

MASTER
POSTGRADO

Master en
**CUSTOMER
EXPERIENCE
MANAGEMENT
[MICEMD]**



 **HESIC**
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Transforming people

MICEMD

Master en Customer Experience Management

Gestiona eficazmente la experiencia y la relación
con tus clientes en entornos omnicanal

**+50
AÑOS**

**innovando y formando
profesionales globales para
la empresa y el marketing.
Fomentando el emprendimiento
y la economía digital.**

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales, con valores éticos, que den respuesta a las necesidades de una empresa y una sociedad en constante transformación. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, pudiendo dotar a todos los programas de la flexibilidad que permite a los profesionales que salen de nuestras aulas, estar realmente capacitados para enfrentarse a los retos de las organizaciones modernas, de forma, que afronten el futuro con posibilidades reales de éxito.

Más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclasses, practice days, etc.



+62.000
antiguos
alumnos



5 ÁREAS
Grado/
Postgrado/
Executive/
Editorial/
Idiomas



12 campus
en España
y alianzas
estratégicas
en los **5**
continentes



Acuerdos con
+125
universidades en
+40 países



**Primeras
posiciones**
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Ranking y Reconocimientos

[posicionados entre los mejores]

ESIC y sus programas master aparecen sistemáticamente en los principales rankings, elaborados por instituciones y medios de comunicación nacionales e internacionales del sector, reconociendo la calidad de sus programas y situándolos entre los mejores del mundo. Un verdadero reconocimiento a nuestros +50 años de dedicación a la formación de alto nivel.



Ranking MBA Full Time Best Business School 2018

Reconocida entre las mejores escuelas de negocios internacionales para la impartición de programas MBA, ocupando sus programas MBAs la 27ª posición.



Global B-School Rankings 2019

ESIC figura en el Top 100 MBA del Mundo y en el Top 50 en Management, Marketing, Finanzas y Executive MBA.



EMBA Ranking 2018

El Executive MBA (EMBA) de ESIC figura entre los 100 mejores del mundo, ocupando el puesto 31 en Europa.



Ranking MBA para Escuelas Globales 2018

Sitúa a ESIC entre las primeras escuelas de negocio del mundo, ocupando la 23ª posición, a nivel global.



QS Global MBA y Business Masters 2019

Entre las 250 mejores Escuelas de Negocios del mundo, una del top españolas en "Thought Leadership" y "Value for Money", ocupando la primera posición con varios de sus programas.



Ranking of the Top International MBA Programs 2019

Posiciona los MBAs Full-Time de ESIC entre los mejores a nivel mundial ocupando el puesto 42 y Executive MBA en el puesto 44, la posición 47ª la ocupa el EMBA Global (17ª en Europa), y la 41ª el MBA Global (17ª en Europa).



Business Schools Ranking 2018

ESIC se sitúa en el puesto 24 a nivel Mundial, 17 en Europa y 2º en España en MBA. Además, el 4º a nivel mundial con el Master de Dirección Financiera, 2º en Europa y 2º en España.



Merco Monitor Empresarial de Reputación Corporativa 2018

ESIC se sitúa como la 3ª escuela de negocios con mejor reputación corporativa. Entre las 100 mejores compañías para trabajar en España.



University Ranking 2018

ESIC figura en la posición 72ª del Mundo, la 66ª de Europa y la 5ª de España en Business Studies.

Merco Talento 2018

2ª escuela de negocios del sector de la formación.



International MBA Ranking 2018

ESIC ha sido reconocida como la 66ª mejor escuela de negocios del mundo que ofrece programas internacionales de MBA.



Mejores Masters 2018

ESIC ocupa, desde 2008, el 1º puesto a nivel nacional en sus programas de marketing, comercio internacional, publicidad y relaciones públicas y el 3º en recursos humanos.

La formación que transformará tu vida







Estrategia, comunicación, analítica y tecnología al servicio del cliente, para construir los mejores profesionales de marketing del futuro

