ESIC
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA DIGITAL | ESIC

MASTER EN

MARKETING DIGITAL

Conviértete en un profesional de marketing digital global multidisciplinar

MMD

MMD

Master en **Marketing Digital**

Conviértete en un profesional de marketing digital global multidisciplinar

BUSINESS&**MARKETING**SCHOOL **ESIC**

+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.

+60.000 antiguos alumnos

5 ÁREAS Grado/ Postgrado/ Executive/ Editorial/ Idiomas

12 campus en España y alianzas estratégicas en los **4** 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.

EMBA Ranking 2018
El Executive MBA (EMBA) de ESIC figura entre los 100 mejores del mundo, ocupando el puesto 31 en Europa.

QS Global MBA y Business Masters 2019
Entre las 250 mejores Escuelas de Negocios del mundo, una del top españolas en *"Though Leadership"* y *"Value for Money"*, ocupando la primera posición con varios de sus programas.

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.

University Ranking 2018
ESIC figura en la posición 72ª del Mundo, la 66ª de Europa y la 5ª de España en Business Studies.

International MBA *Ranking* 2018
ESIC ha sido reconocida como la 66ª mejor escuela de negocios del mundo que ofrece programas internacionales de MBA.

Global *B-School Rankings* 2018
ESIC figura en el *Top 100* MBA del Mundo y en el *Top 50* en Management, Marketing, Finanzas y Executive MBA.

Ranking MBA para Escuelas Globales 2018
Sitúa a ESIC entre las primeras escuelas de negocio del mundo, ocupando la 23ª posición, a nivel global.

Ranking of the Top International MBA Programs 2018
Posiciona los MBAs Full-Time de ESIC entre los mejores a nivel mundial ocupando el puesto 42 y Executive MBA en el puesto 44.

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.

Merco Talento 2018
2ª escuela de negocios del sector de la formación.

Mejores Masters 2018
ESIC ocupa, desde 2008, el 1er puesto a nivel nacional en sus programas de marketing, comercio internacional, publicidad y relaciones públicas y el 3º en recursos humanos.

