

Máster de Formación Permanente

Consultoría de Salesforce





Máster de Formación Permanente Consultoría de Salesforce

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Acreditación: 60 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-consultoria-salesforce

Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Objetivos docentes

pág. 24

05

Salidas profesionales

pág. 28

06

Metodología de estudio

pág. 32

07

Cuadro docente

pág. 42

08

Titulación

pág. 46

01

Presentación del programa

En los últimos años, Salesforce ha surgido como un elemento vital e innovador que contribuye en la transformación digital de las empresas a nivel global. Según un informe de la Organización de las Naciones Unidas, los servicios de Consultoría de Salesforce proyectan un crecimiento del 15,3% entre los próximos años. Esto resalta la necesidad de implementar soluciones para optimizar procesos de ventas, marketing y relaciones con las clientes más efectivas. Con esta idea en mente, TECH ha creado una pionera titulación universitaria enfocada en las últimas tendencias en el campo de la Consultoría de Salesforce. Además, se basa en una cómoda modalidad totalmente online que proporciona al alumnado libertad para planificar sus horarios individualmente.



“

Con este Máster de Formación Permanente 100% online, implementarás proyectos de Salesforce innovadores que optimizarán los procesos de ventas y servicios al cliente. ¿Qué esperas para inscribirte?”

La Consultoría de Salesforce ha logrado cumplir con las necesidades de las empresas desarrollando una estrategia de impacto global y adecuándose a los cambios digitales de la última década. En este sentido, esta plataforma ayuda a los equipos de ventas a gestionar oportunidades con clientes potenciales optimizando las campañas de marketing. Al mismo tiempo, al facilitar herramientas de comunicación y productividad, crea un ecosistema global con impacto en empleo, oportunidades y economía. Por eso, es fundamental que los especialistas desarrollen competencias avanzadas para sacarle el máximo rendimiento a este sistema.

En este contexto, TECH lanza un revolucionario Máster de Formación Permanente en Consultoría Salesforce. Diseñado por referentes en este campo, el itinerario académico otorgará a los profesionales las claves para la implementación y optimización de soluciones personalizadas, por medio de la gestión de datos y la creación de estrategias e implementación de diferentes mercados para su correcta alineación. Gracias a esto, los egresados obtendrán competencias avanzadas en el análisis de datos que les permitirán tomar decisiones estratégicas altamente informadas. Al mismo tiempo, el temario ahondará en la aplicación de soluciones técnicas a clientes en tiempo real.

Por otra parte, en lo que respecta a la metodología, TECH ofrece un entorno académico 100% online sin clases presenciales u horarios fijos. De este modo, los alumnos cuentan con total libertad para planificar su ritmo de estudio. En esta misma línea, lo único que los expertos requerirán es un dispositivo electrónico con conexión a internet para adentrarse en el Campus Virtual. Allí tendrán acceso a una miríada de píldoras multimedia de apoyo presentes en formatos como los vídeos explicativos, casos de estudio reales y resúmenes interactivos. Además, el sistema Relearning garantiza que los especialistas afiancen los conceptos claves del temario de manera progresiva y natural, sin tener que recurrir a técnicas costosas como la tradicional memorización.

Este **Máster de Formación Permanente en Consultoría de Salesforce** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Consultoría de Salesforce
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras En Consultoría de Salesforce
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Gracias a esta titulación, utilizarás Salesforce para gestionar eficazmente las relaciones con los clientes, mejorando su experiencia y logrando su fidelización a largo plazo”

“

Amplia flexibilidad, acceso ilimitado a los contenidos y una metodología innovadora que optimizará tu capacitación: así es este completísimo programa. ¡Aprovecha esta oportunidad y matricúlate ya!”

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito del Salesforce, que vierten en este programa la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un estudio inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el alumno deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, el profesional contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

En el Campus Virtual encontrarás lecturas especializadas que te impulsarán a ampliar aún más la rigurosa información facilitada en este programa universitario.

Dispondrás de un conocimiento integral relativo a la arquitectura técnica de Salesforce, lo que te impulsará a apoyar la toma de decisiones estratégicas informadas en las organizaciones.



02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor Universidad digital del mundo. Con un impresionante catálogo de más de 14.000 programas universitarios, disponibles en 11 idiomas, se posiciona como líder en empleabilidad, con una tasa de inserción laboral del 99%. Además, cuenta con un enorme claustro de más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional.



“

Estudia en la mayor universidad digital del mundo y asegura tu éxito profesional. El futuro empieza en TECH”

La mejor universidad online del mundo según FORBES

La prestigiosa revista Forbes, especializada en negocios y finanzas, ha destacado a TECH como «la mejor universidad online del mundo». Así lo han hecho constar recientemente en un artículo de su edición digital en el que se hacen eco del caso de éxito de esta institución, «gracias a la oferta académica que ofrece, la selección de su personal docente, y un método de aprendizaje innovador orientado a formar a los profesionales del futuro».

Forbes
Mejor universidad
online del mundo

Plan
de estudios
más completo

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

TECH ofrece los planes de estudio más completos del panorama universitario, con temarios que abarcan conceptos fundamentales y, al mismo tiempo, los principales avances científicos en sus áreas científicas específicas. Asimismo, estos programas son actualizados continuamente para garantizar al alumnado la vanguardia académica y las competencias profesionales más demandadas. De esta forma, los títulos de la universidad proporcionan a sus egresados una significativa ventaja para impulsar sus carreras hacia el éxito.

El mejor claustro docente top internacional

El claustro docente de TECH está integrado por más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional. Catedráticos, investigadores y altos ejecutivos de multinacionales, entre los cuales se destacan Isaiah Covington, entrenador de rendimiento de los Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal de MetaLAB de Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

Profesorado
TOP
Internacional

La metodología
más eficaz

Un método de aprendizaje único

TECH es la primera universidad que emplea el *Relearning* en todas sus titulaciones. Se trata de la mejor metodología de aprendizaje online, acreditada con certificaciones internacionales de calidad docente, dispuestas por agencias educativas de prestigio. Además, este disruptivo modelo académico se complementa con el "Método del Caso", configurando así una estrategia de docencia online única. También en ella se implementan recursos didácticos innovadores entre los que destacan vídeos en detalle, infografías y resúmenes interactivos.

La mayor universidad digital del mundo

TECH es la mayor universidad digital del mundo. Somos la mayor institución educativa, con el mejor y más amplio catálogo educativo digital, cien por cien online y abarcando la gran mayoría de áreas de conocimiento. Ofrecemos el mayor número de titulaciones propias, titulaciones oficiales de posgrado y de grado universitario del mundo. En total, más de 14.000 títulos universitarios, en once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

nº1
Mundial
Mayor universidad
online del mundo

La universidad online oficial de la NBA

TECH es la universidad online oficial de la NBA. Gracias a un acuerdo con la mayor liga de baloncesto, ofrece a sus alumnos programas universitarios exclusivos, así como una gran variedad de recursos educativos centrados en el negocio de la liga y otras áreas de la industria del deporte. Cada programa tiene un currículo de diseño único y cuenta con oradores invitados de excepción: profesionales con una distinguida trayectoria deportiva que ofrecerán su experiencia en los temas más relevantes.

