

Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política

M B A D M C P



Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **7 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-direccion-marketing-comunicacion-politica

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. 26

07

Metodología

pág. 40

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 48

09

Dirección del curso

pág. 52

10

Impacto para tu carrera

pág. 72

11

Beneficios para tu empresa

pág. 78

12

Titulación

pág. 82

01

Bienvenida

La comunicación política es, probablemente, una de las áreas comunicativas más complejas y trascendentes de la vida social del ser humano. Se mueve en territorios específicos y muy estructurados, combinando transmisión ideológica, persuasión y transmisión de valores concretos. El control total y absoluto de todos los recursos verbales y no verbales que construyen el mensaje político es el tótem del éxito. Un dominio que pasa por controlar todos los aspectos de las estrategias de marketing y comunicación. Con este programa creado por los mejores de este campo, podrás conseguir incluir todo ese conocimiento en tus competencias. Asimismo, dispondrás de 10 *Masterclasses* impartidos por un asesor político de máximo prestigio y con excelentes resultados en sus campañas de comunicación a escala internacional.



MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política
TECH Universidad Tecnológica



“

Este itinerario académico te ofrece 10 exclusivas Masterclasses impartidas por un experto internacional que ha participado en campañas presidenciales de Estados Unidos y otras asesorías políticas”

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 MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política de TECH supone multiplicar tus posibilidades de alcanzar el éxito profesional.

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

Nuestro objetivo es especializar a profesionales altamente cualificados para su desarrollo competencial y promoción laboral. Un objetivo que se complementa de manera global, con el impulso de su desarrollo humano que sienta las bases de una sociedad más responsable y comprometida, una sociedad mejor. En este programa, este objetivo se materializa al proporcionar las herramientas necesarias para poder enfrentar el reto de crear una planificación estratégica de marketing y comunicación política que incluya las proposiciones éticas en la propuesta política. Una meta que, en tan solo 7 meses, podrás dar por adquirida, con un programa de alta intensidad y precisión.



“

Analiza en profundidad todos los factores que intervienen en la creación de una estrategia de marketing y comunicación eficaz en el ámbito político”

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

El MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política te capacitará para:

01

Conocer los fundamentos del *management*, la estrategia, el Marketing y la comunicación

04

Conocer cómo aplicar las herramientas de Marketing y comunicación, en función del producto político: programa, partido y candidato

02

Comprender el funcionamiento de las instituciones y las organizaciones políticas



03

Conocer los objetivos y herramientas de Marketing y Comunicación Política

05

Conocer las etapas y desarrollo de una campaña política y electoral

06

Desarrollar los conceptos de ciudadano y sociedad, y reconocer sus derechos y deberes

08

Estudiar la participación ciudadana y el concepto de opinión pública

09

Desarrollar los aspectos de la política y las ideologías

07

Analizar el desarrollo de los cambios sociales

10

Analizar los distintos conceptos de democracia



11

Analizar los actuales escenarios políticos internacionales

14

Conocer los fundamentos del Marketing y del Marketing *management*

12

Describir la elaboración y desarrollo de un plan estratégico



13

Recorrer las características y peculiaridades de la estrategia digital, la estrategia corporativa y la estrategia tecnológica

15

Conocer las funciones del Marketing estratégico

16

Aprender las dimensiones de la estrategia de Marketing

18

Desarrollar un Plan de Marketing



19

Aprender cómo funciona y se gestiona la comunicación en las organizaciones

17

Comprender el funcionamiento del Marketing mix

20

Analizar las tendencias en comunicación empresarial

05

Competencias

Después de superar las evaluaciones del MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política, el profesional habrá adquirido las competencias necesarias para una praxis de calidad y actualizada en base a la metodología didáctica más innovadora.





