además, la institución ha reconocido 16 másters de OBS entre los mejores del mundo en sus áreas de conocimiento.

9



Ranking Instituciones de Formación Superior Online (FSO) Edición 2015-2022

OBS Business School se posiciona como la primera escuela de negocios 100% online en español en el Ranking de Instituciones de Formación Superior Online 2015 realizado por la consultora Hamilton Global Intelligence.

10



Ranking de Financial Magazine Edición 2020 y 2022

4 máster en el TOP15 del ranking, que evalúa diferentes categorías de conocimiento como son la innovación, el emprendimiento, la responsabilidad social corporativa y el marketing, entre muchas otras.

11

Ranking Iberoamericano de Centros de Formación Online Edición 2015

OBS Business School fue, por cuarto año consecutivo, el mejor centro de formación online en español en el Ranking Iberoamericano de Centros de Formación Online en habla hispana.

Partner Académico

OBS Alumni

Nuestra Misión

La **Comunidad de Antiguos Alumnos** de OBS Business School es una iniciativa conjunta de estudiantes, alumnis, claustro académico y el tejido empresarial que brinda servicio a los más de 36.000 profesionales que se han formado en nuestra.

Los principales objetivos de Alumni son:

- Facilitar la **actualización de conocimientos** y potenciar el desarrollo continuo.
- Fomentar el **networking** mediante conferencias, seminarios, foros y eventos online y presenciales.
- Apoyar el **desarrollo y orientación de la carrera profesional**.
- Promover el **conocimiento de OBS** en el entorno empresarial.



Alumni en cifras



Más de **36.000**
alumnos desde 2006



Más de **80 nacionalidades**
diferentes



Más de **75 actividades**
al año



9,3 es la **valoración**
de Alumni

Cámara de Comercio de Bogotá

La Cámara de Comercio de Bogotá es una institución que ha marcado el desarrollo de la ciudad y la región, y su historia, íntimamente ligada a los acontecimientos económicos, políticos, sociales y culturales de esta capital, se remonta al año 1878 cuando un grupo de visionarios, conformado por José Manuel Restrepo, Ramón del Corral, José Camacho Roldán y Jorge Holguín, se propuso fomentar la creación de empresas, defender los intereses de los empresarios y emprendedores de la ciudad, y ser un organismo asesor y consultor del Gobierno.

Misión de la CCB

Trabajamos de manera permanente para fortalecer las capacidades empresariales, acompañamos a las empresas en sus diferentes ciclos de vida, brindamos seguridad jurídica y desarrollamos acciones que mejoren el entorno competitivo.

Propósito superior

Servimos de manera colectiva para que existan más y mejores empresarios y empresas, logrando así una sociedad más próspera y equitativa en Bogotá y la Región.

Sedes y centros



Cinco MEGAS con tres grandes frentes



Enfoque estratégico y ejes de trabajo

La Cámara de Comercio de Bogotá es una institución que ha marcado el desarrollo de la ciudad y la región, y su historia, íntimamente ligada a los acontecimientos económicos, políticos, sociales y culturales de esta capital, se remonta al año 1878 cuando un grupo de visionarios, conformado por José Manuel Restrepo, Ramón del Corral, José Camacho Roldán y Jorge Holguín, se propuso fomentar la creación de empresas, defender los intereses de los empresarios y emprendedores de la ciudad, y ser un organismo asesor y consultor del Gobierno.

**Enfoque
estratégico**

CERCA DE

98%

MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

Fortalecimiento empresarial

Ofrecemos un portafolio de servicios para apoyar a los emprendedores y empresarios, desde la idea de negocio hasta la formalización y fortalecimiento.