Líderes en empleabilidad

TECH ha conseguido convertirse en la universidad líder en empleabilidad. El 99% de sus alumnos obtienen trabajo en el campo académico que ha estudiado, antes de completar un año luego de finalizar cualquiera de los programas de la universidad. Una cifra similar consigue mejorar su carrera profesional de forma inmediata. Todo ello gracias a una metodología de estudio que basa su eficacia en la adquisición de competencias prácticas, totalmente necesarias para el desarrollo profesional.



Google Partner Premier

El gigante tecnológico norteamericano ha otorgado a TECH la insignia Google Partner Premier. Este galardón, solo al alcance del 3% de las empresas del mundo, pone en valor la experiencia eficaz, flexible y adaptada que esta universidad proporciona al alumno. El reconocimiento no solo acredita el máximo rigor, rendimiento e inversión en las infraestructuras digitales de TECH, sino que también sitúa a esta universidad como una de las compañías tecnológicas más punteras del mundo.



La universidad mejor valorada por sus alumnos

Los alumnos han posicionado a TECH como la universidad mejor valorada del mundo en los principales portales de opinión, destacando su calificación más alta de 4,9 sobre 5, obtenida a partir de más de 1.000 reseñas. Estos resultados consolidan a TECH como la institución universitaria de referencia a nivel internacional, reflejando la excelencia y el impacto positivo de su modelo educativo.



03

Plan de estudios

Este itinerario académico proporcionará una capacitación integral que les permitirá a los profesionales dominar esta plataforma líder en CRM y optimizar los procesos comerciales de cualquier organización. A lo largo del plan de estudios, los especialistas adquirirán un profundo conocimiento sobre la administración, personalización y automatización de Salesforce. Además, abordarán temas clave como la analítica de datos, la integración con otras plataformas y el desarrollo de aplicaciones personalizadas, garantizando así una preparación completa y alineada con las demandas del mercado.



“

Gracias a este innovador programa, dominarás la implementación de soluciones Salesforce utilizando metodologías ágiles, lo que asegurará la entrega de soluciones dentro de los plazos previstos”

Módulo 1. Programación en Salesforce

- 1.1. Modelo *Software as a service* Salesforce
 - 1.1.1. Modelo de licenciamiento Salesforce
 - 1.1.2. *Governor limits*
 - 1.1.3. Tipos de entornos existentes
- 1.2. Modelo de programación Salesforce
 - 1.2.1. Modelo basado en metadatos
 - 1.2.2. Contextos de ejecución
 - 1.2.3. Modelo API RESTFul Salesforce
- 1.3. Multilenguaje y localización en Salesforce
 - 1.3.1. Localización
 - 1.3.2. Gestión multilenguaje en Salesforce
 - 1.3.3. Uso de *custom labels* en Salesforce
 - 1.3.4. *Translation workbench*
- 1.4. Gestión de accesos y permisos en Salesforce
 - 1.4.1. Gestión de perfiles en Salesforce
 - 1.4.2. Gestión de *permission sets* en Salesforce
 - 1.4.3. Gestión de *permission sets groups* en Salesforce
- 1.5. Modelo de visibilidad de registros en Salesforce
 - 1.5.1. Tipos de acceso a datos
 - 1.5.2. Modelo de visibilidad Salesforce
 - 1.5.3. Compartición de registros en el modelo de visibilidad
- 1.6. Arquitectura *multitenant*
 - 1.6.1. Arquitectura *multitenant* en Salesforce
 - 1.6.2. Desarrollo de aplicaciones sobre arquitectura *multitenant*
 - 1.6.3. Procesamiento interno de peticiones
- 1.7. Arquitectura de bases de datos en Salesforce
 - 1.7.1. *Platform data layer*
 - 1.7.2. Particiones de la base de datos por Tenant
 - 1.7.3. Estructura de las bases de datos
 - 1.7.4. Gestión de índices y relaciones en bases de datos

- 1.8. Experience cloud y comunidades para usuarios externos
 - 1.8.1. Administración de sites en experience cloud
 - 1.8.2. Gestión de permisos y visibilidad para usuarios externos
 - 1.8.3. *Digital experience platform* (DXP)
 - 1.8.4. *Lightning web runtime* (LWR)
- 1.9. *AppExchange*
 - 1.9.1. Ecosistema de partners en Salesforce
 - 1.9.2. Tipos de paquetes
 - 1.9.3. *Independent software Tenant* (ISV)
- 1.10. Infraestructura Salesforce
 - 1.10.1. Gestión de dominios en Salesforce
 - 1.10.2. Modelo *hyperforce*
 - 1.10.3. Modelo *edge network*

Módulo 2. Modelado de datos en Salesforce

- 2.1. Modelo de datos
 - 2.1.1. Modelado de datos
 - 2.2.2. Modelo entidad relación de objetos
 - 2.2.3. Buenas prácticas en el diseño y modelado de información: Nivel lógico y físico
- 2.2. Tipología de objetos
 - 2.2.1. Objects–standard, personalizados y tipos de registro
 - 2.2.2. Modelado de eventos en Salesforce mediante Platform Events
 - 2.2.3. Objetos de configuración y parametrización Salesforce
 - 2.2.4. Otros objetos especiales
- 2.3. Gestión documental en Salesforce
 - 2.3.1. DMS y ECM
 - 2.3.2. Tipos de documentos en Salesforce
 - 2.3.3. Gestión del conocimiento avanzado con Knowledge Base
 - 2.3.4. Buenas prácticas en el modelado de gestor documental

- 2.4. Creación de objetos en Salesforce
 - 2.4.1. Buenas prácticas para generación desde UI
 - 2.4.2. Uso avanzado de Schema Builder
 - 2.4.3. API para creación de objetos
- 2.5. Calidad del dato
 - 2.5.1. Buenas prácticas para la configuración de atributos y reglas de validación
 - 2.5.2. Control de registros duplicados
 - 2.5.3. Reportes y otras herramientas para medir y monitorizar la calidad
- 2.6. Consulta de datos
 - 2.6.1. Buenas prácticas para consulta de datos con SOQL
 - 2.6.2. Buenas prácticas para búsqueda de datos con SOSL
 - 2.6.3. Configuración de Dynamic SOQL & SOSL
- 2.7. Gestión de cambios en base de datos mediante operaciones DML
 - 2.7.1. Data manipulation language
 - 2.7.2. Dynamic DML
 - 2.7.3. Buenas prácticas para Bulk DML
 - 2.7.4. Gestión de excepciones DML
 - 2.7.5. Apis disponibles para gestión de datos
- 2.8. Tratamiento de grandes volúmenes de información (LDV)
 - 2.8.1. Gestión de índices de tabla: Standard y personalizados
 - 2.8.2. Skinny tables
 - 2.8.3. Cómo evitar el Data Skew
 - 2.8.4. Optimización avanzada mediante data archiving y el query plan tool
- 2.9. Privacidad de la información
 - 2.9.1. Privacidad de la Información
 - 2.9.2. Gestión de la privacidad de la información
 - 2.9.3. Buenas prácticas para garantizar el cumplimiento de protección de datos
- 2.10. Gestión de copias de seguridad
 - 2.10.1. Gestión de las copias de seguridad
 - 2.10.2. Respaldo de información
 - 2.10.3. Buenas prácticas en el diseño de solución para respaldo de datos

