

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Redes
Sociales y Community Manager

M B A D R S C M



tech *universidad
tecnológica*

Máster Título Propio MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **12 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-direccion-redes-sociales-community-manager

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competencias

pág. 20

06

Estructura y contenido

pág. 24

07

Metodología

pág. 42

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 50

09

Dirección del curso

pág. 54

10

Impacto para tu carrera

pág. 72

11

Beneficios para tu empresa

pág. 76

12

Titulación

pág. 80

01 Bienvenida

La sociedad actual está marcada por la era de la digitalización. Los ciudadanos buscan todo lo que necesitan en la red y, por eso, todas las empresas deberían hacerse un hueco para estar presentes en las comunidades donde se encuentran sus clientes potenciales. Las redes sociales son el medio ideal para dar a conocer una marca, pero no basta con estar presentes en ellas. Es necesario crear movimiento, debate... En definitiva, darse a conocer y crear una reputación adecuada con los objetivos de la empresa. Y esta es la labor principal del *community manager*, el máximo responsable de la gestión de las redes sociales de la compañía. Para mejorar la capacitación de los profesionales de los negocios que deseen ampliar sus expectativas laborales hacia esta rama, TECH ha ideado este completísimo programa, en el que los alumnos encontrarán el material más actualizado del momento, para ponerse al día sobre un sector que está en constante cambio.



MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager
TECH Universidad Tecnológica



“

Aprende a gestionar las redes sociales de tu compañía y dirige las campañas publicitarias en este medio hacia la consecución los objetivos de tu empresa”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico”

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

Este MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager de TECH está pensado para afianzar las capacidades de los profesionales de los negocios, quienes encontrarán en este programa una oportunidad única para mejorar en un sector de gran importancia en la sociedad actual. De esta manera, la realización de este programa les permitirá adentrarse en un campo de gran relevancia y que cada vez tiene más adeptos, sobre todo entre el público más joven. Así, los cambios en el consumo han favorecido el uso de las redes sociales para encontrar los productos deseados, pero también para dar a conocer las opiniones sobre los mismos, por lo que una adecuada gestión de las redes sociales de la empresa será fundamental.



“

Alcanza tus objetivos académicos gracias a la realización de este completísimo programa”

**TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos.
Trabajan conjuntamente para conseguirlos.**

El MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager capacitará a los alumnos para:

01

Capacitar y preparar al alumno para utilizar las tecnologías y técnicas informativas y comunicativas, en los distintos medios o sistemas mediáticos combinados e interactivos

04

Capacitar al alumno para analizar y optimizar la utilización de nuevas vías y estrategias comunicativas de los medios digitales por parte del profesional de la publicidad y las relaciones públicas

02

Formar al alumno para aprovechar los sistemas y recursos informáticos en el ámbito de la publicidad y las relaciones públicas, así como sus aplicaciones interactivas

05

Conocer la estructura y transformación de la sociedad actual en su relación con los elementos, formas y procesos de la comunicación publicitaria y de relaciones públicas

03

Tener la capacidad de análisis, tratamiento, interpretación, elaboración y estructuración de la comunicación digital

06

Fomentar la creatividad y la persuasión a través de los diferentes soportes y de los diferentes medios de comunicación

07

Ser capaz de relacionar la publicidad y las relaciones públicas de manera coherente con otras ciencias sociales y humanas

10

Asumir el rol creativo de redactor dentro de una agencia de publicidad o de un departamento de publicidad de una empresa o institución

08

Comprender la importancia de Internet en la labor de búsqueda y gestión de la información en el campo de la publicidad y las relaciones públicas, en su aplicación a supuestos concretos

11

Comprender la naturaleza y potencialidad comunicativa de las imágenes y del diseño gráfico

09

Saber analizar los elementos que componen el mensaje publicitario: elementos gráficos, elementos audiovisuales y elementos musicales y sonoros

12

Conocer el proceso creativo publicitario

13

Saber utilizar las tecnologías y técnicas informativas y comunicativas, en los distintos medios o sistemas mediáticos combinados e interactivos

14

Fomentar la creatividad y la persuasión a través de los diferentes soportes y de los diferentes medios de comunicación

15

Conocer el departamento de comunicación dentro de las empresas e instituciones





16

Ser capaz de aplicar las técnicas necesarias para la dirección de un departamento de comunicación dentro de las empresas e instituciones

17

Saber organizar eventos en el ámbito privado y en el ámbito público, siguiendo las directrices del protocolo

18

Identificar las múltiples expresiones, fenómenos y procesos de la opinión pública

05

Competencias

El MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager ha sido diseñado pensando en la necesidad de especialización de los profesionales de los negocios, que, en la actualidad, deben tener un conocimiento profundo sobre este ámbito de actuación, ya que es fundamental en cualquier empresa a nivel publicitario. Sin duda, un programa en el que los alumnos podrán encontrar la información más novedosa en este campo y que será vital para desarrollar las destrezas necesarias para mantener la reputación de la empresa en la red.





“

Adquiere las habilidades fundamentales para gestionar comunidades virtuales con éxito”

01

Describir características y fundamentos de la comunicación en el entorno digital

02

Conocer las redes sociales y el trabajo del *community manager*

03

Desarrollar comunicación creativa

04

Desarrollar un plan de Marketing Estratégico

05

Investigar en medios digitales



06

Redactar de forma eficaz textos publicitarios

08

Realizar piezas gráficas en publicidad



07

Realizar la dirección de arte de las campañas

09

Desarrollar una identidad corporativa

10

Analizar y manejar la comunicación en el contexto de la opinión pública

06

Estructura y contenido

Este MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager ha sido estructurado siguiendo los criterios de calidad que demandan los alumnos en la actualidad. De esta manera, el temario se sitúa como una guía de fácil comprensión en la que aparecen todos los aspectos relevantes que los profesionales de los negocios deben conocer en profundidad para realizar una adecuada gestión de esta área. Un programa estructurado en 15 módulos que les ayudará a entender la complejidad de esta rama laboral.



