

Máster en Marketing Digital y Ecommerce



Plan de estudios



**MEDITERRÁNEA
BUSINESS SCHOOL**

ESCUELA DE NEGOCIOS DEL MEDITERRÁNEO



ÍNDICE

Pág.3	Bienvenida del Director
Pág.4	Sobre Mediterránea BS
Pág.5	Presentación del Máster
Pág.5	- Descripción
Pág.5	- A quién va dirigido
Pág.5	- Salidas profesionales
Pág.6	- Objetivos
Pág.6	- Características
Pág.7	- Programa
Pág.11	- Titulaciones
Pág.11	Financiación
Pág.12	Prácticas
Pág.12	Bolsa de empleo

Metodología

La metodología de Mediterránea Business School ha sido diseñada para aportarte las máximas facilidades para completar tus estudios superiores, con el objetivo de acercarte a la consecución tus objetivos profesionales.

Ponemos a tu disposición programas de formación de gran calidad y los acompañamos de la última tecnología y un equipo humano altamente preparado, en los que podrás apoyarte desde tu primera toma de contacto con nuestra escuela.

Nuestro campus online es intuitivo y de fácil acceso, y nuestros tutores, grandes profesionales disponibles para resolver tus dudas y ayudarte a superar con éxito todos los retos que puedas encontrar en tu proceso de formación.

Contáctanos

 951 20 44 60

 info@mediterraneabs.com

 mediterraneabs.com



*Formación de primer nivel
para un futuro brillante*

Bienvenida

Soy Manuel Calero, CEO de Mediterránea Business School y, junto a mi equipo, quiero ayudarte a lograr tus objetivos profesionales a través de la formación superior.

En nuestra escuela de negocios encontrarás una gran variedad de Másteres, Postgrados y Cursos Superiores en las disciplinas más demandadas en la actualidad empresarial. Así, ponemos al alcance de tu mano la formación necesaria para alcanzar el éxito en un mercado laboral altamente competitivo.

Nuestra metodología online combina la eficiencia de las nuevas tecnologías con el trato humano y el seguimiento personalizado de nuestros tutores, para que puedas compaginar tus estudios con tus necesidades personales, y sacar el máximo partido de tu paso por la escuela.

En Mediterránea Business School podemos ayudarte a convertirte en el profesional que deseas ser, proporcionándote todas las herramientas necesarias para conseguirlo.

Manuel Calero
Director General

Mediterránea BS

Mediterránea Business School es una escuela de negocios online que trabaja para mejorar las perspectivas profesionales de sus alumnos a través de sistemas pedagógicos en modalidad e-learning, poniendo nuestros recursos y nuevas tecnologías al servicio de la enseñanza.

Tenemos una meta clara: que nadie tenga que renunciar a la formación superior, ya sea por razón de tiempo, trabajo, motivos económicos o personales. Por eso, hemos implementado una metodología 100% online, que permite al usuario gestionar su tiempo como prefiera y ahorrar costes tales como materiales, desplazamientos o incluso traslado del lugar de residencia.

Los alumnos de Mediterránea BS disfrutan de todas las ventajas de la formación online, sin renunciar a la calidad docente. Además, cuentan con el seguimiento personalizado de nuestros tutores, encargados de guiarles durante su formación y ayudarles a superar con éxito cada programa. Disponemos de una gran variedad de Másteres, Postgrados y Cursos Superiores para que, sean cuales sean los objetivos del estudiante, encuentre en nuestra oferta formativa una opción que le ayude a conseguirlos.

Formamos parte de un grupo empresarial con más de 30 años de experiencia en el sector de la educación, pionero en la formación a distancia y online. Además, nuestra escuela se apoya en un equipo altamente cualificado que asegura el buen funcionamiento de nuestro centro, desde el personal de administración a nuestros profesores, pasando por nuestros asesores académicos.

Máster en Marketing Digital y Ecommerce



Descripción

Internet se ha convertido en una fuente de ingresos de creciente importancia para las empresas, gracias a la rápida expansión del comercio online y las técnicas de captación de clientes que permite el Marketing Digital. Nuestro Máster en Marketing Digital y Ecommerce te convertirá en el profesional que buscan las empresas para sacar el máximo partido a los medios digitales.

¿A quién va dirigido?

