SMPDB

SENIOR MANAGEMENT PROGRAM IN DIGITAL BUSINESS

INTEGRA EL MUNDO DIGITAL EN TU ESTRATEGIA EMPRESARIAL

CLUB MARKETING NAVARRA

ESIC BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

ICEMD INSTITUTO ECONOMÍA DIGITAL | ESIC

El Senior Management Program in Digital Business te ayudará, desde un punto de vista estratégico, a entender las oportunidades y retos del entorno digital

Dirigido a...

El **Senior Management Program in Digital Business** está dirigido a Directivos con más de 15 años de experiencia y responsabilidad en la estrategia de sus empresas.

- **Directores Generales, CEOs y Presidentes** de compañías medianas y analógicas.
- **Directivos de empresas medianas y grandes**, responsables de unidades de negocio o áreas funcionales con peso en la estrategia empresarial.
- **Directivos de áreas funcionales**, que quieran especializarse en el mundo digital para acceder a la alta dirección más rápidamente.
- **Miembros de Consejos de Administración, consejeros profesionales, consejeros independientes**... que quieran formarse en un campo crítico para muchas compañías.
- **Ex directores generales, ex CEOs...** que quieran reciclarse y mejorar su empleabilidad.

Objetivos

Obtener **conocimientos fundamentales de la economía digital** y su impacto en la dirección, gestión, transformación e innovación de una compañía.

Asimilar los **conocimientos digitales** más fundamentales para familiarizarse con ellos: terminología, conceptos básicos, tecnologías, canales y aplicaciones en sus diferentes vertientes de la compañía.

Adquirir **criterio suficiente para poder juzgar propuestas** de iniciativas y desarrollos digitales procedentes de las personas de su equipo.

Entender las **implicaciones y oportunidades las disciplinas digitales** pueden tener en la cultura, gestión y organización de su compañía.

Impulsar la innovación, transformación y emprendimiento de la compañía incorporando las disciplinas digitales y técnicas de emprendimiento.

Impulsa la digitalización de tu compañía

Los máximos responsables de la gestión de empresas deben estar al día de los retos y oportunidades de la nueva economía digital. En sus manos está el futuro de su compañía y por eso deben estar seguros de que toman las decisiones estratégicas correctas.

El SMPDB es una gran oportunidad para entender y aprovechar las nuevas disciplinas digitales. Un Programa Intensivo destinado a comprender el entorno digital actual y todos los procesos implicados en él, incidiendo en aquellos aspectos y áreas más importantes para impulsar la digitalización de la empresa: marketing, finanzas, rr.hh., innovación, e-commerce…

Con una metodología de aprendizaje basada en la práctica, con casos reales y liderada por expertos digitales en activo. El SMPDB es la mejor opción para liderar con éxito la digitalización de tu compañía.

"La digitalización está teniendo un poder transformador en las organizaciones. Este cambio afecta a numerosas áreas de la empresa de manera dramática y tiene implicaciones en la gestión diaria y en la evolución de los negocios a corto plazo. Conocer el impacto, las técnicas y las tendencias de la digitalización en el management es imprescindible para los directivos del siglo XXI.

El SMPDB permite conocer de manera global las implicaciones de la digitalización en los recursos, las finanzas, el marketing o las ventas y conocer las ventajas competitivas que aportan a la empresa. El ecommerce, social media, marketing digital, rr.hh. 2.0, son algunos de los elementos sobre los que los participantes podrán profundizar en un programa sólo para directivos senior."

Manuel Balsera
CMO & CSO AMC Networks y Director del Senior Management Program in Digital Business.

Lee este código para ver el Testimonio del Director del Programa

El profesorado del Senior Management Program in Digital Business de ICEMD, Instituto de la Economía Digital de ESIC, está compuesto por una selección de más de 500 profesionales, que trabajan a diario en las disciplinas que imparten.

Algunos componentes del claustro del SMPDB

Manuel Balsera	VP Sales & Marketing de AMC Networks
Marcos Blanco	Director Ejecutivo y socio fundador de Gestazion.com
Jorge Catalá	Industry Head Retail de Google España
Nathalie García	Fundadora & Directora General de e-retail advertising
Francisco López	Manager Marketing, Digital & e-Commerce de Michael Page
Alejandro López-Rioboo	Socio de Winterad
Francisco Javier de Paz	Socio Director de YGroup Spain
Jorge Lucio Sánchez	COO de i·3
Ildefonso José Tebar	Manager de comunicación integrada de Samsung
Javier Tiemblo	CFO de AMCNI Iberia
Alberto Torres	Co-fundador y Director de Nektiu

Claustro sujeto a posibles modificaciones.