Módulo 3. Programación declarativa en Salesforce

- 3.1. Programación declarativa
 - 3.1.1. Herramientas de construcción declarativa
 - 3.1.2. Fórmulas y funciones
 - 3.1.3. Funcionalidades para plantillas de correo
- 3.2. Diseño de páginas de forma declarativa
 - 3.2.1. Page layout, lightning app builder y list views
 - 3.2.2. Configuración de botones, links y acciones
 - 3.2.3. In-App guidance
- 3.3. Flow builder
 - 3.3.1. Gestión de flows
 - 3.3.2. Ciclo de vida de los flows
 - 3.3.3. Reutilización con subflows
 - 3.3.4. Flow interview: Paused flows
 - 3.3.5. Flow bulkification en transacciones
- 3.4. Screen flow
 - 3.4.1. Campos en screen flow
 - 3.4.2. Flow con etapas
 - 3.4.3. Screen flows reactivos
- 3.5. Herramientas de automatización declarativa
 - 3.5.1. Autolaunched flows no triggered
 - 3.5.2. Record triggered flows
 - 3.5.3. Platform event triggered flows
- 3.6. Orquestación de flows
 - 3.6.1. Orquestación de flows
 - 3.6.2. Autolaunched orchestration no triggered
 - 3.6.3. Record triggered orchestration
- 3.7. Gestión de excepciones en los flows
 - 3.7.1. Pruebas con flow builder
 - 3.7.2. Depuración de errores
 - 3.7.3. Capacidades de monitorización
 - 3.7.4. Framework de gestión de excepciones

- 3.8. Procesos de aprobación
 - 3.8.1. Approval process Wizard y configuración requerida
 - 3.8.2. Configuración de las fases de aprobación
 - 3.8.3. Límites y consideraciones
- 3.9. External services y outbound message
 - 3.9.1. Configuración external service & flow action
 - 3.9.2. Outbound message: Configuración, notificación y monitorización
 - 3.9.3. External service y outbound message
- 3.10. Herramientas analíticas declarativas
 - 3.10.1. Custom record types
 - 3.10.2. Construcción de reports
 - 3.10.3. Construcción de dashboard
 - 3.10.4. Limitaciones de reports y dashboard

Módulo 4. Programación en APEX para Salesforce

- 4.1. Herramientas de desarrollo
 - 4.1.1. Developer console
 - 4.1.2. IDE recomendados para programación en Apex
 - 4.1.3. Extensiones de Salesforce para vs Code
 - 4.1.4. Code builder
- 4.2. Programación con Apex
 - 4.2.1. Programación Apex
 - 4.2.2. Transacción Apex, métodos y variables estáticas
 - 4.2.3. Gestión de excepciones en Apex
- 4.3. Acceso a datos desde Apex
 - 4.3.1. Estructuras y fundamentos SOQL en Apex
 - 4.3.2. Variables Apex en SOQL y SOSL
 - 4.3.3. Declaraciones DML frente a métodos de la clase system database
- 4.4. Apex triggers
 - 4.4.1. Triggers y orden de ejecución
 - 4.4.2. Variables de contexto
 - 4.4.3. Bulk triggers y buenas prácticas
- 4.5. Apex asíncrono
 - 4.5.1. Future Apex
 - 4.5.2. Queueable Apex y encadenamiento de ejecución
 - 4.5.3. Apex scheduler
- 4.6. Batch Apex
 - 4.6.1. Arquitectura de los Batch Apex
 - 4.6.2. Batch Jobs
 - 4.6.3. Limitaciones de los Batch Apex
- 4.7. Seguridad en Apex
 - 4.7.1. Aplicaciones Apex: métodos de seguridad
 - 4.7.2. Experiencias digitales: métodos para sitios web
 - 4.7.3. Capa crypto de Apex
- 4.8. Compartición de registros mediante Apex
 - 4.8.1. Uso compartido gestionado por Apex
 - 4.8.2. Recálculo de compartición con Apex
 - 4.8.3. Asignación de territorios a oportunidades
- 4.9. Apex callouts
 - 4.9.1. Servicios SOAP: Clases proxy generadas mediante WSDL
 - 4.9.2. Llamadas HTTP: Métodos de la clase HTTP
 - 4.9.3. Limitaciones de los Apex callouts
- 4.10. Ejecución de Test Unitarios
 - 4.10.1. Patrones de ejecución de test unitarios
 - 4.10.2. Aislamiento de datos de prueba
 - 4.10.3. Objetos simulados y auxiliares: Interfaz system.stubprovider
 - 4.10.4. Buenas prácticas en el desarrollo de clases test



Módulo 5. Programación de interfaz de usuario en Salesforce

- 5.1. *Visualforce*
 - 5.1.1. Creación de página VF y tags más comunes
 - 5.1.2. Controlador estándar y controlador de lista estándar
 - 5.1.3. Controlador custom
 - 5.1.4. Gestión de errores
 - 5.1.5. Mejores prácticas
- 5.2. *Aura component*
 - 5.2.1. Creación de componentes Aura y tags
 - 5.2.2. *Lightning data service*
 - 5.2.3. Comunicación con servidor Apex
 - 5.2.4. Composición y comunicación entre componentes
 - 5.2.5. Gestión de errores
 - 5.2.6. Mejores prácticas
- 5.3. *Lightning web components*
 - 5.3.1. Creación de LWC y tags más comunes
 - 5.3.2. Gestión de eventos y *lifecycle hooks*
 - 5.3.3. Comunicación con servidor Apex
 - 5.3.4. Composición de páginas y comunicación entre componentes
 - 5.3.5. Shadow DOM
 - 5.3.6. Utilización de capacidades de teléfonos móviles
 - 5.3.7. Gestión y depuración de errores
 - 5.3.8. Mejores prácticas
- 5.4. *Lightning message service*
 - 5.4.1. Creación de message channel y configuración del scope
 - 5.4.2. Publicación de un mensaje en un *message channel*
 - 5.4.3. Suscripción a un *message channel*
 - 5.4.4. Limitaciones