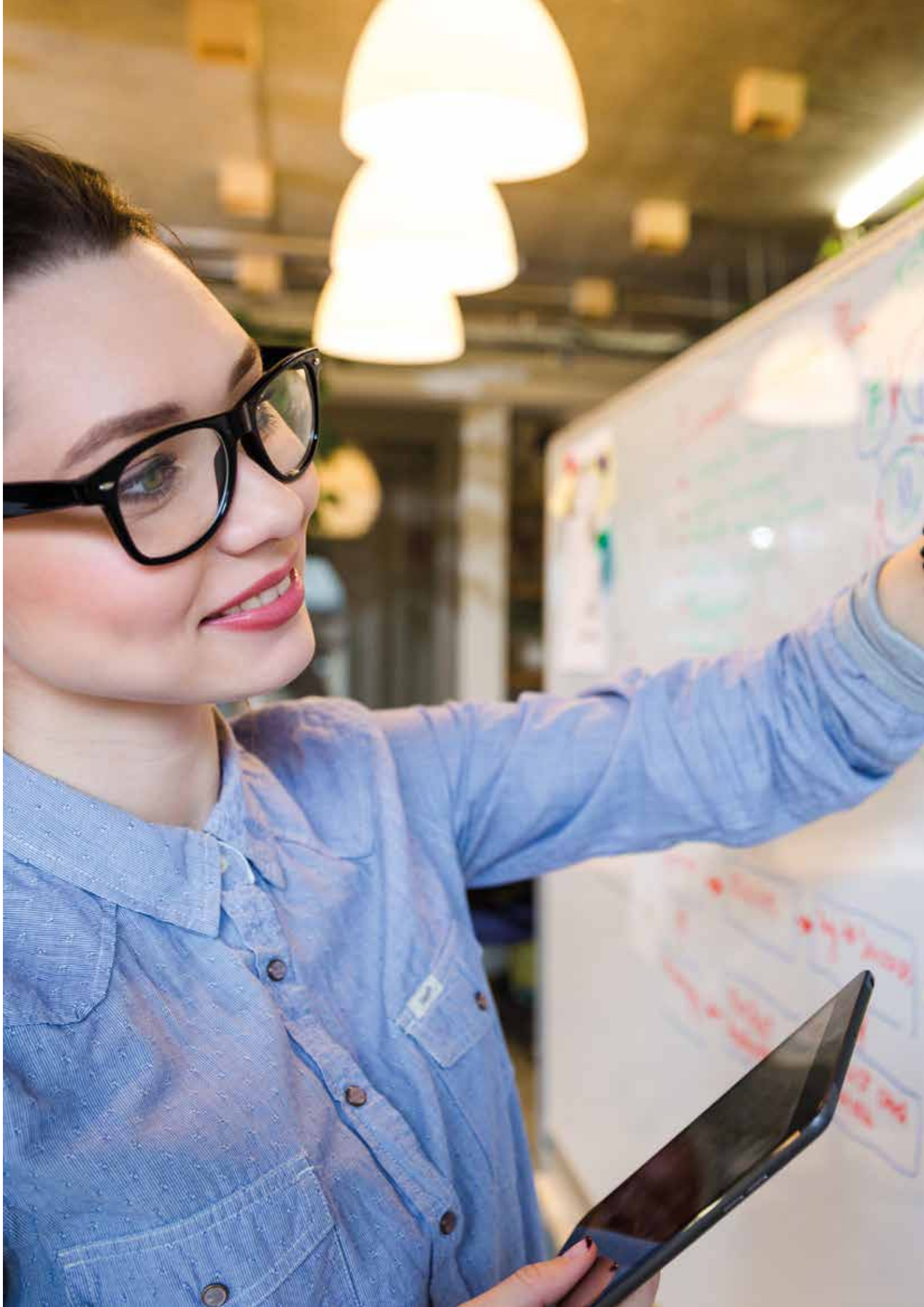
El nuevo marketing multicanal on-off line exige un enfoque integral hacia el cliente. El Master proporciona al alumno un conocimiento en las cuatro dimensiones de gestión del cliente:

- Dimensión relacional: **Crea la estrategia y táctica del Consumer Decision Journey** orientada a cualificar, captar, vender y fidelizar al cliente
- Dimensión experiencial: Crea el Customer Journey del cliente y **profundiza en la experiencia del producto**, de la **marca** y de los **puntos de contacto**
- Dimensión **operacional y tecnológica**: Determina la planificación estratégica de datos y su gestión a través de la tecnología
- Dimensión **analítico-financiera**: Analiza y optimiza inversiones y medios de contacto

Con este conocimiento estarás preparado para la gestión e impulso del departamento de marketing omnicanal, gestionar y optimizar proyectos con una visión multidisciplinar única.



“Conoce y relaciónate con tus clientes, para que seas tú quien les diga lo que necesitan, mucho antes de que ellos se den cuenta que lo necesitan”.
Steve Jobs.



El MICEMD en cifras



Duración: 9 meses



Alumnos por aula virtual: máximo 30



Horas dedicación: +600



+500 alumnos especializados en customer experience management



Claustro: +30 profesionales



Workshops de skills (adicionales) gratis



21 ediciones

A quién va dirigido

El marketing y la innovación están sufriendo una profunda revisión en las empresas, derivado de un **necesario enfoque a las necesidades del cliente**, que implica una estrategia omnicanal, un profundo conocimiento estratégico de la relación y la experiencia del cliente, la planificación del CRM y la analítica.

Por eso, el MICEMD está especialmente diseñado para todos aquellos responsables de los diferentes estratos de **marketing, comercial y dirección de proyectos de transformación digital**.