Seguridad Jurídica

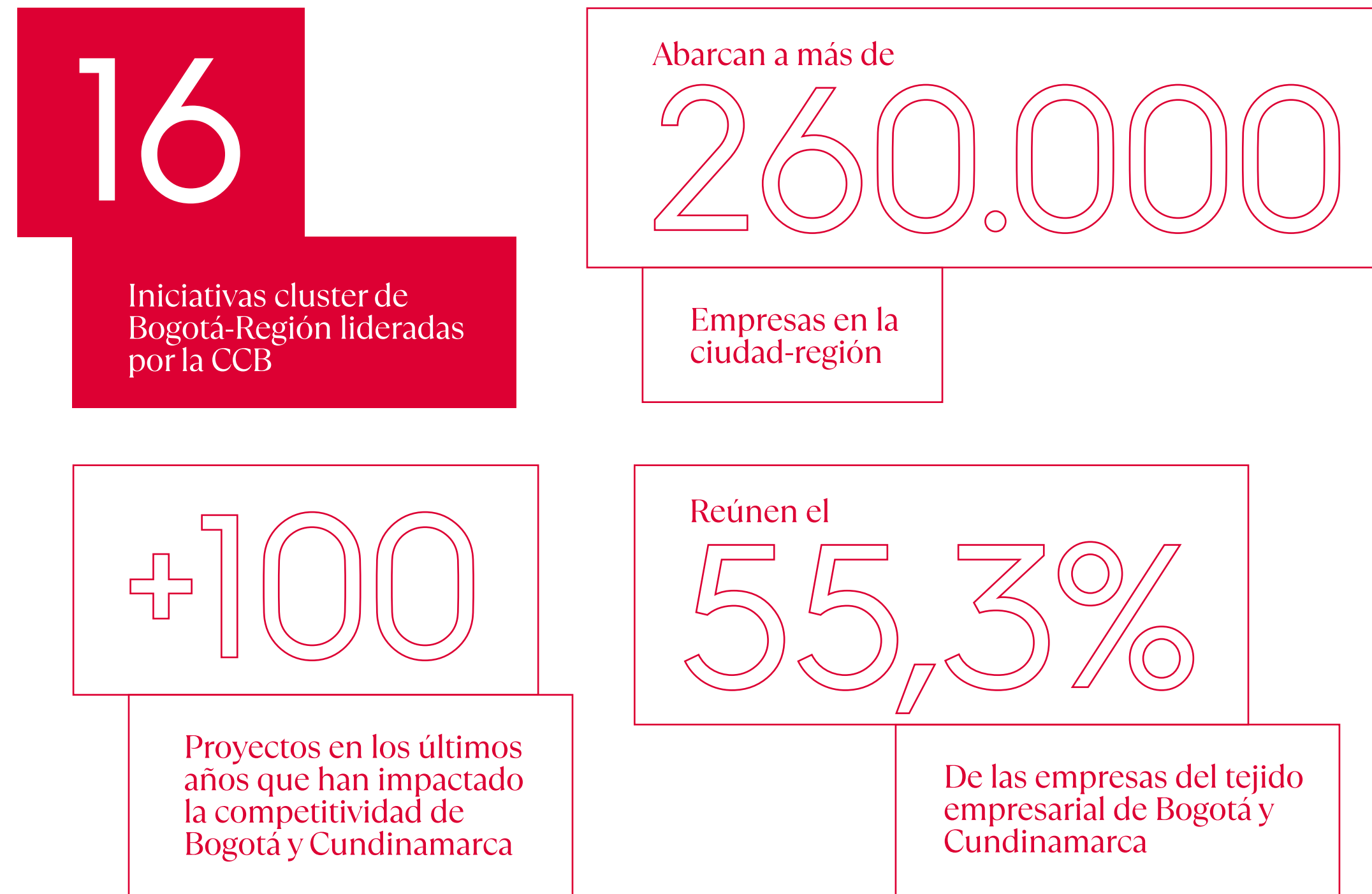
Garantizamos la competitividad y la legalidad de las empresas, a través de la administración de los registros públicos y apoyamos a los empresarios en la solución de cualquier conflicto.

Gestión cívica y entorno propicio para los negocios

Representamos los intereses de los empresarios para mejorar el entorno de negocios y la promoción de la ciudad y la región.



Fortalecimiento empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá



Programa

Marketing Digital y Customer Experience

Impartido por

INESDI ⁺BUSINESS
TECHSCHOOL



Presentación del programa

Marketing Digital y Customer Experience

Estrategia digital: estrecha la relación entre consumidor y marca

Disrupción de los modelos de negocio

La digitalización del tejido empresarial es una realidad. Los medios digitales para la captación, conversión y fidelización de clientes, son claves en cualquier estrategia empresarial. Además, en los últimos años, la aceleración de la digitalización entre los consumidores ha crecido de forma significativa y su forma de consumir se ha visto afectada.

