

SMPDB

Senior Management Program
in Digital Business



- 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.



IESIDE, centro universitario cuya misión es la de ofrecer educación superior de calidad basada en la excelencia, la innovación y las nuevas tecnologías de aprendizaje que capacitan a los estudiantes como líderes del futuro y

ESIC, Escuela de Negocios líder en la formación de Marketing, empresa y economía digital en España, con amplio reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional, gracias a su alto grado de especialización, de la mano de su Instituto de Economía Digital, ICEMD.

IESIDE y ESIC aúnan esfuerzos para impulsar el desarrollo de **profesionales globales** para la **empresa**, el **marketing** y la **economía digital**





IESIDE
BUSINESS INSTITUTE

INSTITUTO DE
EDUCACIÓN SUPERIOR
INTERCONTINENTAL
DE LA EMPRESA

Afundación Obra Social **ABANCA**

establecen un acuerdo marco de colaboración académica y científica con el fin de ofrecer las titulaciones más especializadas y actualizadas en las áreas de marketing, ventas y economía digital en Galicia.

Ambas instituciones suman una amplia y reconocida trayectoria, avalada por excelentes resultados, que las posicionan como líderes indiscutibles en sus respectivos ámbitos, lo que permite dar respuesta a las necesidades actuales de formación de los profesionales que precisa la empresa y su entorno competitivo; apoyando de esta manera el desarrollo profesional de su mercado laboral, favoreciendo la mejora de la empleabilidad de sus profesionales, fomentando el emprendimiento y, en definitiva, impulsando el desarrollo del tejido empresarial gallego.



La mejor opción para liderar con éxito la digitalización de tu compañía.

OBJETIVOS:

- Obtendrás los conocimientos fundamentales sobre economía digital y su impacto en la dirección, gestión, transformación e innovación de una compañía.
- Asimilarás los conocimientos digitales fundamentales, así como terminología, conceptos básicos, tecnologías, canales y aplicaciones en sus diferentes vertientes de la compañía.
- Adquirirás criterio suficiente para poder juzgar propuestas de iniciativas y desarrollos digitales procedentes de las personas de tu equipo.
- Entenderás las implicaciones y oportunidades que las disciplinas digitales pueden tener en la cultura, gestión y organización de su compañía.
- Impulsarás la innovación, transformación y emprendimiento de la compañía incorporando las disciplinas digitales y técnicas de emprendimiento.

+300

alumni SMPDB

+15

ediciones

48

horas



DIRIGIDO A:

Directores Generales, CEOs y Presidentes de compañías medianas y analógicas.

Directivos de empresas medianas y grandes

Directivos de áreas funcionales

Miembros de Consejos de Administración, consejeros profesionales, consejeros independientes

Ex-directores generales, ex-CEOs... que quieran reciclarse y mejorar su empleabilidad.

SENIOR MANAGEMENT PROGRAM IN DIGITAL BUSINESS [SMPDB]

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.

e-Commerce, 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.

PROGRAMA SENIOR MANAGEMENT PROGRAM IN DIGITAL BUSINESS

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).

11 Emprendimiento e intra-emprendimiento

- 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 Compañía. Diferentes tipos de capital: Start-ups (capital semilla), Transformación (capital de crecimiento) y Consolidación.
- Tipos de capital y financiación.
- Aspectos administrativos y legales.

Impulsa 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.

e-Commerce, 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.”

“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



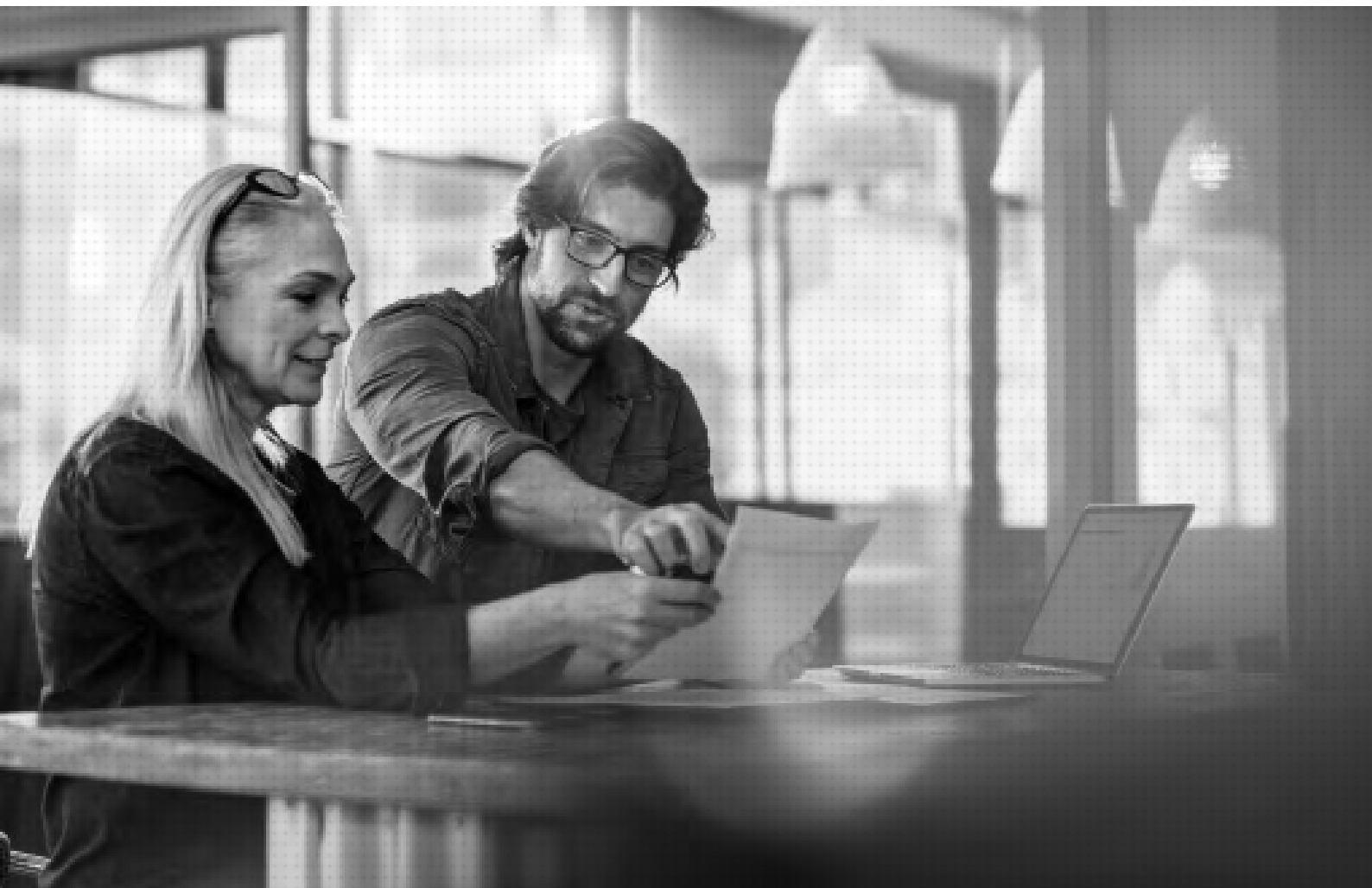
Escanea este código para ver
el testimonio de un antiguo
alumno del Máster