Doble titulación europea por ESIC y FEDMA

Una oportunidad para convertirse en un profesional de la Economía Digital certificado en toda Europa



Master en Customer Experience Management otorgado por ESIC.

European Diploma in Customer Experience Management otorgado por FEDMA, Federation of European Direct and Interactive Marketing.

Objetivos y know-how adquirido

Saldrás **preparado** para responder a los **nuevos retos** con los que se enfrentan las empresas en un mercado en constante evolución.



Dotar al alumno del conocimiento estratégico necesario para **gestionar integralmente al cliente**.



Visión del Customer Centricity, gestión multicanal del cliente basada en el Customer Journey.



Conocimiento de las fases de relación: Explotación del cliente y **gestión de la experiencia**.



Conocimiento de **tecnologías disruptivas** para la relación y la experiencia: Cultura de la transformación tecnológica y digital.



Experiencia de **cliente y su interacción con el ecosistema digital**.



Conocimiento sobre el **análisis y la optimización de inversiones**: Cómo medir, analizar y optimizar inversiones y medios.



Generación de leads, basados en acciones de Marketing Digital.



Diseñar una **estrategia** en base al Customer Journey en **canales de e-commerce**.



Herramientas que permiten optimizar la gestión del cliente digital.



Diseñar e implantar una **estrategia** de vinculación de marca, basado en **planes de fidelización**, utilizando aplicaciones de métricas, ROI...



Crea una **estrategia de Customer Relationship Management** dentro del plan de transformación digital **implementando marketing automation**: Salesforce, IBM, Microsoft, SAP y otras soluciones de CRM



Big Data. ¿Qué es? Cómo ayuda para la toma de datos.



Conocer los diferentes **modelos de medición y análisis** para la toma de decisión: Social Analytics, Mobile Analytics, Google Analytics...

El customer experience management, paso a paso

MÓDULO 1

ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Entendiendo el Nuevo Consumidor.
- Estrategia en la Experiencia de Cliente.
- Los fundamentos del análisis y la segmentación de clientes.
- Taller Arquetipos / Buyer Persona.
- Diagnóstico de la experiencia.
- Innovación y Diseño de Experiencias de Cliente.
- Experiencia con el producto.
- Experiencia con las interacciones.
- Planificación y Gestión Digital de la Relación con Clientes.
- Legislación de protección de datos de carácter personal. El RGPD.

MÓDULO 2

EL COMIENZO DE LA RELACIÓN: CAPTACIÓN Y CUALIFICACIÓN

- Estrategias de captación y cualificación de clientes.
- Estrategia Creativa: Posicionamiento de marca.
- Estrategia Creativa: USP y construcción de ofertas.
- Inbound Marketing.
- Medios masivos para la generación de respuesta.
- La web para la captación de clientes/datos: formularios, landing pages y SEO.
- Search Engine Marketing (SEM): planificación y ejecución de campañas SEM.
- Performance, RTB y display advertising.
- Affiliate Marketing.
- Soluciones tecnológicas Inbound.
- E-mail marketing.
- Mailing: cómo crear y medir mailing que seduzcan y vendan.

MÓDULO 3

LA EXPERIENCIA DE COMPRA MULTICANAL

- Plan Estratégico de eCommerce.
- Soluciones tecnológicas en eCommerce.
- Análisis Financiero en eCommerce.
- Otros canales digitales de venta.
- Medios de pago online y logística en eCommerce.
- Digital Experience & UX.
- La atención al cliente en eCommerce.
- Taller Design Thinking.
- Shopping Experience: La Experiencia presencial.

MÓDULO 4

VINCULACIÓN A LA MARCA A TRAVÉS DE LA GESTIÓN Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Estrategias de fidelización y vinculación del cliente a la marca.
- Planificación y desarrollo de un programa de fidelización.
- Explotación del valor del cliente a través de los datos.
- Content Management: Creación y divulgación de contenido en Redes.
- Customer Social Relationship Management.
- Neuromarketing y Economía Conductual.
- ROI en la gestión de relación de clientes.
- Taller Customer Journeys.

MÓDULO 5

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS, DATOS Y METODOLOGÍAS DE UN PROYECTO CRM

- El CRM dentro del plan de transformación del negocio.
- Marketing automation, IA y Machine learning.
- Soluciones CRM. Cómo seleccionarlas e implementarlas.
- Data Driven Marketing.
- El nuevo ecosistema de medios y las implicaciones en datos: el DMP.
- Soluciones tecnológicas de marketing I.
- Soluciones tecnológicas de marketing II.
- Cómo crear un mapa de sistemas, datos y procesos de trabajo.
- Otras plataformas y soluciones de CRM.