“

*Conoce los entresijos de la
comunicación política y destaca
en el desarrollo de tu profesión”*

El profesional, al finalizar este programa, será capaz de:

01

Coordinar y organizar mejor las tareas y funciones de la organización política, identificar los procesos, elaborar procedimientos e instrucciones técnicas y realizar auditorías de seguimiento

04

Conocer los beneficios del Marketing Social

02

Establecer un *Social Media Plan* para aplicar en el entorno digital

03

Aplicar las técnicas y las herramientas más dinámicas del *coaching* político

05

Comprender las últimas tendencias y la metodología para conocer más y mejor al mercado electoral



06

Elaborar un programa electoral o programa de gobierno local, municipal, regional o de otra índole

08

Innovar en la creación de contenidos para informar al electorado, mediante la elaboración del plan político de contenidos

09

Conocer las principales plataformas de interacción del ciudadano, así como las más relevantes herramientas para trabajar el Marketing político digital

07

Saber comunicarse mejor verbal y no verbalmente

10

Comprender cómo se hace un análisis web y las métricas digitales



11

Analizar el debate electoral y los encuentros con los electores

12

Determinar el plan de acciones en una campaña electoral y postelectoral





13

Analizar la comunicación en las democracias y saber qué es la democracia digital

14

Elaborar estrategias de comunicación institucional

06

Estructura y contenido

El MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política es un programa diseñado a tu medida que se imparte en formato 100% online. De esta manera, tú mismo podrás elegir el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses, logrando un aprendizaje más efectivo.

Un programa que se desarrolla a lo largo de 7 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que sienta las bases para tu éxito laboral como responsable de campañas de comunicación política.



“

*Desarrolla las destrezas necesarias para
desenvolverte con éxito en la comunicación política”*

Plan de estudios

Este programa intensivo de TECH Universidad Tecnológica te prepara para afrontar retos y decisiones en el ámbito de la dirección de marketing y comunicación política. El contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias profesionales que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de este programa, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando un aprendizaje contextual que le permita entender a la perfección posibles situaciones a las que se enfrentarán en su práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este MBA trata en profundidad la dirección de marketing y comunicación política desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu organización mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 7 meses y se divide en 16 módulos.

Módulo 1	Sociedad, ciudadanía y política
Módulo 2	Management y estrategia de empresas y organizaciones
Módulo 3	Marketing estratégico y operativo
Módulo 4	Comunicación corporativa
Módulo 5	Organizaciones: gestión de crisis y responsabilidad social
Módulo 6	Marketing y comunicación institucional
Módulo 7	El marketing político
Módulo 8	El marketing electoral
Módulo 9	Liderazgo y comunicación personal
Módulo 10	Construcción de la estrategia política y electoral
Módulo 11	La campaña electoral: herramientas de actuación convencionales

Módulo 12 La campaña electoral: herramientas de actuación online

Módulo 13 Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

Módulo 14 Dirección de Personas y Gestión del Talento

Módulo 15 Dirección Económico-Financiera

Módulo 16 *Management* Directivo

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este MBA en dirección de marketing y Comunicación Política de manera totalmente online. Durante los 7 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le 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. Sociedad, ciudadanía y política

1.1. Ciudadanos y sociedad 1.1.1. Concepto de sociedad 1.1.2. Derechos y deberes del ciudadano 1.1.3. Tipos de ciudadanos	1.2. El cambio social 1.2.1. Concepto de cambio social 1.2.2. Factores del cambio social 1.2.3. Transformación del cambio social	1.3. Participación ciudadana 1.3.1. Participación social y ciudadana 1.3.2. Toma de decisiones colectivas 1.3.3. Formas de participación ciudadana	1.4. La opinión pública 1.4.1. Formas de opinión pública 1.4.2. Grupos de presión 1.4.3. Grupos de población en opinión pública
1.5. Sociedad, política y poder 1.5.1. El poder en la sociedad 1.5.2. Realidad de la política 1.5.3. Factores de comportamiento político	1.6. Ideologías y acción política 1.6.1. Concepto y dimensiones de la ideología 1.6.2. Grupos ideológicos 1.6.3. Manifestaciones de la ideología	1.7. Dimensiones de la política 1.7.1. Regímenes políticos 1.7.2. Sistemas políticos 1.7.3. Factores de política pública	1.8. Sistemas políticos 1.8.1. Concepto y características 1.8.2. Tipos de sistemas políticos
1.9. Democracia: representación y participación 1.9.1. Definición de democracia 1.9.2. Tipos de democracia 1.9.3. Niveles de participación ciudadana	1.10. Escenarios políticos internacionales 1.10.1. Escenarios de política en Europa 1.10.2. Escenarios de política en Norteamérica 1.10.3. Escenarios de política en Centroamérica 1.10.4. Escenarios de política en Latinoamérica		