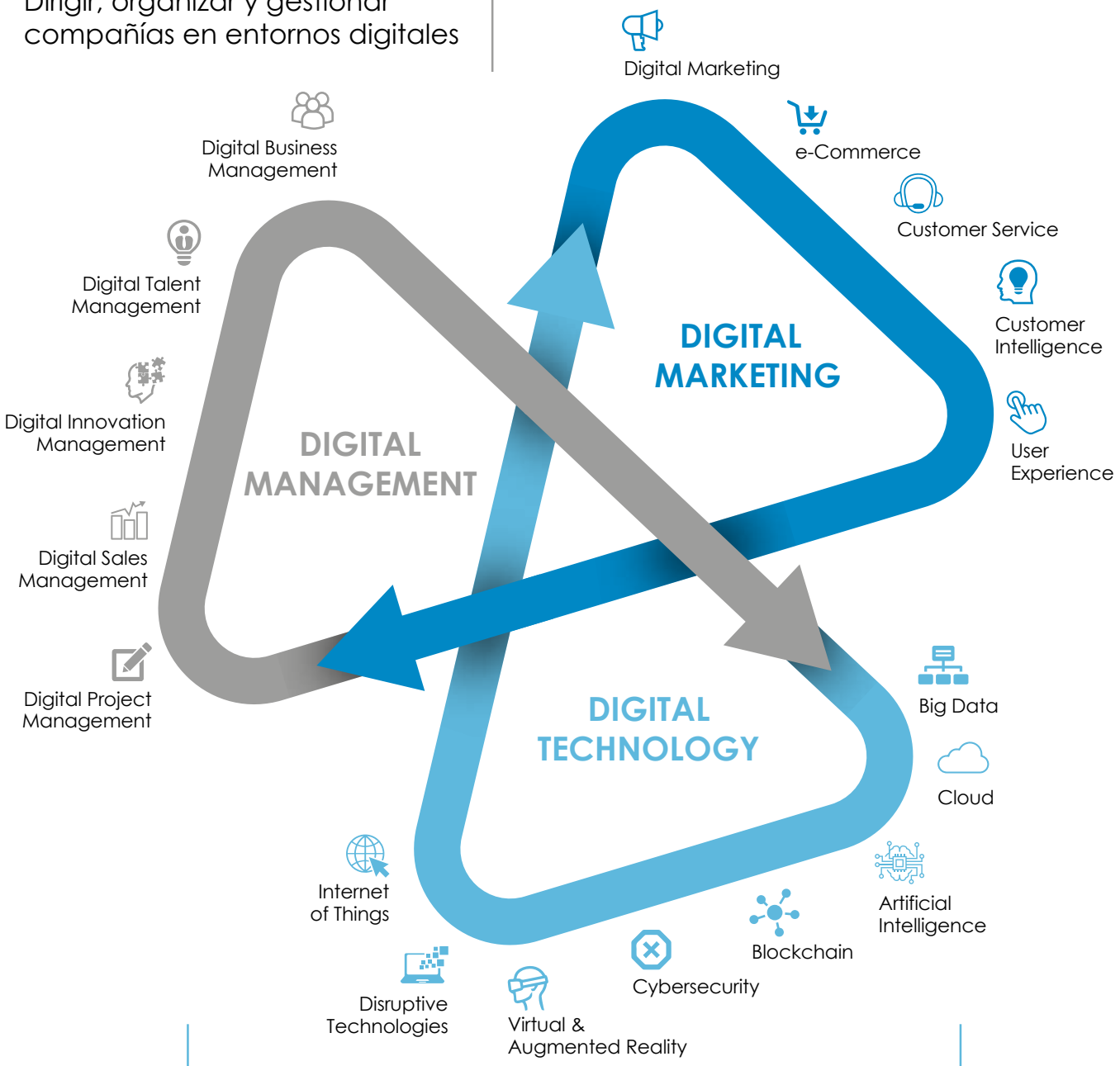
The key elements of Digital Transformation

Gestión de la Experiencia del Cliente:

Relación, comunicación, venta y servicio a través de medios digitales

Gestión de la Empresa:

Dirigir, organizar y gestionar compañías en entornos digitales



Gestión de la Tecnología:

Entendimiento e incorporación de las tecnologías de alto impacto

ICEMD, nativos digitales

Desde hace **más de 20 años**, desde el primer instante en el que el mundo digital daba sus primeros y tímidos pasos, ESIC Business & Marketing School pudo intuir las inmensas posibilidades y lo enorme de la revolución que se nos venía encima.
Y se propuso liderarla a través de ICEMD, el único instituto de formación especializado en las competencias de la Economía Digital, que forma parte de una gran Escuela de Negocios.

En ICEMD, El Instituto de la Economía Digital de ESIC, encuentra el know-how actualizado, la innovación permanente y el espíritu emprendedor de un Pure Player Digital, con el rigor académico, el enfoque estratégico y la perdurabilidad en el tiempo de una gran Escuela de Negocios con una trayectoria de más de 50 años.

El eje central de la Transformación Digital de las organizaciones está en la interacción entre las tecnologías digitales, el management digital y el marketing digital. La clave del éxito está en saber gestionar el impacto de esta interacción en los stakeholders de la empresa, sus procesos y sus modelos de negocio. La formación que imparte ICEMD, El Instituto de la Economía Digital de ESIC Business & Marketing School, abarca todas estas competencias necesarias para que estudiantes, profesionales, directivos y emprendedores aborden con confianza la transformación digital de sus organizaciones.

Más de **2.500 alumnos que cada año se forman en el Instituto**. Ellos son los que de verdad hacen que ICEMD sea hoy **la fuente de talento digital más grande de España** y también los que con el know-how adquirido se convierten a su vez en los protagonistas de un cambio que está sacudiendo los cimientos de todo lo aprendido hasta el momento. Esta es una de las razones que nos convierten en una referencia europea en formación digital y en una de las principales instituciones donde las organizaciones acuden para seleccionar profesionales especializados.