SMPDB

Programa **completo**

1 Ecosistema de la economía digital

Sesión de introducción a los elementos fundamentales del ecosistema digital, sus magnitudes principales, tendencias y aspectos de modelo, cadena de valor y condicionantes legales.

- El ecosistema digital.
- El cliente digital.
- Modelos de negocio digital.
- Estrategia e innovación digital.
- Cadena de valor digital, visión global.

2 Dirección de marketing digital

Sesiones dedicadas a la planificación y desarrollo de los instrumentos y elementos fundamentales que debe incluir un plan de marketing en el ámbito digital con especial atención a la estrategia en buscadores, formatos de contacto directo, uso de dispositivos y la omnicanalidad en el desarrollo de acciones de marketing.

- Diseño y creación de un plan de marketing digital.
- Web marketing, usabilidad y analítica.
- Search engine optimization (SEO): cómo optimizar el posicionamiento de tu web en buscadores de manera natural.
- Cómo planificar y optimizar campañas SEM.
- E-mail marketing y affiliate marketing.
- Display advertising y rich media.
- La integración de las redes sociales en nuestro plan de medios digital.
- Mobile & proximity marketing.
- Internet TV y televisión interactiva.
- Integración de contenidos multiplataforma: TV, internet y móvil.
- Campañas multiplataforma, multisegmento, multipersonalización.
- Publicidad en televisión digital: las capacidades y oportunidades de la televisión interactiva.

3 Nuevas tecnologías que impactan en el negocio

La sesión se centra en conocer y entender las tecnologías y tendencias emergentes que están impactando en todos los sectores de la economía de forma disruptiva. Se expondrán cuáles son las claves para la implantación en la empresa, así como los casos de uso más relevantes de cada tecnología o tendencia.

- Economía de plataformas: modelos colaborativos, on demand, de producto a servicio.
- Big data, machine learning, inteligencia artificial. Caso de los bots.
- RA/RV/RI & wearable tech & wireless connectivity.
- Blockchain evolución del "fintech" al "storytech".
- Internet de las cosas e industria 4.0.

4 Gestión de la relación de clientes en entornos digitales

El ciclo de vida del cliente en el entorno digital, las estrategias de fidelización, retención y de CRM en el ámbito de las ventas, social media y customer journey.

- Análisis y planificación de una estrategia de gestión de la relación con el cliente.
- Cómo crear y explotar una base de datos de marketing de calidad.
- Generar y cualificar leads en marketing digital.
- Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet.
- Automatización en la gestión y seguimiento de procesos en fuerza de ventas y punto de venta.
- La gestión de interacciones con el cliente a través de redes sociales.
- La implementación, medición y optimización de la estrategia CRM/CEM.
- Análisis de la rentabilidad (ROI) en un plan de marketing digital.

5 Social media management

La sesión se centra en el desarrollo de la actividad en entornos sociales de la organización. Utilización y segmentación de los canales de comunicación e interacción y definición de las reglas, características aplicadas al management.

- Social media strategy: la integración de las principales redes sociales en objetivos y estrategias de negocio.
- 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.
- Redes sociales de ocio y profesionales.
- Medios sociales: hablemos de blogs. Sindicación de contenido y podcasts.

6 La dirección y gestión del talento en la economía digital

Una sesión dedicada a los nuevos perfiles en el ámbito digital y las nuevas fórmulas de relación profesional en los RR.HH. 2.0.

- Entendiendo el ecosistema digital.
- Tecnologías disruptivas que han cambiado modelos de negocio, de dirección y de gestión.
- Las palancas fundamentales de la transformación digital.
- El efecto de la innovación y velocidad de cambio en la gestión del talento.
- La gestión del talento como parte del roadmap de la transformación digital.
- El nuevo concepto de jornada laboral.
- Aspectos legales fundamentales.

7 Comercio electrónico

Sesión centrada en el conocimiento de los elementos centrales a considerar en la implantación de una estructura y operación de e-commerce en la empresa. Criterios, variables y elementos a considerar desde la perspectiva electrónica y analógica.