MÓDULO 6

OPTIMIZACIÓN Y ANALÍTICA DEL CUSTOMER EXPERIENCE PLAN

- Principales modelos analíticos para la consecución de objetivos CRM.
- La medición en medios directos y masivos.
- Analítica Web.
- Google Analytics.
- Medición de la experiencia del cliente y VOC.
- Social Analytics.
- Mobile Analytics.
- Optimización de la Adquisición y Conversión.
- Optimización de contenidos.
- El Cuadro de Mando 360°.

TRABAJO FINAL DE MASTER

El objetivo del TFM es dar la oportunidad al alumno de aplicar los conocimientos y la experiencia adquiridos durante el programa.

Durante el desarrollo del proyecto se espera que el alumno trabaje de forma autodidacta y aprenda a autogestionar con apoyo del ámbito académico y profesional.

Las tareas están basadas en el trabajo individual, con el objetivo de desarrollar las habilidades y competencias profesionales requeridas para implementar con éxito proyectos de investigación y de negocios digitales.

Para garantizar la calidad en la ejecución y en el resultado del TFM, a cada alumno se le asignará un tutor dedicado durante el transcurso del TFM.



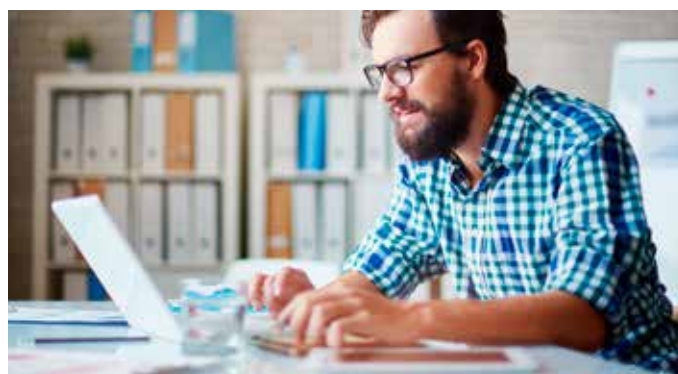
Contarás con **tecnologías innovadoras** para optimizar el proceso de aprendizaje y hacerlo más eficiente

Hacer uso de las **herramientas de apoyo al estudio** más punteras te permite sacar el máximo rendimiento al Master. Las más utilizadas son:



Documentación optimizada al máximo

Es uno de los softwares de e-learning más punteros que permiten al profesor actualizar los contenidos (texto, imagen, vídeos o links) desde cualquier dispositivo y en tiempo real a través de la nube. La utilización de esta herramienta ayuda a lograr el compromiso de ESIC con la calidad y la actualización de los contenidos.



Blackboard

Para webinar y tutorías online

Proporciona a los alumnos acceso en cualquier momento y lugar con una experiencia moderna, intuitiva y que funciona en todos los dispositivos. Las herramientas de colaboración estimulan la interacción de los estudiantes con evaluaciones integradas y más sencillez. Los alumnos eligen cómo conectarse.