Ecosistema del marketing digital

Este programa está diseñado para conocer la importancia del marketing digital en el mundo actual y aprender cómo realizar e implementar un plan de marketing digital que te ayudará a optimizar la toma de decisiones estratégicas y tácticas de la organización. Además, te permitirá diseñar e implementar experiencias dinámicas con impacto omnicanal.

Oportunidades

¿Estás familiarizado con el mundo del marketing? ¿En tu futuro laboral o actual tienes necesidad de gestionar estrategias o herramientas de marketing digital? **INESDI**, escuela empresarial especializada en innovación digital, ofrece un curso para entender el entorno y contexto digital de los nuevos players y oportunidades del mercado.

La aplicabilidad de la estrategia digital en empresa

Elaborar un plan de marketing digital, diseñar el buyer persona, un customer journey, implementar experiencias omnical, atraer tráfico cualificado con SEO, conocer los stakeholders, entre otras, son algunas de las aplicaciones prácticas de la estrategia digital que permiten conocer el cliente y potenciar la marca.

Dirigido a mentes pioneras

Profesionales que buscan conocer a su cliente y su comportamiento.

Y una vez terminado

Esta formación te permitirá conocer los procesos y procedimientos más óptimos para la gestión del marketing digital.

Analizar los nuevos modelos de negocio digitales, los cambios en los hábitos y las nuevas tendencias de consumo, y entender cómo se desarrollan estrategias de atracción, conversión y fidelización, así como la importancia de la medición de las campañas de marketing.

Obtener una visión general de las herramientas y oportunidades que el marketing digital nos brinda.

Certificación Internacional
INESDI ⁺BUSINESS
TECHSCHOOL

Presentación del programa

Marketing Digital y Customer Experience

5 razones para no
quitarte el curso de
la cabeza

Estudiar en INESDI, escuela
empresarial especializada en
innovación digital.

Elaborar una estrategia de marketing
digital, centrada en el usuario.

Diseñar el buyer persona y el customer
journey.

Docentes vinculados al mundo
empresarial.

Optimizar campañas a partir de la
visión de distintas herramientas para la
gestión del marketing.

Plan de estudios

Duración
12 Semanas

Horas
80

Créditos
4 ECTS

Idioma
Español

Modalidad
Online

Inicio programa
Diciembre 2023

Impartido por
EAE Business School

1 Módulo 1
Ecosistema digital
players, modelo de
negocio, plataformas
y productos

2 Módulo 2
Estrategia digital y
plan de marketing

3 Módulo 3
Customer centric.
Conociendo a
nuestro cliente como
base de la estrategia
de marketing.
Omnicanalidad

4 Módulo 4
Estrategias
de atracción y
conversión: Inbound
marketing

5 Módulo 5
Estrategias
de atracción
y conversión:
Publicidad digital

6 Módulo 6
CRM y marketing
automation

7 Módulo 7
Data driven
marketing

8 Módulo 8
Conversión y
optimización

Equipo docente destacado



Laura
Montero

Emprendedora, directiva, consultora, escritora y docente con +20 años de exitosa experiencia en Marketing & Comunicación, 10 de ellos en puestos directivos en multinacionales.

Especialista en el diseño, ejecución y análisis de Planes de Marketing. Amplia experiencia tanto en acciones tradicionales (TV, prensa, radio, organización de eventos, RRPP...) como digitales (SMM, SEO, Email Marketing & Marketing Automation, Paid Media, PR, etc.). Extensa experiencia en investigación de mercados y de la analítica. Autora del libro "Los pilares del marketing digital"



— “Llevo 10 años con la escuela y eso me enorgullece muchísimo. He formado a más de 700 alumnos con los que a día de hoy mantengo un lazo estrecho más allá del Networking”.

100%

del claustro son
profesionales en
activo

Partner Académico

Presentación INESDI Business Techschool

Mucho que ofrecerte

En Inesdi somos conscientes de estos cambios, por ello hace **más de 10 años** que tenemos el objetivo de posicionarnos como **referentes en formación de habilidades digitales e impulsar la especialización continua en el ámbito.**

Año tras año nos hemos comprometido con cada uno de nuestros **4.000 alumnos** para cumplir con nuestra misión a través de nuestros valores: compromiso, excelencia académica, innovación y respeto.