- Cómo planificar y desarrollar un plan estratégico de comercio electrónico.
- Las claves para la construcción de una website de éxito en comercio electrónico.
- Cómo lograr e incrementar las ventas de clientes en comercio electrónico.
- Medios de pago online.
- Internacionalización.
- La involucración e integración de la organización comercial y los puntos de venta en el comercio electrónico.
- Análisis financiero en comercio electrónico.

8 Finanzas en entornos digitales

Los cambios en la estructura de CAPEX y OPEX y los nuevos instrumentos financieros creados para el desarrollo de iniciativas y operaciones digitales son los protagonistas de una sesión centrada en la gestión financiera de proyectos y empresas en Internet.

- Fundamentos financieros en empresas digitales.
- Entendiendo el CAPEX y el OPEX de un modelo de negocio digital. Costes, márgenes, intensidad financiera vs capital humano.
- Gestión financiera desde el punto de vista de la gestión de compras.
- Gestión financiera desde la óptica de las ventas.
- Gestión financiera en el impacto del CAPEX en IT.

9 Proceso de innovación y transformación digital

La palanca digital permite desarrollar nuevas fórmulas, productos, servicios e iniciativas que conviven o desarrollan oportunidades para transformar modelos tradicionales y cuestionar la manera tradicional de acercarse al mercado. Esta sesión convierte el pensamiento lateral y la innovación en el centro de las organizaciones 2.0.

- Aspectos clave de la innovación
  - ¿Qué entendemos por innovación?
  - ¿Cómo recorrer el camino de la invención (creatividad) a la innovación?
  - La importancia del prototipado
- Ideas básicas de la transformación digital
  - ¿Qué es la transformación digital?
  - Niveles de madurez digital
  - Ciclo para llevar a cabo un proyecto de transformación
- Innovación en modelos de negocio
  - Mundo operacional vs mundo de innovación
  - ¿Qué es un modelo de negocio?
  - Aplicando la creatividad a la innovación en modelos de negocio

10 Gestión de operaciones en entornos digitales

Las herramientas de gestión de proyectos aplicadas a dinámicas de lanzamiento y gestión digital. KPIs, gestión del tiempo y gestión continua son los elementos centrales de esta sesión.

- Introducción a las metodologías de gestión digital. Herramientas metodológicas.
- Principales metodologías de los principales actores digitales del mercado.
- Recorrido de las metodologías a través de casos prácticos.
- La identificación de oportunidades digitales en la cadena de valor.
- El diseño de las soluciones digitales en los procesos, sistemas y organizaciones.
- El plan de acciones y gestión de palancas en digitalización de compañías.
- Modelos de gestión continua (comunidades corporativas; beta constante, intranet sociales).

Programa sujeto a posibles modificaciones.

11 Emprendimiento e intra-emprendimiento

El desarrollo de iniciativas desde la compañía o como proyectos independientes y digitales en su génesis son los ejes de una sesión centrada en aspectos como la gestión de innovación, el desarrollo de canvas y lean start up process, así como las fórmulas económicas de financiación.

- Cómo emprender tu propio negocio digital.
- Cómo incorporar el emprendimiento dentro de una compañía.
- Cómo elaborar un business plan digital.
- Cómo presentar un business plan.
- Valoración de la compañía. Diferentes tipos de capital: start-ups (capital semilla), transformación (capital de crecimiento) y consolidación.
- Tipos de capital y financiación.
- Aspectos administrativos y legales.

Enrique Benayas, Director General de ICEMD

"Del programa destacaría especialmente como está enfocado. Atendiendo a cuáles son los aspectos clave que no puedes perder y en los que tienes que poner foco para llevar a cabo todos los aspectos necesarios para que ese negocio triunfe. Desde el punto de vista de marketing, clientes, redes sociales, financiero, emprendimiento... Además todo esto contado por profesionales que, desde mi punto de vista, dan unas clases magistrales y que te permiten salir del programa y decir: oye, yo voy a montar un negocio, no soy un experto en ninguno de estos puntos en concreto pero puedo llevar a cabo un negocio digital con éxito."