- 5.5. Coexistencia frameworks UI
 - 5.5.1. Interaoperabilidad Visualforce - componente Aura
 - 5.5.2. Interaoperabilidad Visualforce - LWC
 - 5.5.3. Interaoperabilidad LWC - componente Aura
- 5.6. *Lightning design system*
 - 5.6.1. Plataformas
 - 5.6.2. *Lightning design system*
 - 5.6.3. Mejores prácticas
- 5.7. *Testing UI*
 - 5.7.1. Jasmine
 - 5.7.2. Jest
 - 5.7.3. UTAM
 - 5.7.4. Selenium
- 5.8. Calidad de código
 - 5.8.1. Configuración
 - 5.8.2. Linter
 - 5.8.3. RetireJS
- 5.9. *Troubleshooting*
 - 5.9.1. Consola de desarrollo de Chrome
 - 5.9.2. Identificar problemas de rendimiento
 - 5.9.3. Identificar problemas de red
- 5.10. *Mobile SDK*
 - 5.10.1. Modos de desarrollo
 - 5.10.2. Desarrollo aplicación híbrida
 - 5.10.3. Desarrollo aplicación nativa (Android)



Módulo 6. Framework OmniStudio

- 6.1. *Arquitectura Omnistudio*
 - 6.1.1. *Arquitectura OmniStudio*
 - 6.1.2. *Capas de componentes de Omnistudio*
 - 6.1.3. *Tipos de versión de Omnistudio*
- 6.2. *Administración de sistema y configuración*
 - 6.2.1. *Instalación y actualización de Omnistudio*
 - 6.2.2. *Licencias y permisos en OmniStudio*
 - 6.2.3. *Configuración de Interfaces e Implementaciones*
- 6.3. *Dataraptors*
 - 6.3.1. *DataRaptor*
 - 6.3.2. *Tipos de Dataraptors*
 - 6.3.3. *Tipos de datos devueltos por Dataraptors*
 - 6.3.4. *Cacheado y seguridad en Dataraptors*
 - 6.3.5. *Métodos de invocación de Dataraptors*
 - 6.3.6. *Mejores prácticas para Dataraptors*
- 6.4. *Integration procedures*
 - 6.4.1. *Integration procedures*
 - 6.4.2. *Tipos de acciones en integration procedures*
 - 6.4.3. *Cacheado y seguridad en integration procedures*
 - 6.4.4. *Métodos de invocación de integration procedures*
 - 6.4.5. *Gestión de errores en integration procedures*
 - 6.4.6. *Mejores prácticas para integration procedures*
- 6.5. *Flexcards*
 - 6.5.1. *Flexcards*
 - 6.5.2. *Elementos para flexcards*
 - 6.5.3. *Gestión de flexcards*
 - 6.5.4. *Flexcard designer*
 - 6.5.5. *Depuración y pruebas en flexcards*
 - 6.5.6. *Mejores prácticas para flexcards*

- 6.6. *Omniscrpts*
 - 6.6.1. *Omniscrpts*
 - 6.6.2. Elementos para *omniscrpts*
 - 6.6.3. Gestión de *omniscrpts*
 - 6.6.4. *Omniscrpts designer*
 - 6.6.5. Depuración y pruebas en *omniscrpts*
 - 6.6.6. Mejores prácticas para *omniscrpts*
- 6.7. *Business rules engine*
 - 6.7.1. *Business rules engine*
 - 6.7.2. Decisión *matrix*
 - 6.7.3. Decisiones *tables*
 - 6.7.4. *Expression sets*
 - 6.7.5. Integraciones de *business rules*
 - 6.7.6. Migración de *calculation matrix* y *calculation procedures*
- 6.8. *Tracking service*
 - 6.8.1. *Tracking service*
 - 6.8.2. Configuración de uso de *tracking service*
 - 6.8.3. Elementos para usar *tracking service*
- 6.9. *Omni Analytics Overview*
 - 6.9.1. *OmniAnalytics*
 - 6.9.2. Configuraciones de uso para *Omni Analytics*
 - 6.9.3. Resultados de *Omni Analytics* para Google Analytics
- 6.10. *IDX Workbench (deployment tool)*
 - 6.10.1. *Instalación de IDX Workbench*
 - 6.10.2. Configuración y migración de *metadata*
 - 6.10.3. Validación de migración de *metadata*

Módulo 7. API e integraciones en Salesforce

- 7.1. Integración en Salesforce
 - 7.1.1. Integraciones de salida desde Salesforce
 - 7.1.2. Integraciones de entrada a Salesforce
 - 7.1.3. Integraciones Salesforce a Salesforce
 - 7.1.4. Librerías de API Salesforce
- 7.2. *External services*
 - 7.2.1. Especificación de estándar Open AP
 - 7.2.2. *External credentials*
 - 7.2.3. *Named credentials*
- 7.3. *Connected apps*
 - 7.3.1. *Connected apps*
 - 7.3.2. *Scopes* de integración
 - 7.3.3. Autorización de integraciones y gestión de identidad
 - 7.3.4. Políticas de seguridad en las *connected apps*
- 7.4. SOAP API
 - 7.4.1. *Enterprise WSDL*
 - 7.4.2. *Partner WSDL*
 - 7.4.3. *Apex WSDL*
 - 7.4.4. *Metadata WSDL*
- 7.5. Integraciones síncronas REST
 - 7.5.1. *REST API en Salesforce*
 - 7.5.2. *Connect REST API en Salesforce*
 - 7.5.3. Gestión de documentos en Salesforce por API
- 7.6. API para migración de datos
 - 7.6.1. *Bulk API*
 - 7.6.2. Configuración y ejecución de migración masiva de datos por Bulk API
 - 7.6.3. Procesamiento de datos en cargas masivas
 - 7.6.4. *Bulk API 1.0. vs. Bulk API 2.0.*

- 7.7. Integración basada en eventos
 - 7.7.1. *Platform Event Bus*
 - 7.7.2. *Streaming API en Salesforce*
 - 7.7.3. *Pub/Sub API en Salesforce*
 - 7.7.4. *Change data capture*
 - 7.7.5. *Subscripción a eventos desde sistemas externos con CometD Framework*
- 7.8. Integración para configuración y desarrollo
 - 7.8.1. *Tooling API*
 - 7.8.2. *Metadata API*
 - 7.8.3. *Administración dinámica de la org basada en tooling API*
- 7.9. Sincronización de datos entre orgs
 - 7.9.1. *Patrones de sincronización de datos entre orgs*
 - 7.9.2. *Salesforce connect con adaptador cross-org*
 - 7.9.3. *Open Data Protocol (oData)*
 - 7.9.4. *GraphQL con oData*
- 7.10. Patrones de integración
 - 7.10.1. *Remote process invocation-request and reply*
 - 7.10.2. *Remote process invocation-fire and forget*
 - 7.10.3. *Batch data synchronization*
 - 7.10.4. *Remote call-in*
 - 7.10.5. *UI update based on data changes*
 - 7.10.6. *Data virtualization*