Nuestro Máster en Marketing Digital y Ecommerce ha sido creado para personas que quieran dirigir su carrera hacia el sector del Marketing Digital y profundizar sus conocimientos sobre la venta online, o para profesionales que quieran actualizarse y sacar partido de las nuevas tecnologías para dar un paso adelante en su trayectoria laboral.

Salidas Profesionales

Este programa abre puertas a una gran variedad de empleos dentro del ámbito digital de una empresa, como responsable de Marketing Digital, asesor de tecnologías de la información, Community Manager, gestor de Comercio Electrónico, especialista en SEO, especialista en Ecommerce, etc.

Objetivos

Gracias al Máster en Marketing Digital y Ecommerce podrás profundizar en tus conocimientos sobre Marketing, el cliente y los motivos de compra, técnicas efectivas de comunicación, publicidad y marketing en Internet, y cómo lanzar y gestionar un comercio electrónico.

Todas estas habilidades te convertirán en un profesional preparado para afrontar los cambios en las tendencias de consumo y para desarrollar estrategias de Marketing Digital que marquen la diferencia en los resultados de la empresa.

A través de este programa, adquirirás un perfil muy valorado por el mercado en la actualidad, enfocado a la digitalización y con la vista puesta en el futuro. Así, buscamos facilitarte el acceso a empleos con una amplia proyección.

Características



Modalidad
ONLINE



Duración
900h



Precio
895€



Master
Classes



Certificado
Notarial



Prácticas
en empresas



Bolsa de
Empleo



Plazo
12 MESES

Programa

Bloque 1: Marketing

Módulo 1: Iniciación al Marketing

1. EL MARKETING

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Evolución del marketing.
- 1.3. Definiciones.
- 1.4. Etapas en el desarrollo del marketing.
- 1.5. Aplicaciones del marketing.
- 1.6. Determinantes del marketing.

2. PRODUCTO Y PRECIO

- 2.1. Marketing mix.
- 2.2. Producto.
- 2.3. Precio.

3. COMUNICACIÓN / PROMOCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 3.1. Comunicación.
- 3.2. Promoción.
- 3.3. Distribución.
- 3.4. El equipo de ventas.

4. PERSPECTIVAS DEL MARKETING

- 4.1. Introducción.
- 4.2. Dirección de marketing.
- 4.3. Marketing estratégico.
- 4.4. Marketing operativo.

5. PLAN DE MARKETING

- 5.1. Conceptos básicos.
- 5.2. Naturaleza y contenido.
- 5.3. Presentación.
- 5.4. Implantación.
- 5.5. Evaluación y control.

Módulo 2: Introducción a la comunicación del marketing

1. EL MIX DE COMUNICACIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Desarrollo efectivo de una comunicación
- 1.3. Herramientas de comunicación en marketing

- 1.4. Factores que influyen en el desarrollo del mix de comunicación
- 1.5. Medición de resultados

2. PUBLICIDAD

- 2.1. Presupuesto de publicidad
- 2.2. Decisión del mensaje
- 2.3. Decisión del medio
- 2.4. Elección de los soportes dentro de un medio
- 2.5. Decisión del tiempo de emisión
- 2.6. Decisión del lugar geográfico
- 2.7. Valoración de la eficacia de la publicidad

3. PROMOCIÓN DE VENTAS

- 3.1. Introducción
- 3.2. Objetivos de las promociones
- 3.3. Decisiones de la promoción de ventas

4. RELACIONES PÚBLICAS

- 4.1. Introducción
- 4.2. Relaciones públicas en marketing
- 4.3. Plan de relaciones públicas
- 4.4. Comunicación de relaciones públicas versus publicitaria

5. MARKETING DIRECTO

- 5.1. Introducción
- 5.2. Marketing por correo
- 5.3. Marketing telefónico
- 5.4. Marketing basado en publicidad de respuesta directa
- 5.5. Comercio electrónico y marketing online
- 5.6. Marketing en dispositivos móviles