Seguramente consecuencia de todo lo anterior, son los **más de 500 profesores, todos ellos profesionales reconocidos en sus especialidades y parte activa de ese cambio digital, que imparten los más de 100 programas en formato presencial, online o incompany**.

En estos más de 20 años hemos visto y contribuido a cambiar el mundo de los negocios, la economía y la comunicación. Nuestro objetivo es seguir siendo parte activa y motor de este reto apasionante, poniendo en el mercado a los profesionales que hagan de las empresas máquinas perfectamente conectadas y alineadas con los retos y posibilidades del ecosistema digital.

Fuimos nativos digitales, seremos lo que quiera que esté por venir.

Marketing digital, porque los viejos paradigmas ya no funcionan

Hasta hace no demasiado tiempo los clientes eran lo que las empresas querían. Hoy, sin embargo, **las empresas están obligadas a ser lo que son sus clientes.**

Y los clientes de hoy son digitales.

Ellos son los que las están empujando a una transformación para la que muchas no estaban preparadas, ni en recursos ni, lo que es más importante, en mentalidad.

> **"Mis clientes pueden elegir entre cualquier color de coche, siempre que sea negro"**
> Henry Ford.

Y sin saber cómo, se han encontrado compitiendo en un **mercado globalizado con un cliente que ya no es cautivo**, con unos mensajes que ya no son unidireccionales, con nuevas plataformas de comunicación que ya no son los medios tradicionales. Con **nuevas tecnologías, nuevas palabras y nuevos conceptos clave** en cualquier estrategia que no queramos condenar al fracaso de antemano: Plan de Marketing Digital, Digital Customer Journey, Arquitectura y Diseño Web, SEO, SEM, Display Advertising, Planificación de Medios Digitales, Mobile Marketing, Inbound Marketing, Internet de las Cosas, Industria 4.0, Wearable Tech, Redes Sociales y Geolocalización, eCommerce, etc. Herramientas muy potentes, que evolucionan, se superponen y combinan, que es necesario conocer con detalle para poder sacarles el máximo rendimiento.

Disciplinas que ya son **imprescindibles dentro de cualquier plan de marketing** sin importar tamaño o sector. Un mundo lleno de oportunidades para Directores o Responsable de Marketing conscientes de la necesidad de comunicarse con sus clientes antes de que sea su competencia quien lo haga.

El **Master en Marketing Digital** te guía, paso a paso, para que ese diálogo tenga éxito. Disecciona cada uno de esos conceptos, te enseña a combinarlos e implementarlos creando una estrategia multicanal sólida y coherente.

Conviértete en **pieza clave** en el diseño e implementación de potentes estrategias de **marketing digital** dentro de tu empresa.

Una vez puesta en marcha, no tendrás ningún problema para **identificar e implementar las métricas** (KPI´s) que te permiten monitorizar en tiempo real todas y cada una de las campañas de un plan de marketing, pudiendo hacer pequeños ajustes y variar el rumbo de una forma que era impensable hasta hace no mucho tiempo.

Accede a los contenidos más actuales en marketing digital
www.icemd.com/digital-knowledge/marketing-digital/

El MMD en cifras

Duración: 360 horas

Horas dedicación: +600

Claustro: +30 profesionales

21 ediciones

Alumnos por aula virtual: máximo 40

+500 alumnos especializados en marketing digital

Workshops de skills (adicionales) gratis

A quién va dirigido

El proceso de digitalización y sus enormes posibilidades han puesto a los **departamentos de marketing y a las agencias especializadas** en el mismo centro del negocio, ocupando un lugar clave en la toma de las decisiones que marcan el rumbo de las empresas.