Aula Virtual ESIC

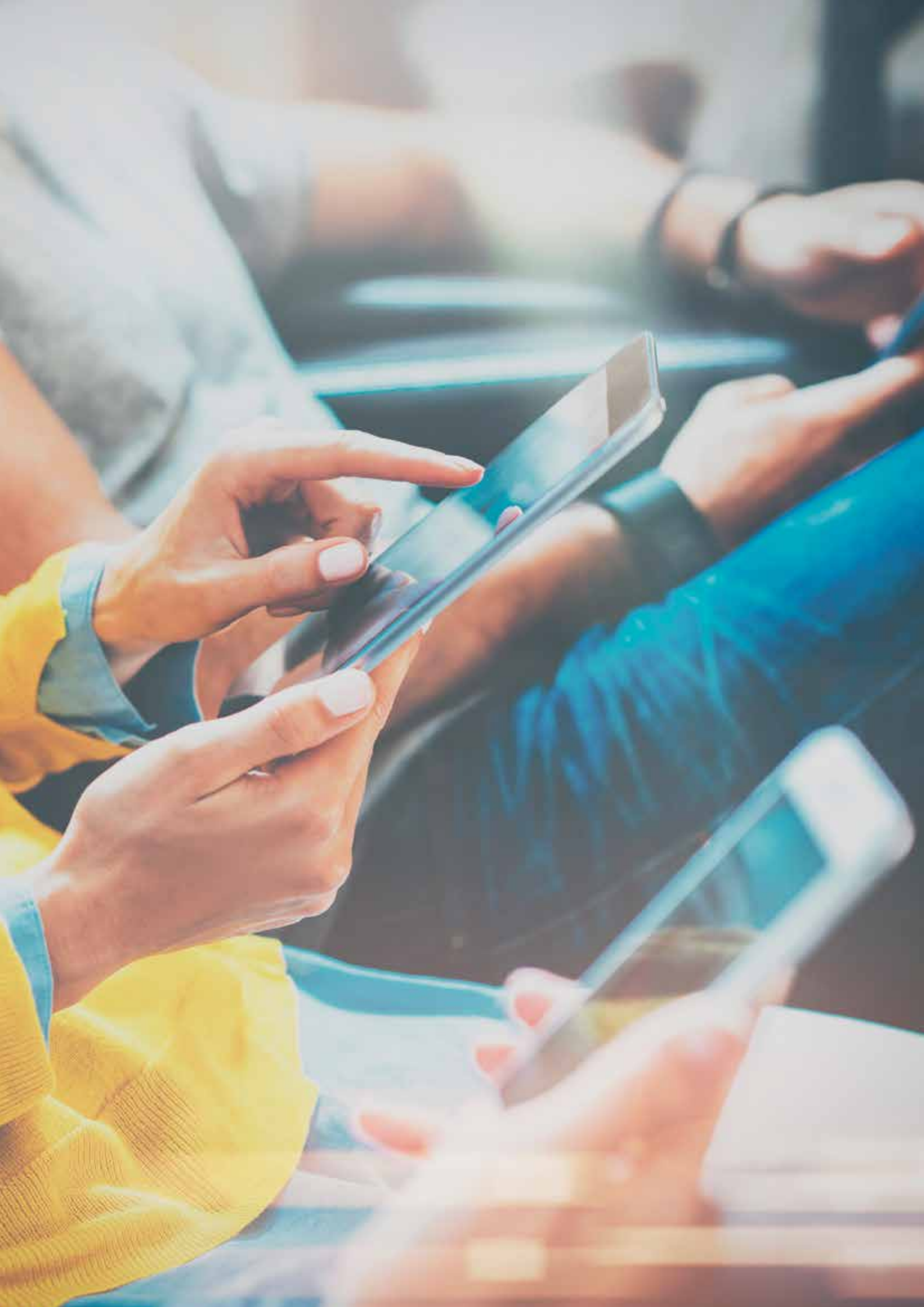
Nuestra propia plataforma de e-learning

Un espacio exclusivo y personalizado con acceso a los recursos del programa y la interacción con el tutor, claustro, compañeros y atención al alumno de ESIC. El aula virtual está abierta 24/7.

A través de la plataforma, podrás acceder a todas las funcionalidades para seguir tu formación: temario en formato digital y descargable, chats instantáneos, tareas y material extra de apoyo.



Herramientas digitales sujetas a modificaciones



Trabaja en proyectos reales de marcas reales

En la presentación de cada módulo se explica en detalle un **briefing** que servirá como guía para la **creación del proyecto** que deberá llevarse a cabo durante ese ciclo.

El proyecto se realizará sobre una marca real y estará enfocado a las **disciplinas y técnicas de marketing** que se trabajan en cada uno de los módulos.

Pero además de ser un caso real, **la propia marca se implica durante todo el proyecto**, desde la creación del briefing, junto con el coordinador de módulo y director del Master, hasta su presentación y evaluación.

El desarrollo del proyecto se llevará a cabo **a lo largo del módulo**, en grupo o de manera individual.



Algunas de las principales marcas de los proyectos reales que colaboran con ESIC



Grupo de distribución español con más de 7.718 establecimientos repartidos entre España, Portugal, Argentina, Brasil y China. Cotiza en la Bolsa de Madrid y forma parte del IBEX 35.



Empresa especializada en la comercialización, embotellamiento y distribución de bebidas refrescantes. Ocupa el tercer puesto en el mercado de bebidas no alcohólicas de Europa.



Empresa cervecera de origen español, fundada en Madrid en el año 1890 como Hijos de Casimiro Mahou, fábrica de hielo y cerveza.



Organización sin ánimo de lucro. Trabajan unidos para educar en salud, apoyar y acompañar a las personas enfermas y sus familias, y financiar proyectos de investigación que permitirán un mejor diagnóstico y tratamiento del cáncer.



Compañía energética integrada y global que desarrolla actividades de Upstream y Downstream en todo el mundo.



El mayor grupo empresarial surcoreano, con numerosas filiales a nivel mundial que abarcan negocios como la electrónica de consumo, tecnología, finanzas, etc.



Fabricante de vehículos de alta gama, referente en seguridad e impulsor de innovaciones que han transformado el mundo del automóvil.



El mayor fabricante inglés de motocicletas, reconocidas por su estilo, diseño y tecnología. Más de 50.000 unidades al año y más de 750 distribuidores en todo el mundo.



Los alumnos tienen la posibilidad de realizar el proyecto de su propia empresa siempre y cuando sea validado por el tutor.

Aprenderás a dirigir el marketing de cliente, estableciendo una estrategia de relación, y aplicando técnicas de experiencia de cliente

Durante todo el Master aprenderás la estrategia de marketing y serás capaz de gestionar un proyecto de transformación con enfoque al cliente a través del **uso intensivo de herramientas de CRM en entornos B2B y B2C**, la aplicación de soluciones tecnológicas de e-commerce, herramientas de automatización del marketing y software para la evaluación y análisis de resultados, obteniendo así una formación única de vanguardia.