Módulo 3: Marketing Online

1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

- 1.1. ¿Qué es el marketing digital?
 - 1.1.1. Conceptos básicos del marketing digital
 - 1.1.2. Aportaciones de Internet a las acciones de marketing
 - 1.1.3. Principales diferencias con el marketing tradicional
- 1.2. Evolución del marketing y de los medios
 - 1.2.1. Internet como medio de comunicación
 - 1.2.2. Nuevo concepto de cliente o consumidor. Público objetivo
 - 1.2.3. El público objetivo en las transacciones comerciales electrónicas
 - 1.2.4. Objetivos del marketing
- 1.3. Bases del marketing digital
 - 1.3.1. Las cuatro P del marketing digital
 - 1.3.2. Líneas estratégicas del marketing digital
- 1.4. Ventajas del marketing digital
- 1.5. Tendencias del marketing digital
- 1.6. Social media marketing

2. ELEMENTOS DEL MARKETING DIGITAL

- 2.1. El producto
 - 2.1.1. Aspectos destacados del producto o servicio
- 2.2. El precio
 - 2.2.1. La fijación del precio
- 2.3. Los canales
- 2.4. La publicidad y la promoción
 - 2.4.1. La publicidad
 - 2.4.2. La promoción
- 2.5. El valor de la marca
- 2.6. El branding a través del patrocinio
- 2.7. Posicionamiento en Internet
 - 2.7.1. Campañas para posicionarse

3. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DEL MARKETING DIGITAL

- 3.1. Identificación y segmentación del público objetivo
- 3.2. Programa de afiliados
 - 3.2.1. Punto de vista del vendedor
- 3.3. El marketplace o mercado digital
 - 3.3.1. Ventajas del mercado digital

4. PERSONALIZACIÓN DENTRO DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

- 4.1. Marketing relacional
 - 4.1.1. Ventajas del marketing relacional
- 4.2. Marketing one to one y micromarketing
- 4.3. Concepto de CRM
- 4.4. ECRM
- 4.5. Tecnología. Software CRM
 - 4.5.1. Ejemplo 1: SAP CRM
 - 4.5.2. Ejemplo 2: SugarCRM
- 4.6. Implantación de un CRM

5. PLANIFICACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN ON LINE

- 5.1. Características de la comunicación online
- 5.2. Campaña de Comunicación Integral
- 5.3. Pasos para realizar una campaña de publicidad
- 5.4. Formas de promoción en Internet
- 5.5. La comunicación comercial
 - 5.5.1. Funcionamiento de la comunicación
 - 5.5.2. El mix de comunicación
- 5.6. La regla de las 4 F
- 5.7. Marketing Directo
 - 5.7.1. Conocimiento del usuario. Personalización de la oferta

6. PUBLICIDAD ONLINE Y SU EFICACIA

- 6.1. Formatos publicitarios online
 - 6.1.1. Formatos integrados
 - 6.1.2. Formatos flotantes
 - 6.1.3. Rich Media (Vídeo banner, Ciberspots o Spots Online)
 - 6.1.4. Acciones especiales o a medida
 - 6.1.5. Permission marketing
 - 6.1.6. Publireportaje
- 6.2. Tarifas de publicidad en Internet
 - 6.2.1. Cálculo de tarifas
- 6.3. Factores que mejoran el éxito de los banners
- 6.4. Datos de inversión y eficacia publicitaria
 - 6.4.1. La eficacia de los formatos
 - 6.4.2. Herramientas de análisis de tráfico web

7. MARKETING EN BUSCADORES

- 7.1. Concepto de Optimización de motores de búsqueda (SEO)
- 7.2. Externalizar el servicio de optimización en buscadores
- 7.3. Conceptos básicos de Google
 - 7.3.1. Rastreo
 - 7.3.2. Indexación
 - 7.3.3. Publicación de resultados
- 7.4. Directrices para indexarse en Google
- 7.5. Google Adwords
 - 7.5.1. Palabras claves
 - 7.5.2. Control de las campañas.

Bloque 2: Ecommerce

Módulo 1: Gestores online para la creación de páginas y tiendas virtuales

1. INTRODUCCIÓN A LOS GESTORES DE CONTENIDOS
 - 1.1 ¿Qué son?
 - 1.2 Orígenes de los Gestores de Contenidos.
 - 1.3 Ventajas de los Gestores de Contenidos.
 - 1.4 Gestores de Contenidos comerciales vs gestores de Contenidos libres.
 - 1.5 ¿Para qué se utilizan? Algunos ejemplos.
 - 1.6 Otros Gestores de Contenidos.
 - 1.7 ¿Hacia dónde van los CMS?
 - 1.8 Influencia e impacto.
 - 1.9 Uso eficiente.
 - 1.10 Tecnologías asociadas.
2. MARKETING
 - 2.1 Introducción al marketing.
 - 2.2 El nuevo panorama en el marketing online.
 - 2.3 La orientación al mercado.
 - 2.4 Claves de una buena presencia en Internet.
 - 2.5 Publicidad en Internet.
 - 2.6 Reputación online.
 - 2.7 El community manager.