“

Un programa muy bien estructurado que te permitirá realizar un estudio global sobre las labores del community manager”

Plan de estudios

El MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de la gestión de redes sociales. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de 1.500 horas de estudio, el alumno tendrá acceso a multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, lo que le permitirá adquirir las habilidades necesarias para desarrollarse con éxito en su práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este programa trata en profundidad diferentes áreas de la empresa y está diseñado para que los directivos entiendan la gestión de las redes sociales desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado especialmente para los alumnos, enfocado a su mejora profesional y que les prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección de redes sociales. Un programa que entiende sus necesidades y las de su empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que les otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Se trata de un programa que se realiza en 12 meses y se distribuye en 15 módulos:

Módulo 1	Fundamentos de la comunicación en el entorno digital
Módulo 2	Comunicaciones de Mercadotecnia Integradas
Módulo 3	Creatividad en comunicación
Módulo 4	Marketing estratégico
Módulo 5	Investigación en medios digitales
Módulo 6	Creatividad publicitaria I: redacción
Módulo 7	Creatividad publicitaria II: dirección de arte
Módulo 8	Fundamentos del diseño gráfico
Módulo 9	Identidad corporativa
Módulo 10	Opinión pública
Módulo 11	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas
Módulo 12	Dirección de Personas y Gestión del Talento
Módulo 13	Dirección Económico-Financiera
Módulo 14	Dirección Comercial y Marketing Estratégico
Módulo 15	<i>Management Directivo</i>

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad a sus alumnos de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 12 meses que dura la capacitación, podrán acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que les permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.



Módulo 1. Fundamentos de la Comunicación en el Entorno Digital

1.1. Web 2.0 o web social

- 1.1.1. La organización en la era de la conversación
- 1.1.2. La web 2.0 son las personas
- 1.1.3. Entorno digital y nuevos formatos de comunicación

1.2. Comunicación y reputación digital

- 1.2.1. Informe de reputación online
- 1.2.2. Netiqueta y buenas prácticas en las redes sociales
- 1.2.3. Marca y redes 2.0

1.3. Diseño y planificación de un plan de reputación en línea

- 1.3.1. Panorama de las principales *social media*
- 1.3.2. Plan de reputación de la marca
- 1.3.3. Métricas generales, ROI y social CRM
- 1.3.4. Crisis online y SEO reputacional

1.4. Plataformas generalistas, profesionales y microblogging

- 1.4.1. Facebook
- 1.4.2. LinkedIn
- 1.4.3. Google +
- 1.4.4. Twitter

1.5. Plataformas de vídeo, imagen y movilidad

- 1.5.1. YouTube
- 1.5.2. Instagram
- 1.5.3. Flickr
- 1.5.4. Vimeo
- 1.5.5. Pinterest

1.6. Estrategia de contenidos y storytelling

- 1.6.1. *Bloggging* corporativo
- 1.6.2. Estrategia de Marketing de contenidos
- 1.6.3. Creación de un plan de contenidos
- 1.6.4. Estrategia de curación de contenidos

1.7. Estrategias en social media

- 1.7.1. Las relaciones públicas corporativas y social media
- 1.7.2. Definición de la estrategia a seguir en cada medio
- 1.7.3. Análisis y evaluación de resultados

1.8. Administración comunitaria

- 1.8.1. Funciones, tareas y responsabilidades de la administración comunitaria
- 1.8.2. Gerente de redes sociales
- 1.8.3. Estrategia de redes sociales

1.9. Plan de redes sociales

- 1.9.1. Diseño de un plan de social media
- 1.9.2. Calendario, presupuesto, expectativas y seguimiento
- 1.9.3. Protocolo de contingencia en caso de crisis

1.10. Herramientas de monitorización en línea

- 1.10.1. Herramientas de gestión y aplicaciones de escritorio
- 1.10.2. Herramientas de monitorización y estudio

Módulo 2. Comunicaciones de Mercadotecnia Integrada**2.1. Publicidad Below the Line**

- 2.1.1. Introducción. Concepto y características
- 2.1.2. Nuevas tendencias de comunicaciones de Mercadotecnia
- 2.1.3. Medios no masivos y personales

2.2. Mercadotecnia directa e interactiva 05/

- 2.2.1. Concepto y características de mercadotecnia directa
- 2.2.2. Telemarketing
- 2.2.3. E-mail marketing, cartas, boletines, información personalizada

2.3. Técnicas de mercadotecnia en el punto de venta

- 2.3.1. Óptimas condiciones del punto de venta
- 2.3.2. Diseño del envase: la estética del envase
- 2.3.3. Comercialización
- 2.3.4. Acciones con premios o bonificación.

2.4. Importancia de las relaciones públicas

- 2.4.1. Características de las relaciones públicas
- 2.4.2. Medios y formatos de las relaciones públicas
- 2.4.3. Imagen corporativa: valor intangible, la marca

2.5. Tendencias Branded Entertainment Marketing

- 2.5.1. Concepto y características del branded entertainment
- 2.5.2. Mercadotecnia Publicitaria viral
- 2.5.3. Mercadotecnia de contenido de marca
- 2.5.4. «Gamificación»

2.6. Estrategia Comunicación digital

- 2.6.1. Introducción a la planificación y estrategia de la comunicación de mercadotecnia digital
- 2.6.2. Comercio electrónico
- 2.6.3. Prosumer: consumidor participativo

2.7. Métricas de comunicación digital

- 2.7.1. Formatos y métricas de la comunicación digital
- 2.7.2. Posicionamiento en buscadores
- 2.7.3. Métricas y analíticas de las acciones de mercadotecnia digital

2.8. Importancia de las redes sociales

- 2.8.1. Tipos de Redes sociales
- 2.8.2. La importancia de las redes sociales para tu negocio
- 2.8.3. Blogs, blogosfera y microblogs. Blog mercadológico

2.9. Segmentación efectiva y herramientas en redes sociales

- 2.9.1. Segmentar audiencia en la web
- 2.9.2. Segmentar en Facebook
- 2.9.3. Segmentar en twitter

2.10. Ventajas de Mercadotecnia Móvil

- 2.10.1. Características de Mercadotecnia Móvil
- 2.10.2. Acciones de Mercadotecnia Móvil: publicidad, «cuponing», localización, mensajería y contenidos
- 2.10.3. Aplicaciones (apps)

Módulo 3. Creatividad en Comunicación

3.1. Crear es pensar

- 3.1.1. El arte de pensar
- 3.1.2. Pensamiento creador y creatividad
- 3.1.3. Pensamiento y cerebro
- 3.1.4. Las líneas de investigación de la creatividad: sistematización

3.2. Naturaleza del proceso creativo

- 3.2.1. Naturaleza de la creatividad
- 3.2.2. La noción de creatividad: creación y creatividad
- 3.2.3. La creación de ideas al servicio de una comunicación persuasiva
- 3.2.4. Naturaleza del proceso creativo en publicidad

3.3. La invención

- 3.3.1. Evolución y análisis histórico del proceso de creación
- 3.3.2. Naturaleza del canon clásico de la inventio
- 3.3.3. La visión clásica de la inspiración en el origen de las ideas
- 3.3.4. Invención, inspiración, persuasión

3.4. Retórica y comunicación persuasiva

- 3.4.1. Retórica y publicidad
- 3.4.2. Las partes retóricas de la comunicación persuasiva
- 3.4.3. Figuras retóricas
- 3.4.4. Leyes y funciones retóricas del lenguaje publicitario