Como parte del Digital Innovation Learning Hub de Planeta Formación y Universidades, Inesdi comparte la misión de **formar profesionales capaces de liderar procesos de digitalización en empresas, instituciones y emprendimientos.**

A través de la metodología Learning by Doing, fomentamos la formación a partir de una **visión práctica**, donde los profesionales puedan adquirir los conocimientos necesarios a través de casos reales.

Además, todos nuestros programas ofrecen información completa y actualizada, puesto que los revisamos permanentemente para que recojan las últimas tendencias y las técnicas más innovadoras en cada área.

Porque nos apasiona lo que hacemos, en nuestro ánimo y espíritu está trabajar cada día, para mantener nuestra posición como referente en formación digital y la calidad de nuestra oferta formativa.



“La digitalización del tejido empresarial es una realidad: la disrupción en los modelos de negocio se está acelerando, y es imprescindible especializarse para no quedarse fuera del paradigma laboral actual.”.

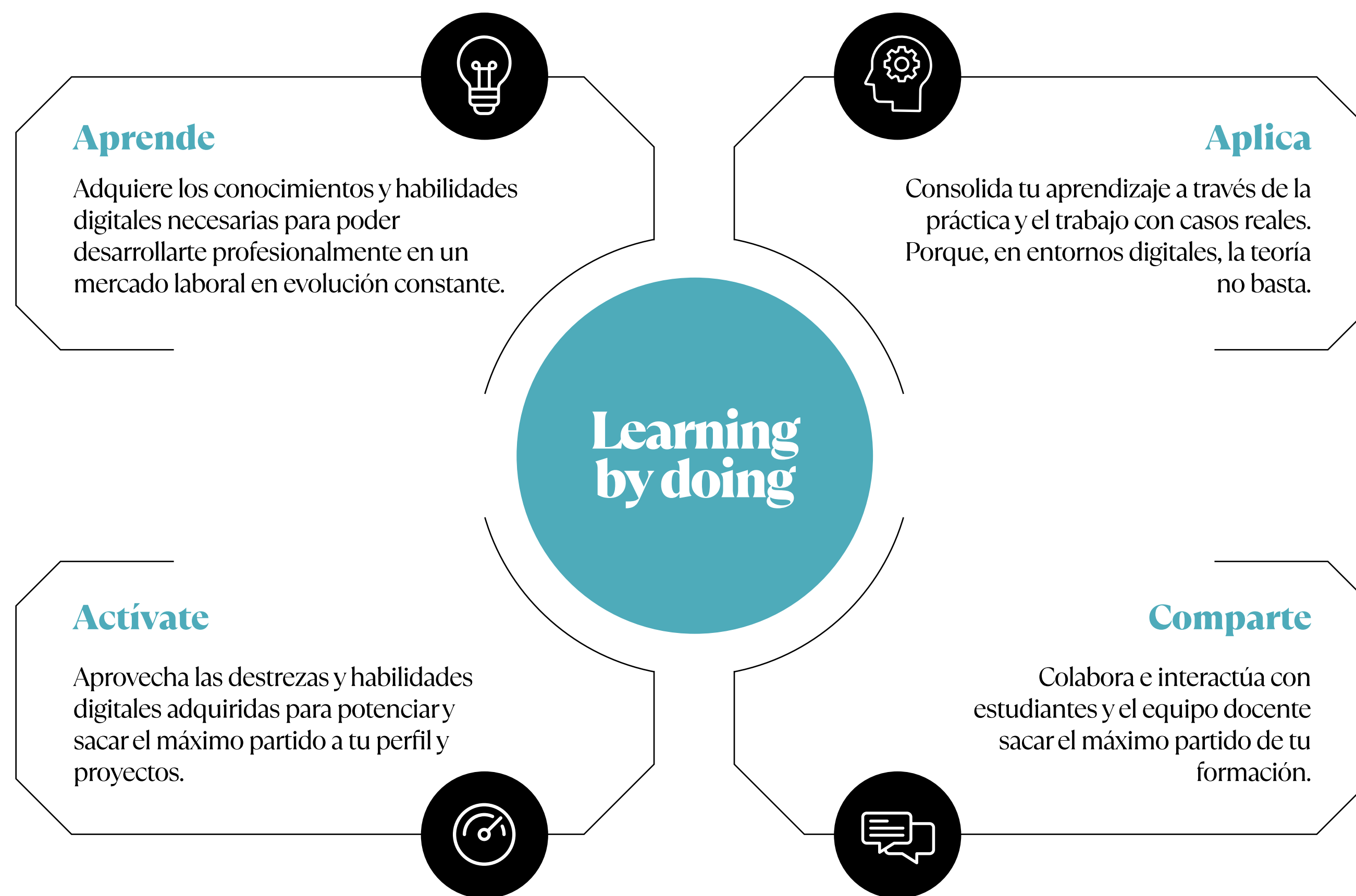
ASB

ANA
SÁNCHEZ-BLANCO

DIRECTORA
ACADÉMICA

Metodología del programa

INESDI BUSINESS
TECHSCHOOL



Nuestra metodología Learning by doing trabaja la **adquisición del conocimiento mediante el desarrollo de un caso real**, que aportará la escuela o el propio alumno, y que presentará y defenderá al finalizar la formación, requisito imprescindible para la obtención del título.

Partner Académico

INESDI Alianzas



Madrid Foro Empresarial comprometidos con revitalizar la actividad económica de las empresas, brindan espacios de networking, comparten informes de relevancia coyuntural y realizan mesas de trabajo donde participan ponentes, entre ellos nuestra directora académica.



AMETIC es una asociación representante del sector de la industria digital en España, que persigue la máxima eficacia en los servicios que proporciona a sus asociados, adaptándose a la realidad de un sector como es el nuestro que abarca campos de actividad muy diversos.