Módulo 8. Programación avanzada en Salesforce

- 8.1. *Apex dinámico*
 - 8.1.1. *Acceso dinámico a la definición de objetos y campos*
 - 8.1.2. *SOQL dinámico*
 - 8.1.3. *DML dinámico*
- 8.2. *Platform Cache*
 - 8.2.1. *Platform Cache. Utilidad*
 - 8.2.2. *Org Cache*
 - 8.2.3. *Session Cache*
 - 8.2.4. *Mejores prácticas*
- 8.3. *Platform Event Bus*
 - 8.3.1. *Platform Event Bus. Utilidad*
 - 8.3.2. *Publicación de un evento*
 - 8.3.3. *Suscripción a un evento*
- 8.4. *Principios SOLID*
 - 8.4.1. *Single responsibility*
 - 8.4.2. *Open closed*
 - 8.4.3. *Liskov substitution*
 - 8.4.4. *Interface segregation*
 - 8.4.5. *Dependency inversión*
- 8.5. *Apex enterprise pattern*
 - 8.5.1. *Separation of concerns (SOC)*
 - 8.5.2. *Capa selector*
 - 8.5.3. *Capa dominio*
 - 8.5.4. *Capa Servicio*
- 8.6. *Framework de Trigger*
 - 8.6.1. *Framework de Trigger*
 - 8.6.2. *O'Hara*
 - 8.6.3. *Dan Appleman*
 - 8.6.4. *Hari Krishnan*
 - 8.6.5. *Scot Wells*

- 8.7. *Framework* de errores
 - 8.7.1. *Framework* de errores
 - 8.7.2. Captura de error
 - 8.7.3. Evento de plataforma para registrar el error
- 8.8. *Framework* automatizaciones
 - 8.8.1. Herramientas de automatización
 - 8.8.2. Diseño de *framework* de automatización
 - 8.8.3. Aspectos técnicos
- 8.9. Herramientas de desarrollo
 - 8.9.1. *Code analyzer*
 - 8.9.2. *Apex replay*
 - 8.9.3. *Apex log analyzer*
 - 8.9.4. *Explain plan*
- 8.10. *Troubleshooting límites en Apex*
 - 8.10.1. *CPU time*
 - 8.10.2. *Too many SOQL*
 - 8.10.3. *Heap size*

Módulo 9. Seguridad en Salesforce

- 9.1. Seguridad en Apex
 - 9.1.1. Seguridad en Apex
 - 9.1.2. Mejores prácticas para código seguro y protegido frente a ataques
 - 9.1.3. Cifrado de datos en tránsito y reposo
- 9.2. Seguridad en *Visualforce*
 - 9.2.1. Seguridad en *Visualforce*
 - 9.2.2. Seguridad en *framework Visualforce*
 - 9.2.3. Mejores prácticas para código seguro en *Visualforce*
- 9.3. Seguridad en Aura
 - 9.3.1. Seguridad en *framework Aura*
 - 9.3.2. Ejemplos prácticos de protección y evidencias de seguridad en Aura
 - 9.3.3. Mejores prácticas para código seguro en Aura

- 9.4. Seguridad en *lightning web components*
 - 9.4.1. Seguridad en *framework LWC*
 - 9.4.2. Ejemplos prácticos de protección y evidencias de seguridad en LWC
 - 9.4.3. Mejores prácticas para código seguro en LWC
- 9.5. User access management
 - 9.5.1. Perfilado de usuarios y licenciamiento (perfiles & *custom permission*)
 - 9.5.2. Jerarquía de roles y modelo de territorios
 - 9.5.3. Gestión de equipos (caso, Cuenta y Oportunidad)
 - 9.5.4. Colas y grupos de usuario
 - 9.5.5. Mejores prácticas para acceso externo de usuarios
- 9.6. Seguridad a nivel de registro
 - 9.6.1. OWD, Sharing rules, ARSDR y compartición manual. Mejores prácticas
 - 9.6.2. Bloqueo de registros
 - 9.6.3. *Implicit sharing* y *Apex sharing reasons*
 - 9.6.4. *Data masking*
- 9.7. Seguridad a nivel de campo
 - 9.7.1. Modelo avanzado de perfilado
 - 9.7.2. Mejores prácticas para *dynamic forms*
 - 9.7.3. Control de FLS y visibilidad de registros en Apex y SOQL
- 9.8. Autenticación de usuarios y autorización de acceso a *Salesforce*
 - 9.8.1. Métodos de autenticación (U/P, SSO y delegated authentication)
 - 9.8.2. Mejores prácticas en *login flows*
 - 9.8.3. Mejores prácticas para best practices en acceso interno y externo (*experience cloud*)
 - 9.8.4. Configuración de acceso seguro de aplicaciones externas a *Salesforce*
 - 9.8.5. Mejores prácticas en flujos *oauth* para autorización de acceso
- 9.9. Monitorización y Políticas de Seguridad
 - 9.9.1. *Salesforce Shield*. Casos de uso avanzados
 - 9.9.2. *Salesforce Shield.Field audit trail*
 - 9.9.3. *Salesforce Shield.Transaction security policies*
- 9.10. Seguridad a nivel de red
 - 9.10.1. HTTPS & TLS – Configuración avanzada en *Salesforce*
 - 9.10.2. 1-way & 2-way SSL flow. Configuración y aplicabilidad
 - 9.10.3. Mejores Prácticas en configuración de red

Módulo 10. Application lifecycle management (ALM) en Salesforce

- 10.1. Modelos de desarrollo en Salesforce
 - 10.1.1. Modelo de desarrollo declarativo
 - 10.1.2. Modelo de desarrollo basado en la org
 - 10.1.3. Modelo de desarrollo basado en código fuente
 - 10.1.4. Modelo de desarrollo basado en paquetes
- 10.2. Estrategia de ramas
 - 10.2.1. *GitFlow* y su evolución adaptada a Salesforce
 - 10.2.2. Estrategia de ramas acotada a historias de usuario
 - 10.2.3. Estrategia de ramas basada en releases y major releases
 - 10.2.4. Enfoque copado
- 10.3. Repositorios de código fuente (VCS)
 - 10.3.1. Repositorios de código fuente (VCS)
 - 10.3.2. Roles y responsabilidades
 - 10.3.3. Configuración de git y ejecución de comandos
- 10.4. Salesforce DX
 - 10.4.1. Consola de comandos
 - 10.4.2. Conexión y configuración de *orgs*
 - 10.4.3. Configuración y gestión de *plugins*
 - 10.4.4. Creación de tu propio plugin *SFDX*
- 10.5. Programación basada en metadatos
 - 10.5.1. Metadatos Salesforce
 - 10.5.2. Cobertura de metadatos en Salesforce
 - 10.5.3. Despliegues basados en fichero manifest
- 10.6. *Scratch orgs*
 - 10.6.1. *Scratch orgs*
 - 10.6.2. Configuración de *scratch orgs*
 - 10.6.3. Generación de *org shapes*
 - 10.6.4. Programación basada en *scratch orgs*
- 10.7. Generación y distribución por paquetes
 - 10.7.1. Estructura de los paquetes en Salesforce
 - 10.7.2. Distribución de paquetes
 - 10.7.3. Paquetes de primera y segunda generación
- 10.8. Herramientas de CI/CD
 - 10.8.1. Integración Continua en Salesforce
 - 10.8.2. Fases de un proceso de integración continua en Salesforce
 - 10.8.3. Herramientas de análisis estáticos de código
 - 10.8.4. Herramientas de automatización
- 10.9. *DevOps center*
 - 10.9.1. *DevOps center* en Salesforce
 - 10.9.2. Metodología de despliegues con Salesforce devOps center
 - 10.9.3. Configuración y ejecución de despliegues con Salesforce devOps center
- 10.10. Publicación de paquetes en *AppExchange*
 - 10.10.1. Gestión de *namespaces* en Salesforce
 - 10.10.2. Proceso de publicación de paquetes en el *AppExchange*
 - 10.10.3. Salesforce *security review*