Por eso, el MMD está especialmente **diseñado para profesionales que buscan desarrollar sus aptitudes** en grandes empresas o PYMES, empujar el crecimiento de start-ups y empresas propias, o formar parte del equipo de agencias de marketing y publicidad, agencias de medios, soportes o medios de comunicación.

MMD

¿A qué profesionales va dirigido el MMD?

- Responsables de marketing y publicidad
- Brands & products managers
- Expertos en comunicación digital
- Profesionales de marketing digital
- Community Managers y Online Reputation Managers
- Responsables de tecnologías
- Profesionales de ventas y desarrollo de negocio
- Profesionales de agencias y consultoras interactivas
- Profesionales de marketing relacional
- Gerentes de PYMES
- Emprendedores

¿Para qué te prepara el MMD?

- Digital marketing managers
- Digital communication specialists
- E-commerce managers
- Digital account managers
- Lead or adquisition specialists
- Content marketing managers
- Emprendedores o empresarios (que quieran usar el marketing digital para mejorar la presencia y ventas de su empresa)
- Social media managers
- Responsables de planificación de medios

Doble titulación europea ESIC y FEDMA

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

Master en Marketing Digital otorgado por el Instituto de la Economía Digital de ESIC - ICEMD

European Diploma in Digital Marketing 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.

Desarrollar y gestionar un **plan de marketing digital** y explotar la relación del consumidor actual con la empresa en un entorno cada vez más digitalizado.

Gestionar el desarrollo de un **proyecto digital y optimizar la experiencia de usuario** tanto en versión web como móvil.

Descubrir cómo **posicionar un producto/servicio en buscadores, analizar y medir aspectos fundamentales** de la web, web móvil o app.

Profundizar sobre las principales **acciones digitales que pueden utilizar las marcas en el entorno digital:** estrategia SEM, campaña de afiliación, email marketing e inbound marketing.

Conocer la importancia de los **medios sociales para generar engagement con el consumidor**, para la creación y lanzamiento de campañas publicitarias en estos medios (SMO), y como canal de atención al cliente.

Crear y desarrollar la **presencia de una marca en las principales redes sociales** mediante contenidos orgánicos y de pago.

Diseñar y gestionar una planificación de medios y conocer las métricas y criterios para evaluar los resultados de una campaña.

Conocer cómo desarrollar campañas de publicidad display, de la compra programática y del RTB, y la gestión de piezas y elementos necesarios alrededor de la mismas.

Desarrollar una estrategia omnicanal en la empresa que incluya el lanzamiento de un proyecto de Ecommerce: creación de la tienda, medios de pago, optimización de los procesos, logística, análisis de financiero e internacionalización.

Desarrollar y presentar casos reales, mejorando las habilidades en comunicación oral y escrita, el trabajo en equipo, el desarrollo de ideas y conceptos online, y la toma de decisiones.

El marketing digital, paso a paso

MÓDULO 1

ESTRATEGIA EN MARKETING DIGITAL

Plan de MK Digital

- Diseño y Creación de un Plan de Marketing Digital.
- Digital Customer Journey.

El nuevo consumidor digital y su relación con el negocio

- Los fundamentos del análisis y la segmentación de clientes.
- Planificación y gestión digital de la relación con clientes.

Presentación de proyectos

MÓDULO 2

WEB & MOBILE MARKETING: SEO & ASO

Arquitectura y Diseño Web

- Dirección y Desarrollo de proyectos digitales.
- Usabilidad Web y Mobile Web.

SEO - Search Engine Optimization -

- Search Engine Optimization (SEO): Cómo optimizar el posicionamiento de nuestra web en buscadores de manera natural.
- Métricas, Optimización y Gestión de proyectos SEO.
- Copywriting para SEO.
- Mobile Apps & ASO.

Analítica Web

- Analítica Web: Cómo medir y optimizar los procesos críticos de nuestra web (+mobile analytics).