DevOps Institute es una comunidad de aprendizaje global que empodera a las personas que impulsan TI, lo que les ayuda a desarrollar la experiencia profesional y personal para aprovechar al máximo DevOps tanto en su negocio como en su carrera.



Barcelona Digital Talent es una iniciativa que impulsa la competitividad del mercado en un entorno de desequilibrio entre la demanda de competencias digitales y la escasez de talento, generando espacio y oportunidades para nuevos actores y formatos en el abanico de la oferta de talento.



The Big Data Value Association – BDVA, es una organización internacional que se enfoca en permitir la transformación digital de la economía y la sociedad a través de datos e inteligencia artificial al avanzar en áreas como big data y tecnologías y servicios de IA, plataformas de datos y espacios de datos, IA industrial, creación de valor basada en datos, estandarización.



La **Asociación Española para la Inteligencia Artificial (AEPIA)** se creó para fomentar el desarrollo de la Inteligencia Artificial, tanto en el ámbito español como en el iberoamericano. Miembros de la Sociedad Científica Informática de España (SCIE) y la European Association for Artificial Intelligence (EurAI); y miembros fundadores de la Confederación Española de Asociaciones Científicas (COSCE) y de la Iberoamerican Society of Artificial Intelligence (IBERAMIA).



Teradata es la empresa de plataforma de datos multinube conectada. Transformamos cómo funcionan las empresas y cómo viven las personas a través del poder de los datos.

INESDI Rankings

Forbes

Ranking Forbes

Máster en Inteligencia Artificial - 5º puesto en programas de alta dirección en España

Máster en Fintech e Innovación Financiera - 6º puesto en programas de alta dirección en España

Máster en Big Data y Analytics-8º puesto en programas ejecutivos en España



Ranking FSO

Top 30 escuelas de negocio online en España.