3. EL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 3.1 Introducción.
- 3.2 Modalidades del comercio electrónico.
- 3.3 Cómo es el comprador online.
- 3.4 Seguridad del consumidor.
- 3.5 Métodos de pago.
- 3.6 Logística.
- 3.7 Mobile Commerce.
- 3.8 Métricas del comercio electrónico.
- 3.9 Contratación electrónica.
- 3.10 Fiscalidad en el comercio electrónico.
- 3.11 Legislación.

Módulo 2: La interfaz de un gestor de contenidos

1. ELEMENTOS ESENCIALES DE UNA TIENDA ONLINE
 - 1.1 La información corporativa y otros datos de interés.
 - 1.2 El catálogo de productos y/o servicios.
 - 1.3 El proceso de registro.
 - 1.4 El proceso de compra.
 - 1.5 El Servicio de Atención al Cliente.
2. INTRODUCCIÓN AL DISEÑO WEB.
 - 2.1 El color.
 - 2.2 Los gráficos y otros recursos multimedia.
 - 2.3 La tipografía.
3. INTRODUCCIÓN A LA ARQUITECTURA DE LA INFORMACIÓN
 - 3.1 Definición.
 - 3.2 Fases para definir una AI.
 - 3.3 Estructuras arquitectónicas.
4. INTRODUCCIÓN A LA USABILIDAD.
 - 4.1 Introducción.
 - 4.2 Recomendaciones.
 - 4.3 Diseño Centrado en el Usuario: metodologías y técnicas.
5. INTRODUCCIÓN A LA ACCESIBILIDAD.
 - 5.1 Introducción.
 - 5.2 Recomendaciones.
 - 5.3 Relación entre accesibilidad y usabilidad.
 - 5.4 Herramientas.

6. INTRODUCCIÓN AL POSICIONAMIENTO WEB.

- 6.1 Introducción.
- 6.2 SEO.
- 6.3 SEM.
- 6.4 Parámetros de medición del rendimiento de las acciones de publicidad online.

Módulo 3: Creación y lanzamiento de un sitio web o tienda virtual

1. INSTALACIÓN DE PRESTASHOP.

- 1.1 Introducción.
- 1.2 Requisitos.
- 1.3 Descarga de Prestashop.
- 1.4 Pasos instalación.

2. PRESTASHOP: PANEL DEL CONTROL.

- 2.1 Descripción.
- 2.2 Catálogo de productos.
- 2.3 Medios de pago.
- 2.4 Medios de transporte.
- 2.5 Pedidos.
- 2.6 Clientes.
- 2.7 Facturas.
- 2.8 Módulos.
- 2.9 Preferencias.

3. CREACIÓN DE UNA TIENDA VIRTUAL EN FACEBOOK

- 3.1 Redes sociales y el comercio electrónico.
- 3.2 Paquetes de creación de sitios eCommer-ce-Facebook.

4. SACANDO PARTIDO AL BLOG.

- 4.1 Conocimientos necesarios.
- 4.2 Fuente de Ingresos
- 4.3 La Audiencia de un Blog Cesión de Espacios: Monetizar.
- 4.4 Programas de Afiliación.
- 4.5 Donaciones.
- 4.6 Merchandising.
- 4.7 Tu Blog en tu Dominio.

Titulación

- Máster en Marketing Digital y Ecommerce



Financiación

En Mediterránea Business School queremos asegurar que nuestros alumnos cuentan con todas las facilidades para formarse e impulsar su carrera profesional, eliminando barreras de tiempo, movilidad, y también económicas.

Una de las principales medidas que hemos tomado para asegurar que nuestros alumnos pueden acceder a nuestros programas formativos, sin importar su situación económica, es nuestro acuerdo con Sequra, una reconocida compañía experta en financiación para la formación.

Gracias a esta colaboración, podemos ofrecerte la opción de **abonar tu máster, postgrado o curso superior en 3, 6, 9 o 12 meses**, de forma cómoda, segura e inmediata, sin necesidad de papeleo.