Presentación de proyectos

Programa sujeto a posibles modificaciones

MÓDULO 3

SEM Y MEDIOS DIGITALES

SEM - Search Engine Marketing -

- Search Engine Marketing (SEM): Fundamentos, opciones y puntos importantes en la Estrategia SEM.
- Desarrollo y Aplicación de Estrategia SEM.
- Configuraciones avanzadas en Google Adwords y Editor de Adwords.
- SEM aplicado a E-Commerce: Gooogle Shopping, Amazon Ads y Google Mobile.
- Otras opciones en SEM: Google Display Network, YouTube y Bing Ads.

Medios Digitales

- E-mail Marketing.
- Affiliate Marketing.

Presentación de proyectos

MÓDULO 4

SOCIAL MEDIA

- Diseño, planificación y analítica en una estrategia de social media.
- ORM y Social Listening.
- Facebook.
- Instagram.
- Twitter.
- Planificación de campañas Social Ads en FB + Instagram y Twitter.
- LinkedIn.
- YouTube.
- Pinterest, Snapchat, Spoty, WhatsApp & tendencias e innovación en social media.
- Blog Marketing.

Presentación de proyectos

MÓDULO 5

DISPLAY Y PLANIFICACIÓN

- Estrategia y Planificación de medios.
- Las métricas y el análisis de resultados de la inversión en los medios digitales.
- Display.
- Compra Programática Estratégica.
- Compra Programática Técnica.
- Técnicas principales para la creación y optimización de Landing Pages.
- Creatividad en Copy y Arte.
- Digital TV.
- Aspectos legales del ámbito de marketing, publicidad y contenido digital.

Presentación de proyectos

MÓDULO 6

MARKETING AUTOMATION, IA & BIG DATA

- Inbound Marketing.
- Marketing Automation.
- El nuevo ecosistema de medios y las implicaciones en datos: el DMP.
- Big data aplicada al marketing.
- IA aplicado a marketing.

Programa sujeto a posibles modificaciones

MÓDULO 7

COMERCIO ELECTRÓNICO

Estrategia de Comercio Electrónico

- Plan Estratégico de Comercio Electrónico.
- Omnicanalidad y digitalización del punto de venta.
- El e-commerce como oportunidad de internacionalización.

Aspectos críticos para la creación y desarrollo de un e-commerce

- Soluciones tecnológicas en ecommerce.
- Ventas en ecommerce y optimización del embudo de conversión.
- Medios de pago y atención al cliente en ecommerce.
- Logística en ecommerce.
- E-commerce Performance: Análisis Financiero en comercio electrónico.
- Cómo vender en Amazon y su ecosistema.

Presentación de proyectos

TFM

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 basada 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 ICEMD con la calidad y la actualización de los contenidos.

Ideal para dinamizar sesiones

Klaxoon es una colección de grandes ideas que facilitan la interactividad dentro de un grupo. Se pueden lanzar actividades sencillas, lúdicas y eficaces, cuestionarios, encuestas, desafíos, actividades de intercambio de ideas, mensajería en vivo, etc.

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 ICEMD

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 ICEMD. 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.

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 ICEMD

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.

Uno de los "Seis Grandes" estudios de cine estadounidenses y distribuidora de cine con más de 700 películas en España.

Empresa de ropa de ocio europea, fundada en Londres y con presencia en numerosos países. Oficinas centrales y sede fiscal en San Felíu de Llobregat.

Empresa líder mundial en la innovación, creación y distribución de contenidos de educación, información y entretenimiento, en habla hispana y portuguesa.

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 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.

Ejemplos de marcas que han colaborado con ICEMD en proyectos reales de alumnos. Las marcas y proyectos cambian y evolucionan en cada convocatoria, en función de los contenidos del programa.

Aprenderás y trabajarás con las herramientas de marketing con mayor retorno

Durante todo el postgrado aprenderás, a través de su uso intensivo, el funcionamiento de las principales **herramientas y softwares de monitorización de campañas de marketing digital**, logrando así un amplio conocimiento que te permitirá saber cuál de ellas debes utilizar en función del objetivo que quieras lograr.