Desarrollarás competencias en la creación de informes y paneles de control personalizados que proporcionen información relevante para la toma de decisiones empresariales”

04

Objetivos docentes

Este programa universitario de TECH está diseñado para proporcionar a los profesionales las herramientas más sofisticadas para integrar y aplicar Salesforce en la gestión empresarial. De este modo, los profesionales desarrollarán competencias avanzadas para gestionar de manera eficiente los procesos de ventas, marketing y servicio al cliente dentro de la plataforma Salesforce, mejorando la experiencia del usuario y optimizando los recursos de la organización. Asimismo, los egresados serán capaces de implementar soluciones personalizadas y automatizadas que favorezcan la toma de decisiones estratégicas, fomentando la competitividad y la innovación empresarial.





“

Estarás preparado para personalizar Salesforce mediante la creación de objetos personalizados, reglas de negocio y automatización de procesos con instrumentos como Apex”



Objetivos generales

- ♦ Desarrollar conocimientos avanzados en Salesforce, comprendiendo su impacto y potencial en la optimización de procesos empresariales
- ♦ Identificar las aplicaciones de Salesforce en la gestión comercial y operativa, mejorando la calidad y eficiencia en la toma de decisiones estratégicas
- ♦ Implementar herramientas de automatización y análisis de datos para optimizar la experiencia del cliente y aumentar la productividad empresarial
- ♦ Utilizar soluciones de CRM y marketing digital en Salesforce para el seguimiento y fidelización de clientes en diversos sectores
- ♦ Diseñar y personalizar flujos de trabajo automatizados y tableros analíticos, facilitando la toma de decisiones basadas en datos en tiempo real
- ♦ Fomentar la actualización continua en herramientas de Salesforce y su implementación en entornos corporativos, asegurando que los especialistas estén alineados con las últimas innovaciones



Ejercicios prácticos basados en casos reales y vídeos en detalle elaborados por los propios docentes serán la clave de tu éxito en este itinerario académico”





Objetivos específicos

Módulo 1. Programación en Salesforce

- ♦ Desarrollar habilidades para crear soluciones básicas en Salesforce mediante herramientas de programación
- ♦ Implementar flujos de trabajo y reglas de validación utilizando la plataforma Salesforce

Módulo 2. Modelado de datos en Salesforce

- ♦ Diseñar y administrar un modelo de datos eficiente para satisfacer las necesidades empresariales
- ♦ Implementar relaciones entre objetos utilizando claves foráneas y relaciones maestras

Módulo 3. Programación declarativa en Salesforce

- ♦ Automatizar procesos empresariales sin escribir código mediante la programación declarativa
- ♦ Configurar aplicaciones personalizadas en Salesforce utilizando herramientas visuales

Módulo 4. Programación en APEX para Salesforce

- ♦ Crear y gestionar clases y triggers en Apex para manejar la lógica de negocio en Salesforce
- ♦ Desarrollar soluciones que se integren de manera efectiva con otras plataformas utilizando Apex

Módulo 5. Programación de interfaz de usuario en Salesforce

- ♦ Diseñar y desarrollar interfaces de usuario personalizadas utilizando Visualforce
- ♦ Construir soluciones adaptativas para usuarios finales utilizando las herramientas de desarrollo de UI de Salesforce

Módulo 6. Framework OmniStudio

- ♦ Profundizar en el marco de trabajo OmniStudio para crear soluciones personalizadas en Salesforce
- ♦ Utilizar OmniStudio para crear y gestionar flujos de trabajo y páginas personalizadas

Módulo 7. API e integraciones en Salesforce

- ♦ Comprender las diferentes API de Salesforce y su uso en integraciones con otros sistemas
- ♦ Aplicar estrategias de integración seguras y eficientes en Salesforce

Módulo 8. Programación avanzada en Salesforce

- ♦ Desarrollar competencias avanzadas destinadas al uso de Apex para resolver problemas complejos y personalizados en Salesforce
- ♦ Manejar técnicas avanzadas de desarrollo como el manejo de excepciones, la programación asíncrona y la optimización de consultas

Módulo 9. Seguridad en Salesforce

- ♦ Implementar y gestionar los controles de seguridad en Salesforce para proteger los datos sensibles de la empresa
- ♦ Gestionar la autenticación de usuarios y las configuraciones de seguridad de la plataforma

Módulo 10. Application lifecycle management (ALM) en Salesforce

- ♦ Ahondar en el ciclo de vida completo de las aplicaciones en Salesforce, desde la planificación hasta la implementación
- ♦ Optimizar los procesos de implementación y lanzamiento de soluciones utilizando herramientas y estrategias de ALM

05

Salidas profesionales

Esta titulación abrirá las puertas a un sinfín de oportunidades laborales dentro del ámbito de la gestión estratégica, la consultoría empresarial y la transformación digital. Gracias al dominio de esta plataforma líder en CRM, los egresados estarán preparados para asesorar a empresas en la automatización de procesos, la mejora de la experiencia del cliente y la toma de decisiones basada en datos. Además, podrán desempeñar roles de alto impacto como consultores de Salesforce, gestores de proyectos digitales o directores de transformación tecnológica en compañías de cualquier sector.





“

Destacarás por tu comprensión holística sobre las funcionalidades y aplicaciones de Salesforce, lo que te permitirá usar la plataforma para resolver necesidades empresariales complejas”

Perfil del egresado

El egresado será un especialista altamente capacitado para integrar tecnologías avanzadas de esta plataforma en empresas de diversos sectores, optimizando la gestión de clientes y procesos internos. Además, contará con habilidades para diseñar, implementar y personalizar soluciones CRM, mejorando la eficiencia operativa y la rentabilidad de los negocios. Todo ello, permitirá al especialista experimentar un notable salto de calidad en sus trayectorias profesionales, accediendo así a puestos de mayor relevancia.

Liderarás proyectos de digitalización y optimización empresarial, utilizando Salesforce para maximizar resultados.