Para financiar tu programa formativo a través de Sequra, basta con seleccionar la opción de pago fraccionado en nuestra plataforma de matriculación, elegir en cuántas cuotas quieres pagar y, ¡listo!



Prácticas

Para aquellos estudiantes que estén buscando una oportunidad de entrar al mercado laboral, adquirir experiencia de valor, y/o dirigir su carrera hacia un sector concreto, **nuestros programas tienen la opción de hacer prácticas profesionales.**

Si decides acompañar tu formación con nuestro servicio de prácticas, estudiaremos tu perfil y objetivos profesionales, y buscaremos una empresa para ti. Podrás realizar tus prácticas en cualquier momento una vez hayas superado el 50% del temario de tu programa, y hasta 6 meses después de finalizarlo.

Acceder a este servicio es muy fácil, simplemente tienes que **marcar la casilla de prácticas en nuestra plataforma de matriculación**, y así comenzará nuestra búsqueda del lugar perfecto donde comenzar tu carrera profesional y descubrir en primera persona los entresijos del mundo de la empresa.

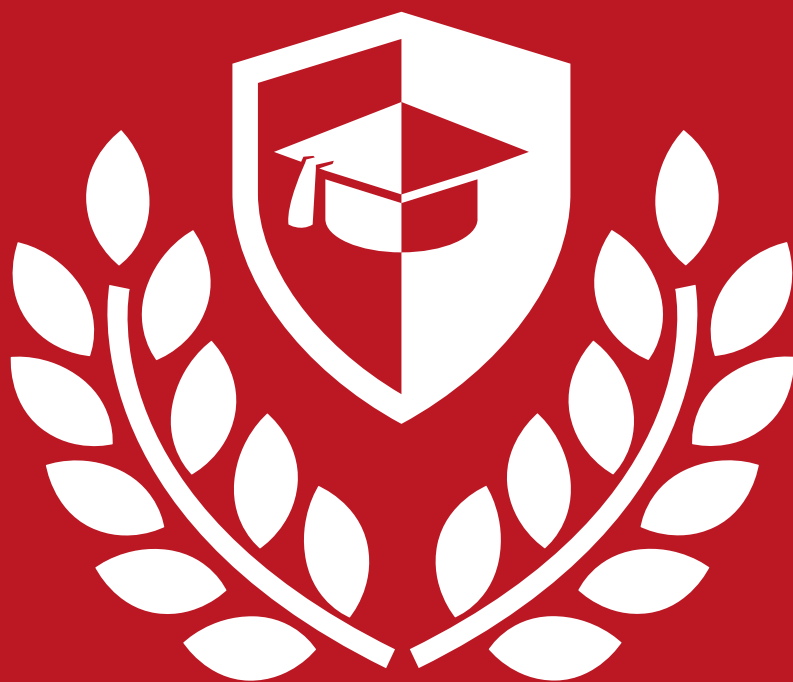


*El servicio de prácticas solo está disponible para alumnos residentes en España.

Bolsa de empleo

Nuestro grupo empresarial, con más de 30 años de experiencia en el sector de la educación, ha podido estrechar lazos con una gran variedad de empresas que acuden a nuestra escuela buscando talento entre nuestros alumnos, para seleccionar aquellos perfiles que mejor se adapten a sus necesidades.

Todos los alumnos de nuestra escuela pueden beneficiarse de estas oportunidades, ya que, **al matricularte en Mediterránea Business School, entras automáticamente a formar parte de nuestra bolsa de empleo**, donde podrás acceder a puestos de primer nivel en empresas nacionales e internacionales.



www.mediterraneabs.com

SEDE CENTRAL

MÁLAGA

C/ Steve Jobs 2
Edificio Excelencia
29590
Parque Tecnológico

MADRID

Avenida San Pablo 28,
Edificio 2, 2º planta
28823
Coslada

GRANADA

C/Baza Parc. 11
L. 16-17
Pol. Ind. Juncaril
18220 Albolote

ZARAGOZA

C/ Manuel Lasala
Nº42, 1ª
50006
Zaragoza



**MEDITERRÁNEA
BUSINESS SCHOOL**

ESCUELA DE NEGOCIOS DEL MEDITERRÁNEO

 951 20 44 60

 info@mediterraneabs.com