Algunas de las principales herramientas que aprenderás son:

- **Herramientas de ayuda para campañas SEM:**

Google AdWords

Realiza y gestiona campañas de enlaces patrocinados y posicionamiento PPC.

Google AdWords Editor

Administra campañas publicitarias de AdWords y la edición masiva.

bing Ads

Ofrece publicidad de pago por clic tanto en Bing como en Yahoo.

semrush

Monitoriza la estrategia en posicionamiento orgánico y posicionamiento PPC.

Google Trends

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

über suggest

Ayuda a la elección de las principales palabras clave para el posicionamiento.

- **Herramientas de Social Media:**

hootsuite

Plataforma para gestionar redes sociales de personas u organizaciones.

buffer

App para compartir en Twitter en Android, Facebook, LinkedIn y App.net.

crowdfire

App para gestionar las cuentas de Twitter e Instagram.

Google Keyword Planner

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

Buzzsumo

Herramienta de búsqueda de contenido e información en la web.

Google Analytics

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

sprinklr turn it on.

Permite medir, analizar y gestionar el marketing de contenidos en social media.

- **Publicidad:**

Google AdWords Display Planner

Planifica campañas publicitarias de la Red de Display.

facebook Ads

Plataforma de publicidad de Facebook, para crear campañas y anuncios.

Business Manager

Administrador de cuentas publicitarias, páginas y aplicaciones de Facebook.

- **Comercio Electrónico:**

PrestaShop

Sistema gestor de contenidos para crear una tienda online.

shopify

Plataforma para desarrollar una tienda virtual.

Magento

Plataforma Open-Source líder de comercio electrónico.

SimilarWeb

Herramienta para análisis exhaustivo de páginas web.

WOO COMMERCE

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

Google

Herramienta para controlar los datos de los resultados 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 MMD, aprende junto a profesionales y expertos inmersos en el día a día de la Economía Digital

Marcos Blanco
Director Ejecutivo y socio fundador, Gestazion.com

Directivo en agencias digitales y de publicidad. Actualmente Socio fundador y Director Ejecutivo de la agencia digital Gestazion.com. Miembro activo de IAB Spain donde trabaja para medir la efectividad del marketing en medios sociales y conferenciante en eventos de comunicación digital y redes sociales. Especialista en consultoría marketing, estrategia, creatividad, promoción, publicidad, fidelización, social media y redes sociales, campañas online, analítica web, analítica social, inbound marketing gamification...

Juan Carlos Muñoz García
Head of Digital & CRM, Volvo Car España

Jefe de Marketing Digital y CRM de Volvo Car España (Volvo Cars Corporation). Lleva más de diez años en la compañía desarrollando la estrategia de Marketing Interactivo y Digital, así como la política de CRM, eCRM y sCRM de la misma.social, inbound marketing gamification...

Pablo de Echanove Pasquín
Head of Marketing and Business Development, VASS digital

Profesional con más de 12 años de experiencia en multinacional en los departamentos de ventas y marketing. Especializado en desarrollo de negocio y experto a nivel estratégico de Comercio Electrónico. Como puntos fuertes se destacaría su orientación a objetivos, trabajo en equipo, red de contactos y buena comunicación. Recientemente se ha incorporado a Vass y durante los últimos 11 años ha sido responsable del canal eCommerce, Incentivos y Desarrollo de Negocio para la maca Philips en productos de Electrónica de Consumo.

¿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: prepararan y desarrollan en base al contenido, dudas de alumnos y al avance del proyecto.

Proyecto:

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

Seguimiento de **evaluaciones**.