Carlos Ortiz, alumno SMPDB
Head of Marketing Intelligence en Cableuropa

Escanea este código para ver el testimonio de un antiguo alumno del Máster

Duración
48 horas

Titulación
Diploma Senior Management Program in Digital Business

El Senior Management Program in Digital Business en ICEMD

Aula Virtual

Plataforma online para comunicarse con profesores y compañeros, acceder a documentación y recursos (vídeos, e-books, bibliografía, links, etc.), y reunirse de forma virtual gracias a nuestra herramienta web conference.

Workshops de capacitación

En cada sesión un experto compartirá con los asistentes los conocimientos más relevantes y estratégicos de la realidad de la dirección, gestión, organización, innovación y transformación de una compañía.

Pre-works

Antes de cada sesión presencial, los profesores compartirán con los asistentes un caso/ documento para su lectura y/o realización, con el fin de ser debatido y analizado durante el desarrollo de la sesión.

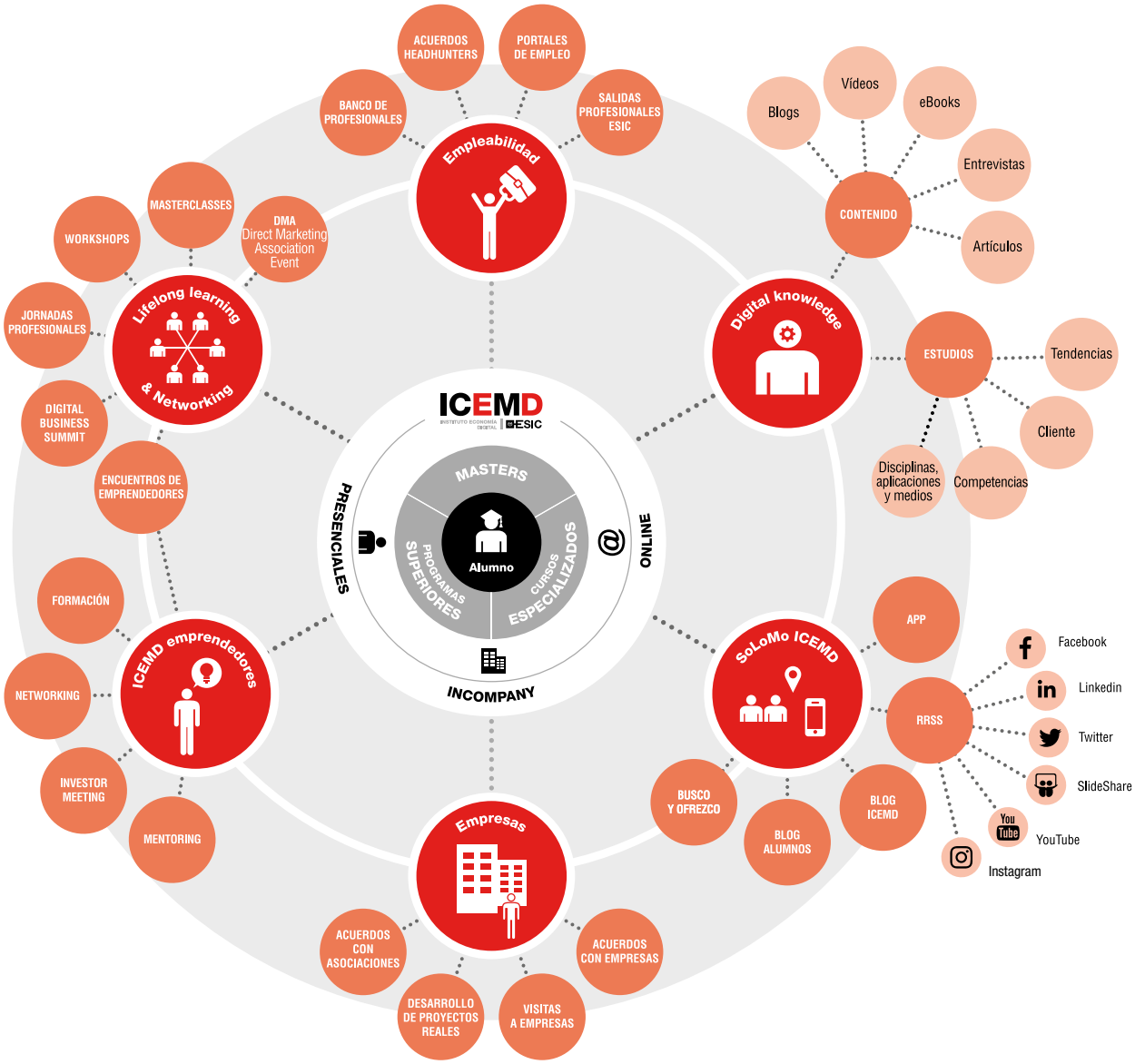
Documentación de estudio

Cada módulo tendrá sus propios e-books a disposición del asistente, con documentación detallada sobre las distintas materias planteadas durante el mismo.