3.5. Comportamiento y personalidad creativa

- 3.5.1. La creatividad como característica personal, como producto y como proceso
- 3.5.2. Comportamiento creativo y motivación
- 3.5.3. Percepción y pensamiento creador
- 3.5.4. Elementos de la creatividad

3.6. Aptitudes y capacidades creativas

- 3.6.1. Sistemas de pensamiento y modelos de inteligencia creativa
- 3.6.2. Modelo tridimensional de estructura del intelecto según Guilford
- 3.6.3. Interacción entre factores y capacidades del intelecto
- 3.6.4. Aptitudes para la creación
- 3.6.5. Capacidades creativas

3.7. Las fases del proceso creativo

- 3.7.1. La creatividad como proceso
- 3.7.2. Las fases del proceso creativo
- 3.7.3. Las fases del proceso creativo en publicidad

3.8. La solución de problemas

- 3.8.1. La creatividad y la solución de problemas
- 3.8.2. Bloqueos perceptivos y bloqueos emocionales
- 3.8.3. Metodología de la invención: programas y métodos creativos

3.9. Los métodos del pensamiento creador

- 3.9.1. El brainstorming como modelo de creación de ideas
- 3.9.2. Pensamiento vertical y pensamiento lateral
- 3.9.3. Metodología de la invención: programas y métodos creativos

3.10. Creatividad y comunicación publicitaria

- 3.10.1. El proceso de creación como producto específico de la comunicación publicitaria
- 3.10.2. Naturaleza del proceso creativo en publicidad: creatividad y proceso de creación publicitaria
- 3.10.3. Principios metodológicos y efectos de la creación publicitaria
- 3.10.4. La creación publicitaria: del problema a la solución
- 3.10.5. Creatividad y comunicación persuasiva

Módulo 4. Marketing Estratégico

4.1. Administración de Mercadotecnia	4.2. Función de la mercadotecnia estratégica	4.3. Dimensiones de la estrategia en Mercadotecnia	4.4. Estrategias de desarrollo de nuevos productos
4.5. Políticas de fijación de precio	4.6. Estrategias de promoción y merchandising	4.7. Estrategias de distribución, expansión e intermediación	4.8. Desarrollo del plan de mercadotecnia

Módulo 5. Investigación en Medios Digitales

5.1. El método científico y sus técnicas 5.1.1. Introducción 5.1.2. El método científico y sus técnicas 5.1.3. Método científico y técnicas metodológicas 5.1.4. Diseño y fases de una investigación 5.1.5. Reglas básicas de selección, verificación, citación y referencia bibliográfica 5.1.6. Enfoques y perspectivas en una investigación 5.1.7. Normas éticas y deontológicas	5.2. Metodología I 5.2.1. Introducción 5.2.2. Los aspectos medibles: el método cuantitativo 5.2.3. Las técnicas cuantitativas 5.2.4. Tipos de encuesta 5.2.5. La preparación del cuestionario y la exposición de resultados	5.3. Metodología II 5.3.1. Introducción 5.3.2. Los aspectos medibles: el método cualitativo 5.3.3. Las técnicas cualitativas 5.3.4. Las entrevistas individuales y su tipología 5.3.5. La entrevista del grupo y sus variables: grupos de discusión 5.3.6. Otras técnicas conversacionales: Philips 66, lluvia de ideas Delphi, núcleos de intervención participativa, árbol de problemas y soluciones 5.3.7. La investigación-acción participativa	5.4. Metodología III 5.4.1. Introducción 5.4.2. Desvelar los comportamientos y las interacciones comunicativas: la observación y sus variantes 5.4.3. La observación como método científico 5.4.4. El procedimiento: la planificación de una observación sistemática 5.4.5. Diferentes modalidades de observación 5.4.6. La observación online: etnografía virtual
5.5. Metodología IV 5.5.1. Introducción 5.5.2. Desvelar el contenido de los mensajes: análisis de contenido y de discurso 5.5.3. Introducción al análisis de contenido cuantitativo 5.5.4. La selección de la muestra y el diseño de las categorías 5.5.5. El procesamiento de los datos 5.5.6. El análisis crítico de discurso 5.5.7. Otras técnicas para el análisis de los textos mediáticos	5.6. Técnicas de recogida de datos digitales 5.6.1. Introducción 5.6.2. Conocer las reacciones: experimentar en comunicación 5.6.3. Introducción a los experimentos 5.6.4. Qué es un experimento en comunicación 5.6.5. La experimentación y sus tipologías 5.6.6. El diseño práctico del experimento	5.7. Técnicas de organización de datos digitales 5.7.1. Introducción 5.7.2. La información digital 5.7.3. Problemáticas y propuestas metodológicas 5.7.4. La prensa online: características y aproximación a su análisis	5.8. Servicios instrumentales participativos 5.8.1. Introducción 5.8.2. Internet como objeto de estudio: criterios para evaluar la calidad y fiabilidad de sus contenidos 5.8.3. Internet como objeto de estudio 5.8.4. Criterios para evaluar la calidad y fiabilidad de los contenidos en Internet
5.9. Calidad de internet como fuente: estrategias de validación y confirmación 5.9.1. Introducción 5.9.2. Investigación sobre Internet y las plataformas digitales 5.9.3. Búsquedas y exploración en el entorno online 5.9.4. Aproximación a la investigación de los formatos digitales: los blogs 5.9.5. Aproximación a métodos de investigación de las redes sociales 5.9.6. La investigación de los hipervínculos	5.10. Difusión de la actividad 5.10.1. Introducción 5.10.2. Tendencias de investigación en comunicación 5.10.3. Introducción al panorama contemporáneo de la investigación en comunicación 5.10.4. La readaptación de los objetos clásicos de la investigación comunicacional 5.10.5. La aparición de los objetos clásicos de la investigación 5.10.6. Hacia la interdisciplinariedad y la hibridación metodológica		

Módulo 6. Creatividad Publicitaria I: Redacción

6.1. Concepto de redacción

- 6.1.1. Redacción y escritura
- 6.1.2. Redacción y pensamiento
- 6.1.3. Redacción y orden

6.2. Fundamentos de la redacción publicitaria

- 6.2.1. La corrección
- 6.2.2. La adaptación
- 6.2.3. La eficacia

6.3. Características de la redacción publicitaria

- 6.3.1. La nominalización
- 6.3.2. La desestructuración
- 6.3.3. Concentración expresiva

6.4. El texto y la imagen

- 6.4.1. Del texto a la imagen
- 6.4.2. Funciones del texto
- 6.4.3. Funciones de la imagen
- 6.4.4. Relaciones entre el texto y la imagen