Metodología
Claustro del MMD

Matías Acosta
@matiasacosta
Digital Marketing Manager
VASS digital

Jorge Aguilar
@jorge_AguiG
CEO
DigitalCo

Cristóbal Álvarez
@tobalcd
Director General
Social & Sons

Marcos Blanco
@marcosblanco
Director Ejecutivo y Socio Fundador
Gestazion.com

Iván Casado
@Teinspira
Manager Strategic Client Services
España y Portugal
PayPal

Jorge Catalá
Head of Retail
Google Spain

Mónica Díaz Ponte
Founder
Digital Addiction

Gonzalo Fernández de Córdoba
Director de Marca & UX Strategy
Shackleton Group

Alberto Saez
Jefe Comunicación Digital
Repsol

Paloma Lucas
Directora General
Strategyland

José Luis Ferrero
@Joseluisferrero
Marketing Communications & Digital,
Senior Manager
Philips Lighting España

Álvaro Manuel Gómez
@agomezvieites
Consultor asociado
Inprosec

Santiago Hermosa
@dobleO_mkt
Director General
dobleO

Jesús Hernández
@jhernandezyoc
Profesor Doctor ESIC | CEO Publixed
A04media | SMG |
ESIC | Publixed A04media | SM1G

Carlos Rodrigo Hernández
Project Manager
T2O Media

David Tomás Jodar
@davidtomas
Director General
Cyberclick Agent

Alejandro López-Rioboo
@ALRioboo
Socio
Winterad

Juan Carlos López
@jclopezinka
Director General
Inka Marketing Estratégico

Marta Panera
Senior Marketing & Communications
Manager Spain & Portugal
Foreo

Almudena Miranda
@trainingyou_es
Emprendedora y Fundadora
(ex-googler)
TrainingYou

Carlos Molina Artigot
@carlos_molina
VP Innovación & Consultoría
IZO

Juan Carlos Muñoz
Head of Digital & CRM
Volvo Car España

José Manuel Piedrafita
Director de Marketing Online
Prosegur

Nabila Prieto
@NabilaPrieto
MK communication manager
Just eat

Diego Manuel Puente
Head of eCommerce & Digital
NON FOOD
DIA GROUP

Álvaro Cristóbal Rey
Programmatic & Digital
Transformation Manager
Accenture Interactive

José Fermín Rosell
@josechurosell
Plan Manager de
Banca Electrónica
Banca Santander

Sandra Yagüe Toyos
@Sandra_Yague
CEO | Directora Ejecutiva |
Marketing | Ventas
Yagüe&Yagüe Consultans

Ida Vega
@idavega
Social Media Strategist
CEO/Owner
Estamos On

Ana Gómez Velasco
@agvana
Director General
Social & Sons

100%
profesores
profesionales
en activo

+500
profesores
forman nuestro
claustro

81%
de los profesores
tienen más de **8**
puntos de
valoración

9,1
nota media
de evaluación
de los
profesores

Claustro sujeto a posibles modificaciones

Antiguos alumnos ICEMD que ya forman parte del nuevo ecosistema digital

"A nivel profesional, el master me ha aportado nuevos conocimientos en una materia que no conocía, y la posibilidad de salir de la pecera en la que a veces te sumerges en tu día a día laboral, conociendo otras formas de trabajar, herramientas, estrategias, etc. Destaco el programa completo, la metodología, el personal de ICEMD, el profesorado, los compañeros... es un año muy duro, pero merece mucho la pena para seguir aprendiendo. Recomendaría este master a todos aquellos profesionales que quieran profundizar en el mundo del marketing digital."

Diana García, antigua alumna MMD
Trade Marketing Manager

BOSCH

"Las prácticas han sido útiles, se trabaja y se aprende mucho, viendo lo complejo que es el funcionamiento de una multinacional, coordinando proyectos con los responsables en otros países y sobre todo, trabajando en cosas relacionadas con el master estudiado, poniendo en práctica lo aprendido."

Diego de Guindos, antiguo alumno MMD
Marketing Representative

Experian

"El master supone una gran oportunidad para conectar y aprender con grandes profesionales que posiblemente acaben marcando tu futuro profesional."

Cristian Bataller, antiguo alumno MMD
Director Fundación

SHA
WELLNESS CLINIC

"Recomendaría 100% este master a todo el que quiera explorar el entorno del marketing digital. Es genial para tener una visión global de las diferentes disciplinas que lo componen."