Networking

Durante el programa se celebrarán afterworks con profesores y compañeros diseñados para reforzar el networking e intercambiar inquietudes y oportunidades comerciales.

Ecosistema ICEMD



+ de 20 años impartiendo formación en las disciplinas de la Economía Digital

Banco de Profesionales: **+ de 5.500** miembros

+ de 15.500 alumnos formados en marketing relacional, directo y digital

+ de 500 reputados profesionales en su ámbito componen el profesorado

Empleabilidad
La plataforma del **Banco de Profesionales** garantiza una conexión constante entre los más de **5.500 miembros** que la integran (alumnos y ex alumnos) y las **organizaciones** que demandan perfiles profesionales especializados en las disciplinas de la Economía Digital.

Lifelong learning & Networking
Formación continua y networking a través de múltiples actividades que contribuyen al **desarrollo profesional y competitivo** de actuales y futuros profesionales de la Economía Digital.

Digital knowledge
Donde y cuando quieras. El **contenido** más relevante, los **estudios** y las **últimas tendencias** de la Economía Digital en múltiples soportes.

ICEMD emprendedores
El **Instituto** ofrece apoyo al **emprendimiento empresarial** promoviendo e impulsando **actividades específicas** dirigidas a perfiles de emprendedores dentro del marco de la Economía Digital.

SoLoMo ICEMD
Cada día más **Social, Local y Móvil.** Compromiso del Instituto con los miembros de la comunidad ICEMD.

Empresas
Integración del mundo empresarial en la formación y experiencia del alumno. Desarrollo de proyectos reales en nuestros programas, con la implicación directa de las principales empresas de cada sector.

Juan José Delgado, Senior Marketing Manager de Amazon en Hoy es Marketing 2015

SMPDB

MADRID
902 918 912
admisiones@icemd.com

BARCELONA
93 414 44 44
info.barcelona@esic.edu

VALENCIA
96 339 02 31
info.valencia@esic.edu

SEVILLA
95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA
976 35 07 14
info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA
95 202 03 69
info.malaga@esic.edu

PAMPLONA
94 829 01 55
info.pamplona@esic.edu

BILBAO
94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

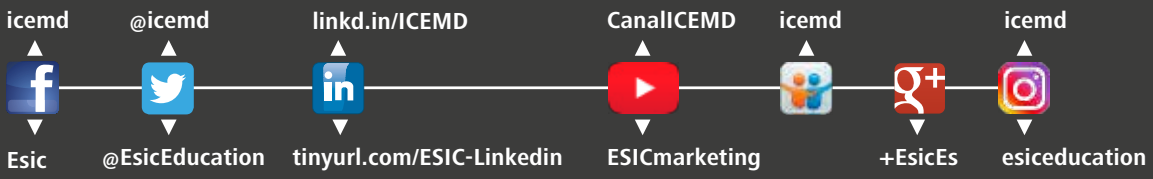
GRANADA
958 22 29 14
master@esgerencia.com

GALICIA
IESIDE-VIGO
986 493 252
vigo@ieside.edu

GALICIA
IESIDE-A CORUÑA
981 185 035
coruna@ieside.edu

CURITIBA
0800 41 3742
esic@esic.br

BRUSQUE
0800 41 3742
esic@esic.br



www.esic.edu
www.icemd.com

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA DIGITAL | ESIC

ESIC
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

CLUB de MARKETING de NAVARRA

REGÍSTRATE EN ICEMD

- Condiciones y promociones especiales en programas de formación.
- Lifelong learning & Networking.
  + 100 eventos al año.
  + 150 expertos líderes de la Economía Digital.
  + 5.800 asistentes al año.
- Acceso a más de 200 artículos, entrevistas, casos...

Edición 5. 10/2017