Algunas de las principales herramientas que aprenderás son:

• Herramientas de marketing automation:



Solución completa cloud que incluye CRM, ventas, marketing, automatización, multicanalidad segmentación e informes.



Es una solución cloud que incluye gestión de campañas, automatización, multicanalidad, marketing insights, personalización en tiempo real, Watson analytics e inteligencia artificial.



Permite identificar oportunidades, gestionar datos, informes avanzados, procesos para administrar y gestionar el contacto con los clientes.



Activación de datos de marketing, gestión de campañas, automatización, multicanalidad, segmentación e informes para la gestión de relaciones con clientes.

• Soluciones de automatización:



Solución completa cloud de Salesforce para B2B que incluye CRM, ventas, marketing, automatización, multicanalidad, segmentación e informes.



Herramienta de automatización de marketing de Oracle que permite planificar y gestionar campañas multicanal basadas en marketing de la experiencia.



Plataforma de inbound marketing y ventas que ayuda a las empresas a atraer visitantes, convertirlos en leads y finalmente en clientes.



Marketo es un software de marketing basado en la nube (cloud) cuyo objetivo es facilitar a las empresas de todo tipo y tamaño, el acceso al marketing digital moderno.



• Soluciones para Pymes y autónomos:



Es la solución de CRM on-line, gestión de proyectos y facturación que con una sola herramienta permite automatizar la gestión de contactos, seguimiento de clientes y facturación.



Permite definir, mantener y gestionar información de marketing y ventas con clientes y automatizarlas.

• Soluciones de e-commerce:



Plataforma Open-Source líder de eCommerce.



Sistema gestor de contenidos para crear una tienda online.



Plataforma para desarrollar una tienda virtual.



Plugin para WordPress encargado de convertir un sitio en una tienda en línea.

• Herramientas SEM:



Realiza y gestiona campañas de enlaces patrocinados y posicionamiento PPC.



Software para analizar el volumen de búsquedas de las palabras clave.



Monitoriza la estrategia en posicionamiento orgánico y posicionamiento PPC.

• Herramientas de social media:



Plataforma para gestionar redes sociales de personas u organizaciones.



Ofrece información agrupada del tráfico que llega a los sitios web.



Planificador de palabras clave para crear campañas de la red de búsqueda.

La utilización y profundización de determinadas herramientas está sujeto al programa y su evolución, pudiendo practicar el alumno con las anteriormente descritas u otras más acordes con el contenido.

Claustro del MICEMD, aprende junto a profesionales y expertos inmersos en el día a día de **la Economía Digital**



MICEMD - Director Master

Ignacio del Corro García-Lomas: Director General, WON - Grupo Quinteam

Profesional con más de 25 años de trayectoria gestionando programas de relación con los clientes en su proceso de captación, venta y fidelización. Ha sido Director general de las áreas de Marketing Relacional y Digital en multinacionales punteras en la comunicación y marketing como Lorente Marketing Relacional, The Sales machine (Grupo Euro RSCG) o DEC (Grupo BBDO). En la actualidad compagina su actividad profesional como Socio y Director General en la agencia de servicios plenos WON – Grupo Quinteam, con su pasión por la actividad docente como Director de Master, donde además imparte su conocimiento estratégico. Ha recibido diferentes premios a lo largo de su carrera en Programas de captación y fidelización de clientes como BBVA-Blue Joven o Planeta Fortuna. Es ponente habitual en formación In-Company y en diversos congresos internacionales vinculados a la comunicación y el marketing digital.

¿En qué te acompañará?



Responsable de la **admisión** de alumnos.



Atención personalizada de cada alumno.



Seguimiento general del alumno: evaluaciones, proyectos, participación...



Coordinadores de cada módulo

Cada módulo está liderado por un coordinador, con un perfil profesional y dilatada experiencia en el ecosistema digital. Entre otras funciones, es el responsable de generar un continuo **engagement entre profesores y alumnos**.

¿En qué te acompañarán?



Son el motor del módulo y el **apoyo a los alumnos**.



Establecen el ritmo, dinamizan con foros y casos.



Responden las **dudas** que tengan los alumnos.



Seguimiento individual de cada alumno con el objetivo de conseguir que finalice con éxito.



Tutorías: preparan y desarrollan, en base al contenido, dudas de alumnos y el avance del proyecto.



Proyecto:

- Entrega del briefing al comienzo de cada módulo.
- Seguimiento y reporting.
- Responsables de evaluación.



Seguimiento de **evaluaciones**.