6.5. La marca y el eslogan

- 6.5.1. La marca
- 6.5.2. Características de la marca
- 6.5.3. El eslogan

6.6. Publicidad directa

- 6.6.1. El folleto
- 6.6.2. El catálogo
- 6.6.3. Otros anexos

6.7. Publicidad en prensa: el anuncio de gran formato

- 6.7.1. Diarios y revistas
- 6.7.2. Superestructura
- 6.7.3. Características formales
- 6.7.4. Características redaccionales

6.8. Publicidad en prensa: otros formatos

- 6.8.1. Los anuncios por palabras
- 6.8.2. Superestructura
- 6.8.3. El reclamo
- 6.8.4. Superestructura

6.9. Publicidad exterior

- 6.9.1. Formatos
- 6.9.2. Características formales
- 6.9.3. Características redaccionales

6.10. Publicidad radiofónica

- 6.10.1. El lenguaje radiofónico
- 6.10.2. La cuña radiofónica
- 6.10.3. Superestructura
- 6.10.4. Tipos de cuñas
- 6.10.5. Características formales

6.11. Publicidad audiovisual

- 6.11.1. La imagen
- 6.11.2. El texto
- 6.11.3. La música y los efectos de sonido
- 6.11.4. Formatos publicitarios
- 6.11.5. El guion
- 6.11.6. El story-board

Módulo 7. Creatividad publicitaria II: Dirección de Arte

7.1. Sujetos y objeto del diseño gráfico publicitario

- 7.1.1. Perfiles profesionales vinculados
- 7.1.2. Contexto académico y competencias
- 7.1.3. Anunciante y agencia

7.2. Dirección creativa e idea creativa

- 7.2.1. Proceso creativo
- 7.2.2. Tipos de procesos creativos
- 7.2.3. Dirección de arte e idea formal

7.3. La función del director de arte

- 7.3.1. ¿Qué es la dirección de arte?
- 7.3.2. ¿Cómo funciona la dirección de arte?
- 7.3.3. El equipo creativo
- 7.3.4. La función del director de arte

7.4. Fundamentación del diseño gráfico publicitario

- 7.4.1. Conceptos de diseño y estándar de diseño
- 7.4.2. Tendencias y estilos
- 7.4.3. Pensamiento, proceso y gestión de diseño
- 7.4.4. Metáfora científica

7.5. Metodología de la gráfica publicitaria

- 7.5.1. Creatividad gráfica
- 7.5.2. Procesos de diseño
- 7.5.3. Comunicación y estética

7.6. Estrategia gráfica

- 7.6.1. Aprehensión forma
- 7.6.2. Mensaje gráfico
- 7.6.3. Estado estético

7.7. Arquitectura gráfica

- 7.7.1. Tipometría
- 7.7.2. Espacios gráficos
- 7.7.3. Reticula
- 7.7.4. Normas de paginación

7.8. Artes finales

- 7.8.1. Artes finales
- 7.8.2. Procesos
- 7.8.3. Sistemas

7.9. Creación de soportes gráficos publicitarios

- 7.9.1. Publigráfica
- 7.9.2. Imagen visual organizacional (IVO)

7.10. Anuncios gráficos publicitarios

- 7.10.1. Packaging
- 7.10.2. Páginas web
- 7.10.3. Imagen corporativa en páginas web

Módulo 8. Fundamentos de Diseño Gráfico**8.1. Introducción al diseño gráfico**

- 8.1.1. ¿Qué es el diseño gráfico?
- 8.1.2. Funciones del diseño gráfico
- 8.1.3. Áreas de actuación en el diseño gráfico
- 8.1.3. El valor del diseño gráfico

8.2. El diseño gráfico como actividad profesional

- 8.2.1. La influencia de la tecnología en el desarrollo de la profesión
- 8.2.2. ¿Cuál es el papel del diseñador gráfico?
- 8.2.3. Campos profesionales
- 8.2.4. El diseñador como ciudadano

8.3. Elementos básicos

- 8.3.1. El punto
- 8.3.2. La línea
- 8.3.3. La forma
- 8.3.4. La textura
- 8.3.5. El espacio

8.4. Elementos formales

- 8.4.1. El contraste
- 8.4.2. El equilibrio
- 8.4.3. La proporción
- 8.4.4. El ritmo
- 8.4.5. La armonía
- 8.4.6. El movimiento
- 8.4.7. La unidad

8.5. Referentes en el diseño gráfico de los siglos XX y XXI

- 8.5.1. Los diseñadores gráficos que han marcado la historia
- 8.5.2. Los diseñadores más influyentes
- 8.5.3. Diseñadores gráficos hoy
- 8.5.4. Referencias visuales

8.6. Cartelería

- 8.6.1. El cartel publicitario
- 8.6.2. Funciones
- 8.6.3. Los carteles del siglo XIX
- 8.6.4. Referencias visuales

8.7. El estilo gráfico

- 8.7.1. El lenguaje icónico y la cultura de masas
- 8.7.2. El diseño gráfico y su relación con el arte
- 8.7.3. El estilo gráfico propio
- 8.7.4. El diseño no es una profesión, es un estilo de vida

8.8. De las calles a la agencia

- 8.8.1. El diseño como la última vanguardia
- 8.8.2. El arte urbano o *street art*
- 8.8.3. Arte urbano aplicado a la publicidad
- 8.8.4. El arte urbano y la imagen de marca

8.9. Herramientas digitales más usadas

- 8.9.1. Adobe Lightroom
- 8.9.2. Adobe Photoshop
- 8.9.3. Adobe Illustrator
- 8.9.4. Adobe InDesign
- 8.9.5. Corel Draw

8.10. Iniciación al proyecto de diseño

- 8.10.1. El briefing
- 8.10.2. Definición
- 8.10.3. Justificación
- 8.10.4. Implicación
- 8.10.5. Objetivos
- 8.10.6. Metodología

Módulo 9. Identidad Corporativa

9.1. La importancia de la imagen en las empresas

- 9.1.1. ¿Qué es la imagen corporativa?
- 9.1.2. Diferencias entre identidad e imagen corporativa
- 9.1.3. ¿Dónde se puede manifestar la imagen corporativa?
- 9.1.4. Situaciones de cambio de la imagen corporativas ¿Por qué conseguir una buena imagen corporativa?