- ♦ **Adaptación Tecnológica en Entornos Empresariales:** incorporar soluciones tecnológicas avanzadas en el entorno empresarial, mejorando la eficiencia operativa y optimizando los procesos comerciales a través de la personalización y automatización de la plataforma Salesforce
- ♦ **Compromiso Ético y Seguridad de Datos:** aplicar principios éticos y normativas de privacidad, garantizando la protección de los datos sensibles de los clientes y la integridad de la información gestionada dentro de Salesforce
- ♦ **Resolución de Desafíos Empresariales:** utilizar el pensamiento crítico en la identificación y resolución de desafíos dentro de las organizaciones, aplicando Salesforce como herramienta clave para mejorar la gestión de clientes y la toma de decisiones estratégicas
- ♦ **Colaboración Interdisciplinaria:** trabajar de manera efectiva con equipos multidisciplinarios, tanto técnicos, como no técnicos, facilitando la implementación y o



Después de realizar el programa, podrás desempeñar tus conocimientos y habilidades en los siguientes cargos:

1. **Consultor especializado en Salesforce:** Responsable de la implementación, personalización y optimización de soluciones CRM en empresas de diferentes sectores
2. **Gestor de proyectos CRM:** Encargado de liderar la integración de Salesforce en organizaciones, asegurando la eficiencia en la gestión de clientes y procesos internos
3. **Especialista en Automatización de Marketing con Salesforce Marketing Cloud:** Diseñador de campañas automatizadas y estrategias de fidelización de clientes
4. **Administrador de Salesforce:** Responsable de la configuración y gestión avanzada de la plataforma, asegurando su correcto funcionamiento en la empresa
5. **Director de experiencia del cliente:** Gestor de las relaciones con los clientes a través de la personalización y segmentación de datos en Salesforce
6. **Desarrollador de aplicaciones en Salesforce:** Creador de soluciones personalizadas dentro del ecosistema Salesforce, optimizando la funcionalidad del CRM
7. **Consultor en seguridad y normativas en Salesforce:** Encargado de implementar políticas de seguridad y protección de datos en la plataforma

“

Ofrecerás un asesoramiento personalizado a las empresas sobre la implementación de procesos de Transformación Digital mediante el uso de Salesforce”

06

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intenso y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

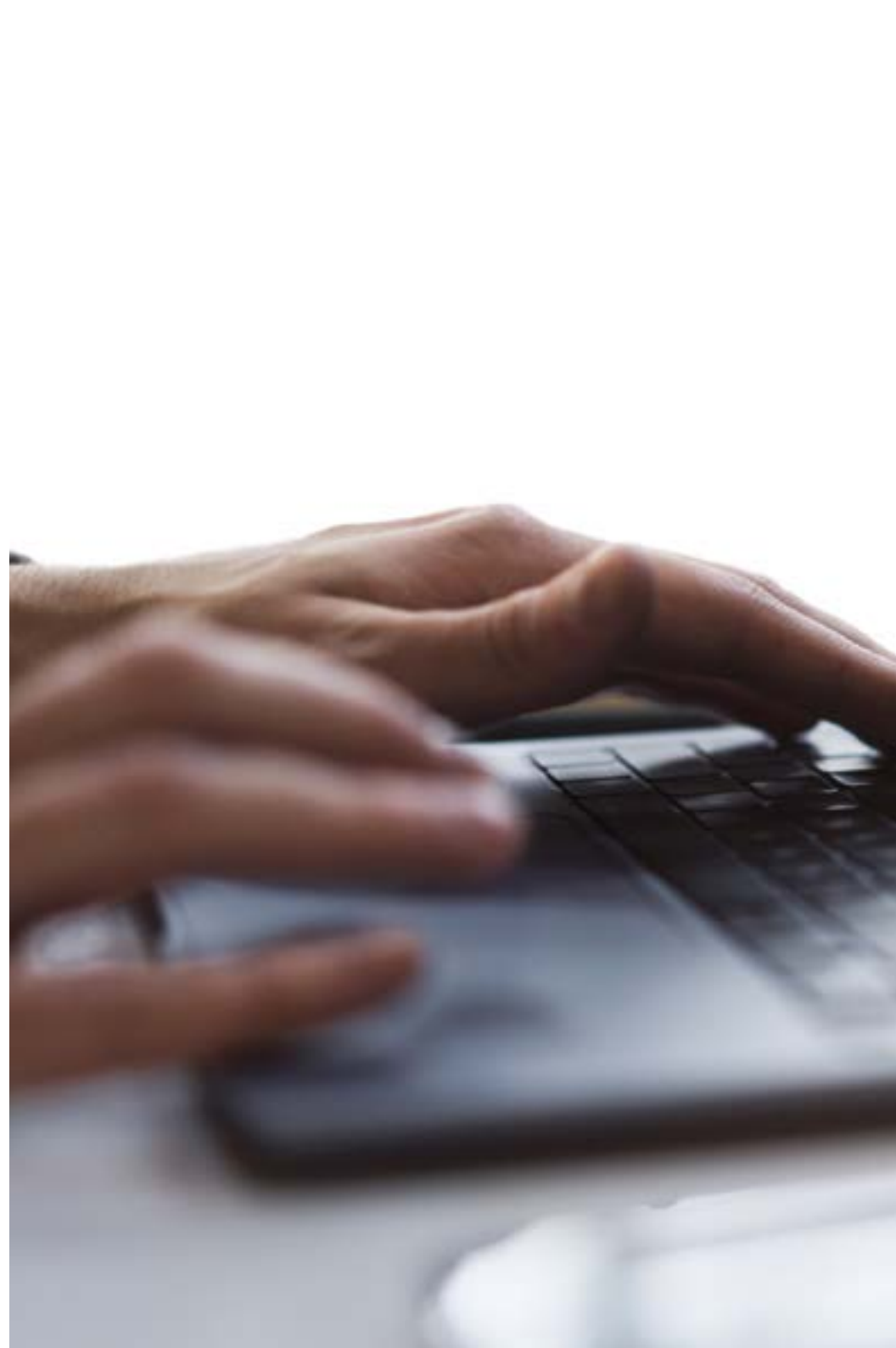
El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

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.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

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



Resúmenes interactivos

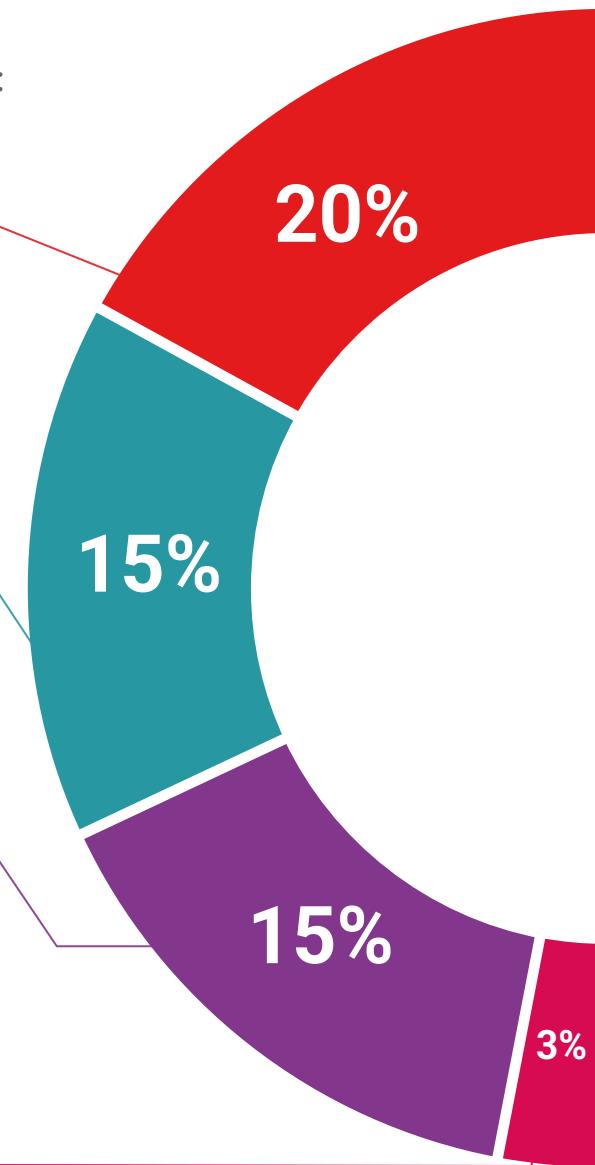
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.



Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



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 nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



07

Cuadro docente

Para el diseño e impartición de este Máster de Formación Permanente, TECH cuenta con la guía de reconocidos especialistas en el campo de la Consultoría de Salesforce. Estos profesionales atesoran un extenso bagaje profesional, donde han contribuido a optimizar las operaciones de las empresas a través de herramientas tecnológicas de vanguardia. De este modo, han elaborado una variedad de materiales didácticos que sobresalen por su elevada calidad y aplicabilidad a las exigencias del mercado laboral moderno. Gracias a esto, el alumnado se adentrará en una experiencia inmersiva que le permitirá incrementar sus perspectivas laborales significativamente.





“

Serás guiado en todo momento por un cuadro docente de altísima calidad, conformado por auténticas referencias en el sector de la Consultoría de Salesforce. ¡Anímate a ser parte de TECH!”

Dirección



Dña. Carrillo Pineda, Carmen

- ♦ Graduada en Periodismo y Comunicación por la Universidad del Istmo
- ♦ Graduada en Filosofía y Teología por la Universidad Pontificia de la Santa Cruz
- ♦ Máster en Administración y Dirección de Empresas por la IMF Business School
- ♦ Experta en Salesforce
- ♦ Especialista en Outbound Marketing por la Escuela de Empresa (Madrid)
- ♦ Experta en Business Intelligence (Power BI y Tableau) por el Centro de Estudios Financieros

Profesores

Dña. Higuera del Río, Eulalia

- ♦ Máster en Marketing Automation Salesforce Marketing Cloud por Jakala
- ♦ Graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Castilla
- ♦ Especialista en Marketing Digital y E-commerce por ThePower Business School

D. Téllez Luna, Jesús Eduardo

- ♦ Máster en Diseño Web y Programación (HTML5, CSS3 y JavaScript), CEI por la Escuela de Diseño y Marketing
- ♦ Máster en Digital Business y Marketing Digital, CEI por la Escuela de Diseño y Marketing
- ♦ Licenciado en Finanzas y Contaduría Pública por la Universidad Anáhuac

D. Sánchez García, Javier

- ♦ Licenciado en Ingeniería Informática por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
- ♦ Especialista en User Acceptance Testing en Accenture
- ♦ Especialista en Programas de Fidelización y Marketing Digital en LeadClic-WAM
- ♦ Experto en Marketing Digital

Dña. Fernández Jiménez, Elena

- ♦ Fullstack Developer
- ♦ Graduada en Ingeniería del Software por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Experta en Proyectos de Comercio B2C con SFCC
- ♦ Especialista en Desarrollo Front-end y Back-end

Dña. Durán Olazábal, Sofía

- ♦ Especialista en Marketing Digital por The Valley Digital Business School
- ♦ Especialista en Negocio Digital por la Digital Innovation Centre
- ♦ Graduada en Comunicación por la IE University

Dña. Guillem Doménech, Ana

- ♦ Account Executive Trainee en The & Partnership
- ♦ Experta en Marketing Digital por la Universidad de Nebrija
- ♦ Especialista en Big Data y Marketing por la Universidad de Nebrija
- ♦ Experta en Protocolo por la Universidad Popular de Alcobendas
- ♦ Especialista en Gestión de Equipos Transversales
- ♦ Experta en Salesforce Associate

D. Ruiz Bellido, Jorge

- ♦ CDP/DMP Consultant en Jakala Iberia
- ♦ CDP & RTIM Cloud Consultant en Omega CRM
- ♦ Máster en Big Data y Business Analytics por la EAE Business School
- ♦ Graduado en Economía por la Universidad Complutense
- ♦ Experto en Tecnologías CDP

08

Titulación

Este programa en Consultoría de Salesforce garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título de **Máster de Formación Permanente en Consultoría de Salesforce** emitido por TECH Universidad .

TECH Universidad , es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación.

Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

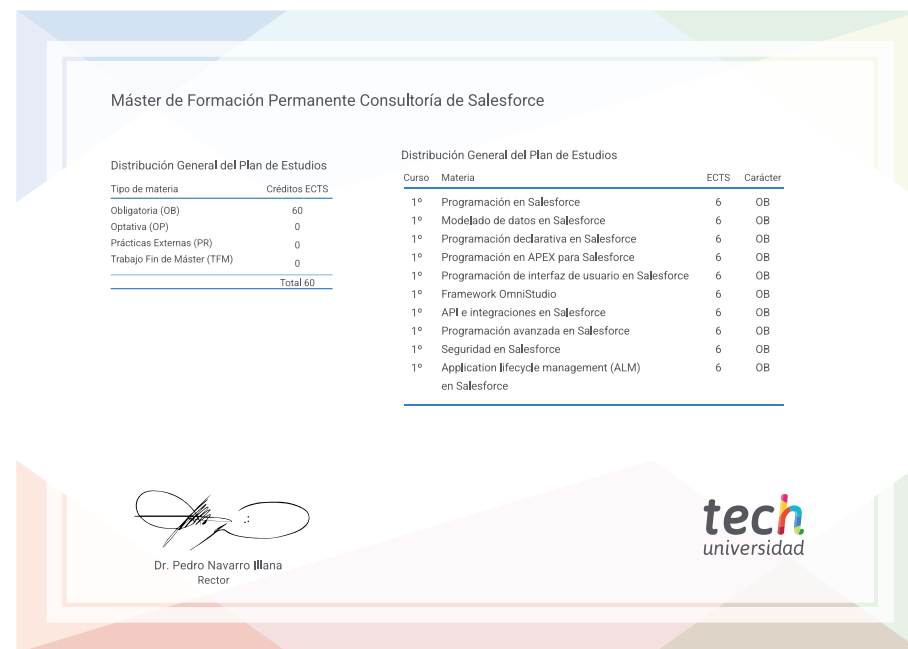
Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Máster de Formación Permanente en Consultoría de Salesforce**

Modalidad: **online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **60 ECTS**



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



**Máster de Formación
Permanente
Consultoría de Salesforce**

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Acreditación: 60 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Máster de Formación Permanente

Consultoría de Salesforce