Claustro del MICEMD

Matías Ezequiel Acosta

@_matiasacosta
Digital Marketing Manager
VASS digital

Jorge Juan Aguilar

@jorge_AguiG
CEO
DigitalCo

Guillermo Álvarez Arias

PMO Conocimiento
Cliente y Fidelización
Deloitte Digital

Raúl Arrabales

Director de Inteligencia Artificial
Serendeepia

Ignacio Ayerbe García

Cloud Account Executive
Salesforce Marketing

Marcos Blanco

@marcosblanco
Director ejecutivo y sociofundador
Gestazion.com

Nacho Carnés Sánchez

Paid Media Strategy & Programmatic
Marketing Lead
Accenture Interactive

Joaquín Cerrolaza Menéndez

Salesforce Coach
Cloud Coachers

Ignacio del Corro

Director Gerenal
WON- Grupo Quinteam

Luis María Egusquiza

@Luis989
Director General
OgilvyOne Consulting & Dataservice

Javier Fernández Azpicueta

Salesforce Coach
Cloud Coachers

Antonio García de Soto

@GarciaDeSoto
Director de comunicación
Liberto Group

Jesús Hernández

Profesor Doctor ESIC | CEO Publixed
A04media | SMG |
ESIC | Publixed A04media | SMG

Rubén Lobo

Responsable de CRM
Bankinter Consultoría y Asesoría

Carlos Molina

@carlos_molina
VP Innovación & Consultoría
IZO System

Alicia Pérez

Marketing and Communication
Manager
Avis Budget Group

Gerardo Raído

@gerardoraido

Director de Negocio Digital
y Marketing de Clientes

DataCentric PDM

Ricardo Reinares Lara

Director de Desarrollo de Negocio.
Dirección Comercial Editorial

Mediaset España

M^a Iris Riballo Hernández

Responsable de Cliente

Casa del Libro

Almudena Miranda

@trainingyou_es

Emprendedora y fundadora

TrainingYou (exgoogler)

José Fermín Rosell

@josechurosell

Plan Manager de Banca Electrónica

Banco Santander

Alberto Sáez Vila

Jefe Comunicación Digital

Repsol

Pau Valdés

@ValdesPau

CEO y Cofundador

InboundCycle

Oscar Vega De la Faya

Senior Manager

Accenture Digital

Salvador Vilalta Blanco

CMO

Omega Digital

100%

profesores
profesionales
en activo

+2.000

profesores
forman nuestro
claustró

81%

de los profesores
tienen más de **8**
puntos de
valoración

9,1

nota media
de evaluación
de los
profesores

Antiguos alumnos ESIC que ya forman parte del nuevo ecosistema digital



“La necesidad de reciclarme profesionalmente fue lo que me impulsó a realizar este Master. Los mercados cambian, el entorno cambia, los clientes cambian... Y yo creo que los profesionales debemos también actualizarnos a esos cambios. No podemos quedarnos en lo que existía en el pasado.”

Ana Pinos, antigua alumna MICEMD
Business Development Manager en Volvo Car España.



“El Master me ha aportado, aparte de nuevas habilidades y conocimientos, una visión más estratégica del negocio. Mi visión del valor del cliente y de las acciones controladas y su seguimiento se han vuelto fundamentales para mí.”

Belén Gómez, antigua alumna MICEMD
Responsable de Marketing Continental Automotive Spain



“Claramente ha habido un antes y un después en mi carrera profesional a la hora de realizar este Master, no solo por los conocimientos adquiridos sino también porque me ha aportado una seguridad y confianza profesional que antes no tenía. Además me ha permitido crear una amplia red de contactos profesionales dentro del mundo digital.”

Ignacio Rubio, antiguo alumno MICEMD
Merchant Development & Mk en PayPal



“Recomendaría este Master sobre todo a aquellas personas que necesiten reforzar toda la visión estratégica de lo que es la relación con los clientes y el mundo digital.”

Joaquín Cerrolaza, antiguo alumno MICEMD
Gerente en Deloitte

Deloitte.



“El MICEMD ha supuesto para mí un antes y un después. Ha sido una dosis de conocimiento muy fuerte en un año duro, pero ha merecido la pena. Ahora tengo una visión integral del cliente en todas sus fases y sabría cómo actuar en cada momento.”

Marta Marqués, antigua alumna MICEMD
Digital Marketing Analyst en Accenture Interactive

accenture



“A través de este Master he cambiado de trabajo y, por fin, he orientado mi carrera a un punto un poco más concreto de la tendencia que llevaba hasta ahora.”

Marta Garayoa, antigua alumna MICEMD
Marketing Coordinator at UberEATS

 **UBER EATS**



“Recomendaría el Master a profesionales que trabajen en entornos de marketing, ventas, comunicación y que quieran refrescar sus conocimientos en estas disciplinas. También a aquellas personas que quieran reorientar su carrera profesional hacia estos departamentos.”