9.2. Las técnicas de investigación e Imagen Corporativa

- 9.2.1. Introducción
- 9.2.2. El estudio de la imagen de la empresa
- 9.2.3. Técnicas de investigación de la imagen corporativa
- 9.2.4. Las técnicas cualitativas de estudio de la imagen
- 9.2.5. Tipos de técnicas cuantitativas

9.3. Auditoría y estrategia de imagen

- 9.3.1. Qué es la auditoría de imagen
- 9.3.2. Pautas
- 9.3.3. Metodología de la auditoría corporativa
- 9.3.4. Planificación estratégica

9.4. Cultura corporativa

- 9.4.1. ¿Qué es la cultura corporativa?
- 9.4.2. Factores que intervienen en la cultura corporativa
- 9.4.3. Funciones de la cultura corporativa
- 9.4.4. Tipos de cultura corporativa

9.5. Responsabilidad Social Corporativa y Reputación Corporativa

- 9.5.1. RSC: concepto y aplicación de la empresa
- 9.5.2. Directrices para integrar la RSC en las empresas
- 9.5.3. La comunicación de la RSC
- 9.5.4. Reputación corporativa

9.6. La identidad visual corporativa y el naming

- 9.6.1. Estrategias de identidad visual corporativa
- 9.6.2. Elementos básicos
- 9.6.3. Principios básicos
- 9.6.4. Elaboración del manual
- 9.6.5. El naming

9.7. Imagen y posicionamiento de marcas

- 9.7.1. Los orígenes de las marcas
- 9.7.2. ¿Qué es una marca?
- 9.7.3. La necesidad de construir una marca
- 9.7.4. Imagen y posicionamiento de las marcas
- 9.7.5. El valor de las marcas

9.8. Gestión de la imagen a través de la comunicación de crisis

- 9.8.1. Plan estratégico de comunicación
- 9.8.2. Cuando todo sale mal: comunicación de crisis
- 9.8.3. Casos

9.9. La influencia de las promociones en la imagen corporativa

- 9.9.1. El nuevo panorama del sector publicitario
- 9.9.2. El Marketing promocional
- 9.9.3. Características
- 9.9.4. Peligros
- 9.9.5. Tipos y técnicas promocionales

9.10. La distribución y la imagen del punto de venta

- 9.10.1. Los principales protagonistas de la distribución comercial
- 9.10.2. La imagen de las empresas de distribución comercial a través del posicionamiento
- 9.10.3. A través de su nombre y logotipo

Módulo 10. Opinión Pública

10.1. El concepto de Opinión Pública

- 10.1.1. Introducción
- 10.1.2. Definición
- 10.1.3. La opinión pública como fenómeno racional y como forma de control social
- 10.1.4. Fases del crecimiento de la opinión pública como disciplina
- 10.1.5. El siglo XX

10.2. Marco teórico de la opinión pública

- 10.2.1. Introducción
- 10.2.2. Perspectivas de la disciplina de la opinión pública en el siglo XX
- 10.2.3. Autores del siglo XX
- 10.2.4. Walter Lippmann: la opinión pública sesgada
- 10.2.5. Jürgen Habermas: la perspectiva político-valorativa
- 10.2.6. Niklas Luhmann: la opinión pública como modalidad comunicativa

10.3. Psicología social y opinión pública

- 10.3.1. Introducción
- 10.3.2. Variables psicosociales en la relación de los entes persuasivos con sus públicos
- 10.3.3. El nombre
- 10.3.4. El conformismo

10.4. Modelos de influencia mediática

- 10.4.1. Introducción
- 10.4.2. Modelos de influencia mediática
- 10.4.3. Tipos de efectos de los medios de comunicación
- 10.4.4. La investigación de los efectos de los medios
- 10.4.5. El poder de los medios

10.5. Opinión pública y comunicación política

- 10.5.1. Introducción
- 10.5.2. La comunicación política electoral. La propaganda
- 10.5.3. La comunicación política de los Gobiernos

10.6. Opinión pública y elecciones

- 10.6.1. Introducción
- 10.6.2. ¿Influyen las campañas electorales en la opinión pública?
- 10.6.3. El efecto de los medios en campaña electoral como refuerzo de las opiniones
- 10.6.4. Los efectos de la opinión pública

10.7. Gobierno y opinión pública

- 10.7.1. Introducción
- 10.7.2. Los representantes y sus representados
- 10.7.3. Los partidos políticos y la opinión pública
- 10.7.4. Las políticas públicas como expresión de la acción de gobierno

10.8. La intermediación política de la prensa

- 10.8.1. Introducción
- 10.8.2. Los periodistas como intermediadores políticos
- 10.8.3. Disfunciones de la intermediación periodística
- 10.8.4. La confianza en los periodistas como intermediadores

10.9. Esfera pública y modelos emergentes de democracia

- 10.9.1. Introducción
- 10.9.2. La esfera pública en la sociedad de la información
- 10.9.3. La esfera pública en la sociedad de la información
- 10.9.4. Modelos emergentes de democracia

10.10. Métodos y técnicas de investigación de la opinión pública

- 10.10.1. Introducción
- 10.10.2. Las encuestas de opinión
- 10.10.3. Tipos de encuestas
- 10.10.4. Análisis

Módulo 11. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

11.1. Globalización y Gobernanza

- 11.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 11.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 11.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

11.2. Liderazgo

- 11.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
- 11.2.2. Liderazgo en las empresas
- 11.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas

11.3. *Cross Cultural Management*

- 11.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 11.3.3. Gestión de la Diversidad

11.4. Desarrollo directivo y liderazgo

- 11.4.1. Concepto de Desarrollo Directivo
- 11.4.2. Concepto de Liderazgo
- 11.4.3. Teorías del Liderazgo
- 11.4.4. Estilos de Liderazgo
- 11.4.5. La inteligencia en el Liderazgo
- 11.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad

11.5. Ética empresarial

- 11.5.1. Ética y Moral
- 11.5.2. Ética Empresarial
- 11.5.3. Liderazgo y ética en las empresas

11.6. Sostenibilidad

- 11.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Las empresas sostenibles

11.7. Responsabilidad Social de la Empresa

- 11.7.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 11.7.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 11.7.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

1.8. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 10.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 11.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 11.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
- 11.8.4. Herramientas y estándares de la RSC

11.9. Multinacionales y derechos humanos

- 11.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 11.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 11.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

11.10. Entorno legal y *Corporate Governance*

- 11.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 11.10.2. Propiedad intelectual e industrial
- 11.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 12. Dirección de Personas y Gestión del Talento**12.1. Dirección Estratégica de personas**

- 12.1.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
- 12.1.2. Dirección estratégica de personas

12.2. Gestión de recursos humanos por competencias

- 12.2.1. Análisis del potencial
- 12.2.2. Política de retribución
- 12.2.3. Planes de carrera/sucesión

12.3. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 12.3.1. La gestión del rendimiento
- 12.3.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

12.4. Innovación en gestión del talento y las personas

- 12.4.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 12.4.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 12.4.3. Fidelización y retención
- 12.4.4. Proactividad e innovación

12.5. Motivación

- 12.5.1. La naturaleza de la motivación
- 12.5.2. La teoría de las expectativas
- 12.5.3. Teorías de las necesidades
- 12.5.4. Motivación y compensación económica