El profesorado de ICEMD, El Instituto de la Economía Digital de ESIC, está compuesto por más de 500 reputados profesionales en su ámbito, que trabajan día a día en las disciplinas que imparten.

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 iñ3
Ildfonso José Tebar	Manager de comunicación integrada de Samsung
Javier Tiemblo	CFO de AMCNI Iberia
Alberto Torres	Co-fundador y Director de Nektu

*CLAUSTRO ORIENTATIVO SUJETO A POSIBLES MODIFICACIONES.



Ranking y Reconocimientos

[posicionados entre los mejores]

**Bloomberg
Businessweek**

Ranking MBA Full Time Best Business School 2017

Reconocida entre las mejores escuelas de negocios internacionales para la impartición de programas MBA, ocupando el International MBA (IMBA) la 27ª posición.



QS Global 100 EMBA Ranking 2017

El Executive MBA (EMBA) de ESIC figura entre los 100 mejores del mundo, ocupando el puesto 29 en Europa. (*Top Career Outcomes, Top Diversity, Top Recruiter Reputation, Top EMBA Executive Profile*).



QS Global 250 Business Schools 2017

Entre las 250 mejores Escuelas de Negocios del mundo, y una de las 7 "Top-Tier Employability" Business School en Europa.



QS Return on Investment 2015

Los MBAs de ESIC figuran entre los 46 mejores en Europa, ocupando la primera posición en Empleabilidad y Retorno de la Inversión. Además figuran los primeros en todas las categorías en España, excepto en dos, que ocupa el segundo y tercer lugar y se sitúa entre los 15 primeros en la mayoría de categorías a nivel internacional.



U-Multirank 2018

ESIC en el TOP 5 de las Universidades y Escuelas de Educación Superior españolas a nivel multidisciplinar / 72ª del Mundo, la 66ª de Europa y la 5ª de España en Business Studies.



International MBA Ranking 2017

ESIC ha sido reconocida como la 61ª mejor escuela de negocios del mundo que ofrece programas internacionales de MBA y ocupa el puesto 34 en el ranking de escuelas de negocios europeas.



Global B-School Rankings 2018

Los MBAs de ESIC figuran en el Top 100 MBA del mundo y en el Top 50 en Management (Máster en Dirección de Empresas y Marketing, MADEM), Marketing (Master in Marketing Management, MIM), Finanzas (Máster en Dirección Financiera, MDF) y Executive MBA, EMBA.

**America
economía**

Ranking MBA para Escuelas Globales 2018

Sitúa a ESIC entre las primeras Escuelas de Negocio del mundo, ocupando la 23ª posición, fuera de EE.UU.



Ranking of the Top International MBA Programs 2018

Posiciona los MBAs de ESIC entre los mejores a nivel mundial ocupando el puesto 42.



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.

EL MUNDO

Ranking Postgrados Especializados 2018

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

SMPDB

SENIOR MANAGEMENT PROGRAM IN DIGITAL BUSINESS

INTEGRA EL MUNDO
DIGITAL EN TU
ESTRATEGIA
EMPRESARIAL

 **ESIC**
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA
DIGITAL | 

IESIDE
BUSINESS INSTITUTE
INSTITUTO DE
EDUCACIÓN SUPERIOR
INTERCONTINENTAL
DE LA EMPRESA
Fundación Obra Social ABANCA

A Coruña
Ronda de Nelle, 31
+34 981 185 035
coruna@ieside.edu

Vigo
Avda. de Madrid, 60
+34 986 493 252
vigo@ieside.edu

ieside.edu
esic.edu