Leticia Álvarez, antigua alumna MICEMD
Marketing Manager en Reid Campbell

 **REIDCAMPBELL**



Para los alumnos ESIC, las ventajas se extienden más allá del programa

1. Área de idiomas

ESIC idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

CENTRO PREPARADOR Y EXAMINADOR OFICIAL



Recorridos Internacionales



Empresas y profesionales

- Cursos anuales
- Programas a medida
- Programas específicos
- Intensivos
- Individuales
- Conversación



PRÁCTICAS EN EMPRESA

Jóvenes con ganas de formarse, aprender y aportar valor a la empresa.

+1.600

alumnos en prácticas

30%

pasan a contrato laboral

92%

de las prácticas están remuneradas

Desarrollo Internacional

global + multicultural

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio con **+125 universidades** en **+40 países** y **+500 alumnos/año** participan en programas internacionales.

2. Unidad de Desarrollo Profesional

La Unidad de Desarrollo Profesional de ESIC (UDP) agrupa a los departamentos destinados a impulsar y desarrollar tu proyección laboral. Apoyamos la empleabilidad de nuestros alumnos desde la etapa preuniversitaria hasta cuando ya son antiguos alumnos, mediante diversas iniciativas que acercan el mundo empresarial a todos los colectivos.



PRÁCTICAS EN EMPRESA
CARRERAS PROFESIONALES
EMPRENDIMIENTO
ALUMNI

+2.500
convenios con
empresas

+3.000
ofertas de trabajo
anuales

 **Alumni**

CARRERAS PROFESIONALES*

Servicio integral de búsqueda, reclutamiento y preselección de candidatos para procesos en cualquier área funcional, nivel jerárquico y en cualquier lugar del mundo.

93%

tasa media de empleo

21%

ofertas internacionales

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

Apoyamos e impulsamos las iniciativas de los colectivos ESIC para contribuir a supuesta en marcha y consolidación. Incubadora de empresas, Networking.

+150

proyectos asesorados
al año

+10

foros de Inversores
al año

ESIC ALUMNI

La mayor red de profesionales en empresa, marketing, comunicación y economía digital en España.

+23.000

directivos y profesionales
participan cada año en
jornadas de *Networking*

Alumni en
+76
países

*Servicio gratuito durante toda la vida laboral del alumno.



3. ESIC Emprendedores

Conscientes de la importancia del desarrollo del tejido empresarial y de la capacitación de nuestros profesionales en habilidades de creación de empresas y autoempleo, **el Instituto** promueve e impulsa **actividades específicas dirigidas a perfiles emprendedores**.

Servicios asociados a ESIC Emprendedores



Formación

Dispones de una amplia formación, especialmente diseñada para que descubras todas y cada una de las **fases de desarrollo de un nuevo proyecto digital**.



Mentoring para proyectos de emprendimiento

Exclusivo para los proyectos de emprendimiento de alumnos y antiguos alumnos de ESIC. El programa consiste en una serie de **entrevistas donde se trata todo el ciclo de vida de un proyecto digital**.



Networking: encuentros emprendimiento digital

Encuentros exclusivos y gratuitos para alumnos y antiguos alumnos ESIC, que ayudan a los asistentes a conocer los **retos y las claves para convertir los proyectos en realidad**.



Investor Meeting

ESIC Investor Meeting es la apuesta **del Instituto** para facilitar el acceso a financiación a alumnos y antiguos alumnos con un proyecto digital, teniendo la oportunidad de **presentar sus proyectos de empresa a un Comité de Emprendimiento del Instituto**, quien hará una selección de las mejores propuestas.



4. Lifelong Learning



Acceso a más de **100 oportunidades al año** de formación continua y gratuita.

Es la apuesta de ESIC por la formación continua y específica donde se abordan las últimas tendencias de la **Economía Digital**.

En un mercado que evoluciona tan rápido es necesario conocer las mejores prácticas. Desde ESIC, ponemos a disposición de todos los miembros de nuestra comunidad un importante y variado número de oportunidades en las que tener **un contacto con la realidad digital**.

Cada año más de 100 expertos y 4.000 asistentes, comparten con nosotros sus **retos, oportunidades y consejos, sus inquietudes y su visión** sobre lo que es realmente necesario para afrontar esta transformación digital.

Masterclasses

Jornadas

**Encuentro
Emprendedores**

Workshops

**Digital Business
Summit**

**Talks and
Demos**

5. Rethink ESIC



«Rethink by ESIC» es un **blog sobre marketing, management, economía digital y comercial y ventas** escrito por reconocidos expertos y concebido como un espacio abierto de diálogo, debate e intercambio. **Súmate y participa porque este también es tu blog.**



Artículos



Vídeos



Infografías

Entra en Rethink by ESIC
www.esic.edu/rethink





Madrid
91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

www.esic.edu/postgrado



Transforming people

OCT 2019