12.6. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 12.6.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 12.6.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

12.7. Gestión del cambio

- 12.7.1. Gestión del cambio
- 12.7.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
- 12.7.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

12.8. Negociación y gestión de conflictos

- 12.8.1. Negociación
- 12.8.2. Gestión de Conflictos
- 12.8.3. Gestión de Crisis

12.9. Comunicación directiva

- 12.9.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial
- 12.9.2. Departamentos de Comunicación
- 12.9.3. El responsable de comunicación de la empresa. El perfil del Dircom

12.10. Productividad, atracción,retención y activación del talento

- 12.10.1. La productividad
- 12.10.2. Palancas de atracción y retención de talento

Módulo 13. Dirección Económico-Financiera

13.1. Entorno Económico

- 13.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
- 13.1.2. Instituciones financieras
- 13.1.3. Mercados financieros
- 13.1.4. Activos financieros
- 13.1.5. Otros entes del sector financiero

13.2. Contabilidad Directiva

- 13.2.1. Conceptos básicos
- 13.2.2. El Activo de la empresa
- 13.2.3. El Pasivo de la empresa
- 13.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
- 13.2.5. La Cuenta de Resultados

13.3. Sistemas de información y *Business Intelligence*

- 13.3.1. Fundamentos y clasificación
- 13.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 13.3.3. Elección de centro de costes y efecto

13.4. Presupuesto y Control de Gestión

- 13.4.1. El modelo presupuestario
- 13.4.2. El Presupuesto de Capital
- 13.4.3. La Presupuesto de Explotación
- 13.4.5. El Presupuesto de Tesorería
- 13.4.6. Seguimiento del Presupuesto

13.5. Dirección Financiera

- 13.5.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 13.5.2. El departamento financiero
- 13.5.3. Excedentes de tesorería
- 13.5.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 13.5.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

13.6. Planificación Financiera

- 13.6.1. Definición de la planificación financiera
- 13.6.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 13.6.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 13.6.4. El cuadro *Cash Flow*
- 13.6.5. El cuadro de circulante

13.7. Estrategia Financiera Corporativa

- 13.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 13.7.2. Productos financieros de financiación empresarial

13.8. Financiación Estratégica

- 13.8.1. La autofinanciación
- 13.8.2. Ampliación de fondos propios
- 13.8.3. Recursos Híbridos
- 13.8.4. Financiación a través de intermediarios

13.9. Análisis y planificación financiera

- 13.9.1. Análisis del Balance de Situación
- 13.9.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 13.9.3. Análisis de la Rentabilidad

13.10. Análisis y resolución de casos/ problemas

- 13.10.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Módulo 14. Dirección Comercial y Marketing Estratégico

14.1. Dirección comercial

- 14.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
- 14.1.2. Estrategia y planificación comercial
- 14.1.3. El rol de los directores comerciales

14.2. Marketing

- 14.2.1. Concepto de Marketing
- 14.2.2. Elementos básicos del marketing
- 14.2.3. Actividades de marketing de la empresa

14.3. Gestión Estratégica del Marketing

- 14.3.1. Concepto de Marketing estratégico
- 14.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
- 14.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

14.4. Marketing digital y comercio electrónico

- 14.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
- 14.4.2. Marketing Digital y medios que emplea
- 14.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
- 14.4.4. Categorías del comercio electrónico
- 14.4.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

14.5. Marketing digital para reforzar la marca

- 14.5.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
- 14.5.2. *Branded Content & Storytelling*

14.6. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 14.6.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 14.6.2. Visitor Relationship Management
- 14.6.3. Hipersegmentación

14.7. Gestión de campañas digitales

- 14.7.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
- 14.7.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
- 14.7.3. Errores de las campañas de publicidad digital

14.8. Estrategia de ventas

- 14.8.1. Estrategia de ventas
- 14.8.2. Métodos de ventas

14.9. Comunicación Corporativa

- 14.9.1. Concepto
- 14.9.2. Importancia de la comunicación en la organización
- 14.9.3. Tipo de la comunicación en la organización
- 14.9.4. Funciones de la comunicación en la organización
- 14.9.5. Elementos de la comunicación
- 14.9.6. Problemas de la comunicación
- 14.9.7. Escenarios de la comunicación

14.10. Comunicación y reputación digital

- 14.10.1. Reputación online
- 14.10.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
- 14.10.3. Herramientas de reputación online
- 14.10.4. Informe de reputación online
- 14.10.5. *Branding* online

Módulo 15. Management Directivo

15.1. General Management

- 15.1.1. Concepto de General Management
- 15.1.2. La acción del Manager General
- 15.1.3. El Director General y sus funciones
- 15.1.4. Transformación del trabajo de la Dirección

15.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 15.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

15.3. Dirección de operaciones

- 15.3.1. Importancia de la dirección
- 15.3.2. La cadena de valor
- 15.3.3. Gestión de calidad

15.4. Oratoria y formación de portavoces

- 15.4.1. Comunicación interpersonal
- 15.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 15.4.3. Barreras en la comunicación

15.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 15.5.1. La comunicación interpersonal
- 15.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 15.5.3. La comunicación en la organización
- 15.5.4. Herramientas en la organización

15.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 15.6.1. Crisis
- 15.6.2. Fases de la crisis
- 15.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

15.7. Preparación de un plan de crisis

- 15.7.1. Análisis de posibles problemas
- 15.7.2. Planificación
- 15.7.3. Adecuación del personal

15.8. Inteligencia emocional

- 15.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 15.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 15.8.3. Autoestima y comunicación emocional

15.9. Branding Personal

- 15.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
- 15.9.2. Leyes del branding personal
- 15.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

15.10. Liderazgo y gestión de equipos

- 15.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 15.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
- 15.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 15.10.4. Gestión de Equipos Multiculturales



“

Conoce en profundidad las redes sociales y conviértete en un community manager de éxito”

07

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



08

Perfil de nuestros alumnos

Los alumnos del MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager son personas apasionadas por internet y las nuevas tecnologías que han encontrado en su *hobby* una oportunidad laboral indispensable para cualquier empresa. Titulados superiores que entienden la necesidad de una especialización superior para lograr ese trabajo soñado y que no dudan en continuar con sus estudios para alcanzar sus metas profesionales. Sin duda, una generación de alumnos comprometidos por la enseñanza de calidad.