Ranking CyberEOP

4º Mejor máster en ciberseguridad de España



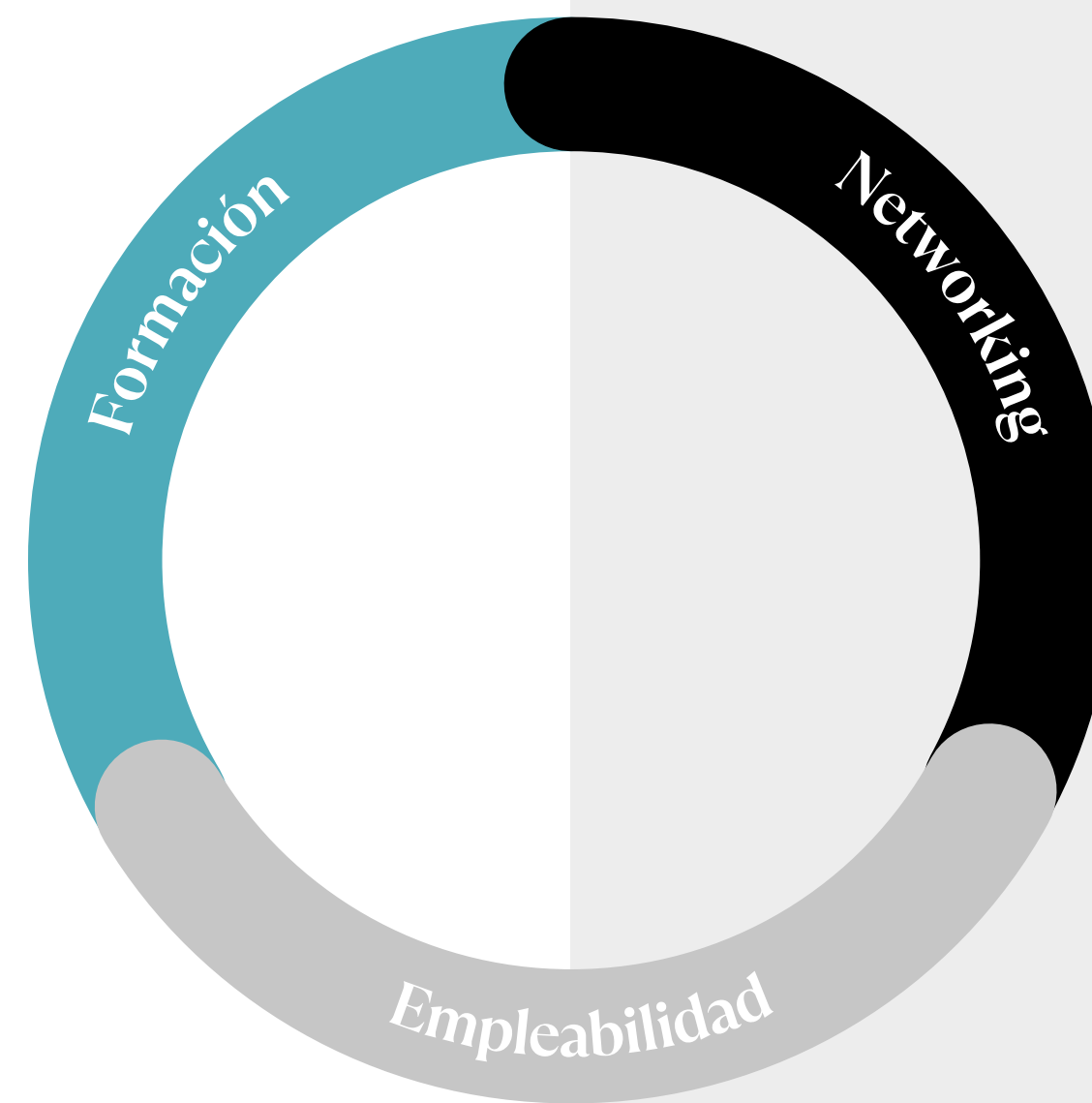
Ranking Innovatec

Top 3 escuelas de negocio de España

Partner Académico

Comunidad Alumni

Inesdi y Planeta Formación y Universidades hemos sumado esfuerzos para acelerar la digitalización en la industria y dar respuesta a las necesidades del mercado actual. Esta unión nos permite brindar beneficios a todos nuestros Alumni, entre ellos pertenecer a una red de +4000 profesionales del ámbito digital y obtener acceso a tres servicios claves:



FORMACIÓN

Sabemos el valor de la educación permanente por eso queremos seguir acompañandote a través de:

Acceso a estudios e informes propios de la escuela para estar al tanto de las tendencias del sector.

NETWORKING

Fomentamos las relaciones para desarrollar oportunidades profesionales:

Red Alumni que te permitirá potenciar tus contactos, a través de un directorio en grupo de LinkedIn donde podrás ver todas las novedades.

EMPLEABILIDAD

Contribuimos al crecimiento de las personas, dotándote de las skills necesarias para acceder una mejora profesional:

Impulsar tu perfil profesional acompañado de un especialista.



Avanzamos juntos

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades

iberonex.com