Katty Hoffman, antigua alumna MMD
Global New Business Director

HAVAS MEDIA GROUP

"Haber estudiado el master ha marcado un antes y un después en mi trayectoria profesional. Gracias a este master hoy puedo hablar con criterio digital. Una enseñanza excelente gracias a grandes profesionales."

Eva Muñoz, antigua alumna MMD
CX & Ecommerce Manager

WORLD DUTYFREE

"Recomendaría este master tanto a personas que estén montando su pequeño negocio o tengan intención de montarlo, como a aquellas que trabajen en grandes empresas. Sobre todo por un motivo principal, y es que hoy o estás en el mundo online, o estás fuera. Está muy bien saber un poco y tener el know-how de la parte tradicional del marketing, pero si no estás en la red te quedas fuera del juego."

Antxón Artaza, antiguo alumno MMD
Head of eCommerce

VASS digital

"Gracias al master de marketing digital, he logrado empezar mi propia startup. ICEMD no solamente te enseña cuáles son todos los jugadores en el campo del marketing digital sino que te abre la mente para entender cómo funcionan los negocios digitales."

Juan Pablo Aristizábal, antiguo alumno MMD
Fundador

Galf.

Nuestros alumnos hablan sobre el MMD
¡No te pierdas sus opiniones!
https://www.youtube.com/user/canalICEMD/

Para los alumnos ICEMD, 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

Cambridge Assessment English
Authorised Exam Centre

ETS TOEIC
ETS TOEFL

Instituto Cervantes

DELE

Recorridos Internacionales

Empresas y profesionales

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

93%
de los tiitulados están trabajando
TASA MEDIA

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.

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

2. Unidad de Desarrollo Profesional

La Unidad de Desarrollo Profesional de ESIC (UPD) 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.

udp UNIDAD DE DESARROLLO PROFESIONAL by ESIC

PRÁCTICAS EN EMPRESA
CARRERAS PROFESIONALES
EMPRENDIMEINTO
ALUMNI

+2.500
convenios con empresas

+3.000
ofertas de trabajo anuales

ESIC 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. ICEMD 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 ICEMD Emprendedores

Formación

Dispones de una amplia formación, especialmente diseñada para que descubras todas y cada una de las 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 ICEMD. 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 ICEMD y ESIC, que ayudan a los asistentes a conocer los **retos y las claves para convertir los proyectos en realidad.**

Investor Meeting

ICEMD 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

Ver vídeo
www.youtube.com/user/canalICEMD

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

Es la apuesta de ICEMD 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 ICEMD, 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. Digital Knowledge

Ponte al día en un click accediendo a los **contenidos más actuales de la Economía Digital.**

Artículos | Vídeos | Infografías | eBooks | Estudios

Entra en ICEMD Digital Knowledge
www.icemd.com/digital-knowledge/

Pre-Experience, no imagines, prueba

Te invitamos a emprender una experiencia que te desvelará los **recursos y oportunidades de ICEMD**, y que te ayudará a elegir la formación más adecuada para proyectar tu futuro profesional.

Vive la experiencia de ser alumno ICEMD, antes de serlo

Comienza un **recorrido único**

7 emails que te ayudarán a elegir la formación que mejor se adapta a tu perfil

Todos los **recursos y oportunidades** para tu desarrollo profesional

Descúbrela aquí o
en **www.icemd.com**

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

VIGO
986 493 252
vigo@ieside.edu

A CORUÑA
981 185 035
coruna@ieside.edu

MMD

icemd — ESIC
@icemd — @EsicEducation
linkd.in/ICEMD — tinyurl.com/ESIC-Linkedin
CanalICEMD — ESICmarketing
icemd — +EsicEs
icemd — esiceducation

www.esic.edu
www.icemd.com

ICEMD INSTITUTO ECONOMÍA DIGITAL | ESIC

ESIC BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

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 20. 03/2018