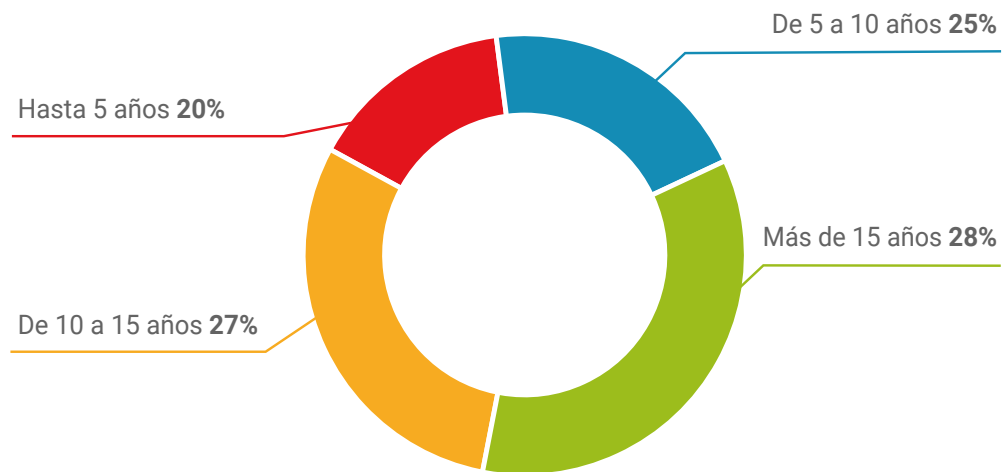
“

Adquiere el conocimiento necesario para desarrollarte con éxito en la gestión de redes sociales”

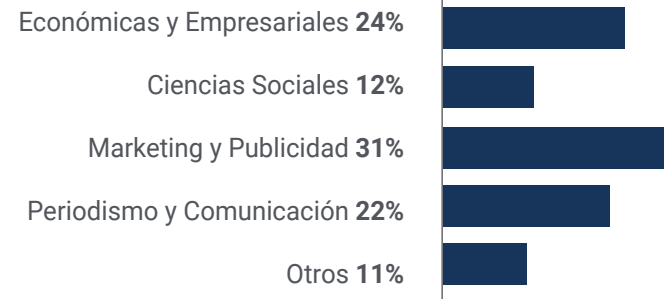
Edad media

Entre **35** y **45** años

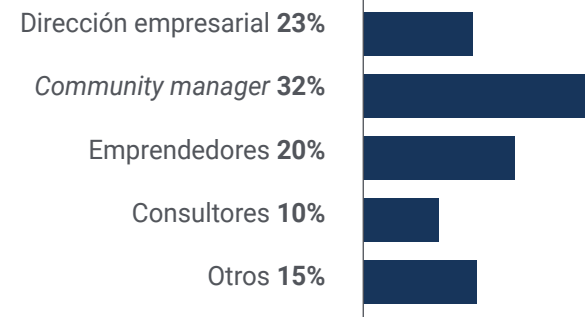
Años de experiencia



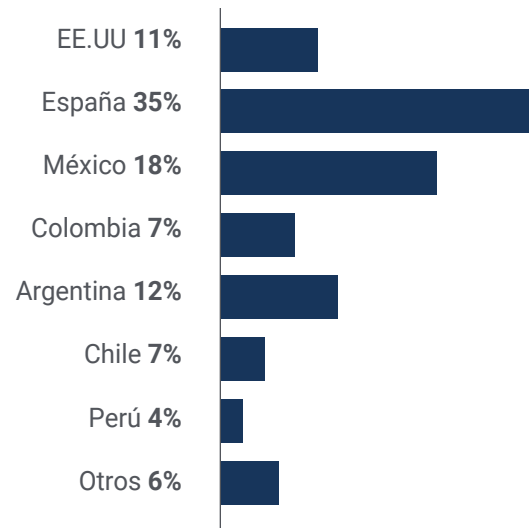
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Miguel Molina

Director de redes sociales en una multinacional

"Desde que descubrí las redes sociales no he dejado de utilizarlas. Comencé a nivel personal, pero pronto me di cuenta de que su uso profesional sería de gran utilidad para cualquier empresa, por lo que enfoqué mi trabajo hacia este campo. Siempre he sido autodidacta, pero llegó un momento en el que pensé que sería bueno estudiar más sobre este campo y encontré este MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager de TECH, que ha sido absolutamente fundamental para mi desarrollo profesional"

09

Dirección del curso

TECH apuesta continuamente por la excelencia académica. Por eso, cada uno de sus programas cuenta con equipos docentes de máximo prestigio. Estos expertos disponen de una amplia experiencia en sus campos profesionales y, al mismo tiempo, han alcanzado resultados significativos con sus investigaciones empíricas y trabajos de campo. Además, estos especialistas ocupan un rol protagonista dentro de la titulación universitaria, al asumir la responsabilidad de seleccionar los contenidos más actualizados e innovadores para su inclusión en los temarios. Al mismo tiempo, participan en la elaboración de numerosos recursos multimedia de alto rigor pedagógico.



“

Un completísimo cuadro docente, compuesto por expertos de dilatada experiencia, estará a tu alcance en este programa de TECH”

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación** y **estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista Fortune 50, como NBCUniversal y Comcast. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento** en **Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos** y de **alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de Mastercard a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de Recursos Humanos y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- ♦ Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Responsable de Selección de Personal Comcast
- ♦ Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- ♦ Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- ♦ Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en BNC
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en Vault
- ♦ Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing**, **análisis de medios**, **medición** y **atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton**, **Airbus** y **Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes** y **trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

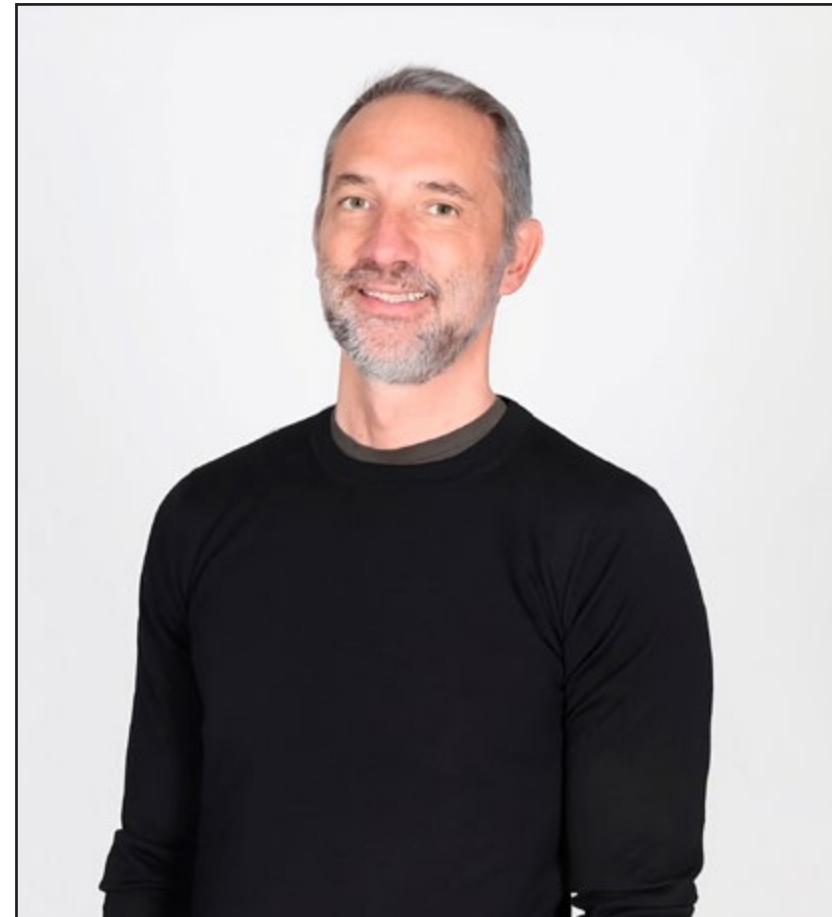
Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **sintetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- ♦ Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- ♦ Director de Merchandising en Calvin Klein
- ♦ Responsable de Marca en Gruppo Coin
- ♦ Brand Manager en Dolce&Gabbana
- ♦ Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Analista de Mercado en Fastweb
- ♦ Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios **Másteres** y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- Analista Jefe en Nordea
- Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague

“

¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



D. Nyquist, Eric

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

10

Impacto para tu carrera

Gestionar las redes sociales es una tarea más compleja de lo que podría parecer a simple vista. Conocer sus particularidades, lenguaje publicitario, uso de imágenes, etc, es fundamental para ser capaz de dirigir las comunidades virtuales hacia el consumo de una marca determinada y la creación de una buena reputación. Por ello, TECH ha diseñado este MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager, que cuenta con la información más novedosa al respecto, para que adquieras esa capacitación necesaria para dirigir tu futuro laboral hacia el éxito.



“

Un programa de gran nivel y actualizado con los principales avances en este campo para que triunfes en un sector en auge”

¿Preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional está esperando

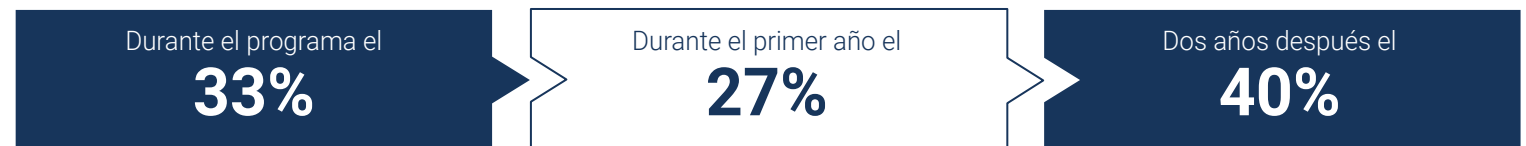
El MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo y de gran valor dirigido a mejorar las habilidades laborales de los alumnos en un área de amplia competencia. Sin duda, es una oportunidad única para mejorar a nivel profesional, pero también personal, ya que implica esfuerzo y dedicación.

Los alumnos que deseen superarse a sí mismos, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, encontrarán en TECH su sitio.

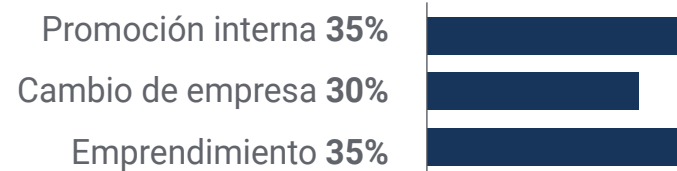
Especialízate en redes sociales y da un giro radical a tu profesión.

Este programa te ayudará a conseguir una mejora laboral en poco tiempo.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22%**



11

Beneficios para tu empresa

Las redes sociales deben estar presentes en cualquier empresa, ya que la sociedad actual utiliza internet para conocer los productos y servicios que desea consumir, por lo que se han convertido en una plataforma publicitaria de primer nivel. Esto favorece que la realización de este programa de TECH Universidad Tecnológica sea de gran utilidad para los profesionales de los negocios, ya que aportarán una nueva visión de trabajo en su empresa, logrando convertirse en auténticos *community managers* que sean capaces de gestionar comunidades virtuales en favor de su marca.





“

Aporta una nueva visión de trabajo a tu negocio, tras la realización de este programa académico”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

El profesional será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional podrá trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o de Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a los alumnos de las competencias necesarias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

El MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Propio expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Tras superar este programa, recibirás un título que supondrá un plus para tu CV”

Este **MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

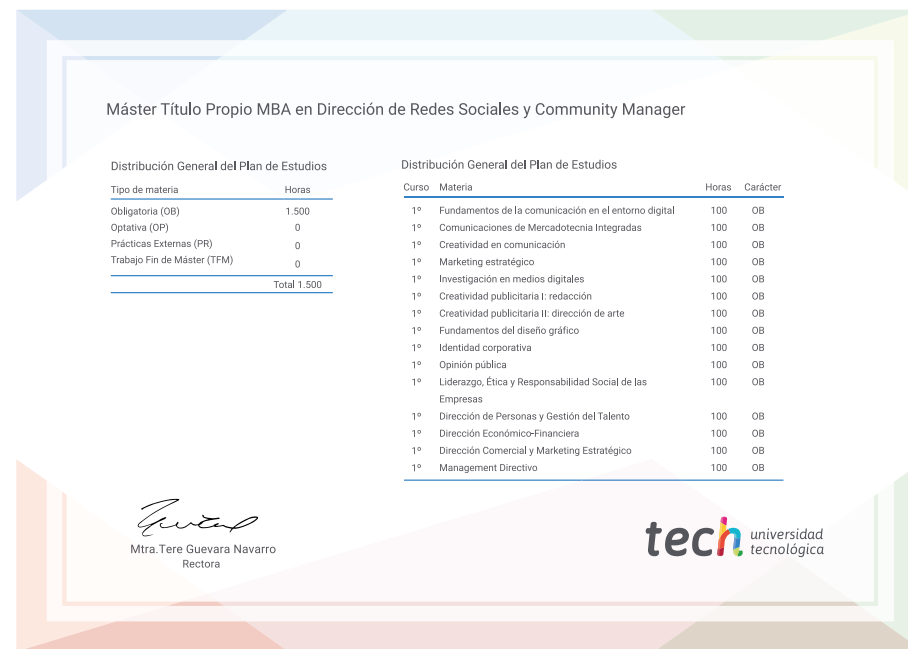
Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Máster Propio** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Título Propio, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Máster Título Propio MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager**

Modalidad: **online**

Duración: **12 meses**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Máster Título Propio

MBA en Dirección de Redes Sociales y Community Manager

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **12 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Redes
Sociales y Community Manager