Módulo 2. Management y estrategia de empresas y organizaciones

2.1. General Management 2.1.1. Concepto de <i>General Management</i> 2.1.2. La acción del director general 2.1.3. El director general y sus funciones 2.1.4. Transformación del trabajo de la dirección	2.2. Desarrollo directivo y liderazgo 2.2.1. Concepto de desarrollo directivo 2.2.2. Concepto de liderazgo 2.2.3. Teorías del liderazgo	2.2.4. Estilos de liderazgo 2.2.5. La inteligencia en el liderazgo 2.2.6. Los desafíos del líder en la actualidad	2.3. Planificación y estrategia 2.3.1. El plan en una estrategia 2.3.2. Posicionamiento estratégico 2.3.3. La estrategia en la empresa 2.3.4. Planificación
2.4. Dirección estratégica 2.4.1. El concepto de estrategia 2.4.2. El proceso de dirección estratégica 2.4.3. Enfoques de la dirección estratégica	2.5. Estrategia digital 2.5.1. Estrategia tecnológica y su impacto sobre la innovación digital 2.5.2. Planificación estratégica de las tecnologías de la información 2.5.3. Estrategia e internet	2.6. Estrategia corporativa 2.6.1. Concepto de estrategia corporativa 2.6.2. Tipos de estrategias corporativas 2.6.3. Herramientas de definición de estrategias corporativas	2.7. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica 2.7.1. Creación de valor para clientes y accionistas 2.7.2. Decisiones estratégicas de SI/TI 2.7.3. Estrategia corporativa vs. Estrategia tecnológica y digital
2.8. Implantación de la estrategia 2.8.1. Sistemas de indicadores y enfoque por procesos 2.8.2. Mapa estratégico 2.8.3. Diferenciación y alineamiento	2.9. Dirección financiera 2.9.1. Oportunidades y amenazas del sector 2.9.2. El concepto de valor y cadena de valor 2.9.3. El análisis de escenarios, toma de decisiones y planes de contingencia	2.10. Dirección estratégica de Recursos Humanos 2.10.1. Diseño de puestos de trabajo, reclutamiento y selección 2.10.2. Formación y desarrollo de carreras 2.10.3. Planteamiento estratégico de la dirección de personas 2.10.4. Diseño e implementación de políticas y prácticas de personal	

Módulo 3. Marketing estratégico y operativo**3.1. Fundamentos del Marketing**

- 3.1.1. Concepto de Marketing
- 3.1.2. Elementos básicos del Marketing
- 3.1.3. Actividades de Marketing de la empresa

3.2. Marketing *management*

- 3.2.1. Concepto de Marketing *management*
- 3.2.2. Nuevas realidades del Marketing
- 3.2.3. Un nuevo mercado: las capacidades de consumidores y empresas
- 3.2.4. Orientación al MK holístico
- 3.2.5. Actualización de las 4 P del Marketing
- 3.2.6. Tareas de la dirección de Marketing

3.3. Función del marketing estratégico

- 3.3.1. Concepto de marketing estratégico
- 3.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
- 3.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

3.4. Dimensiones de la estrategia de marketing

- 3.4.1. Estrategias de marketing
- 3.4.2. Tipos de estrategias en Marketing

3.5. Marketing mix

- 3.5.1. Concepto de Marketing mix
- 3.5.2. Estrategias de producto
- 3.5.3. Estrategias de precio
- 3.5.4. Estrategias de distribución
- 3.5.5. Estrategias de comunicación

3.6. Marketing digital

- 3.6.1. Concepto de Marketing digital
- 3.6.2. Estrategias de comercialización en Marketing digital

3.7. Inbound marketing

- 3.7.1. Inbound Marketing Efectivo
- 3.7.2. Beneficios del Inbound Marketing
- 3.7.3. Medir el éxito del inbound Marketing

3.8. Desarrollo del Plan de Marketing

- 3.8.1. Concepto del Plan de Marketing
- 3.8.2. Análisis y diagnóstico de la situación
- 3.8.3. Decisiones estratégicas de Marketing
- 3.8.4. Decisiones operativas de Marketing

3.9. Gestión de grupos de marketing

- 3.9.1. Los grupos de Marketing
- 3.9.2. La creación de grupos de Marketing
- 3.9.3. Pautas de gestión de un grupo de Marketing
- 3.9.4. El futuro de los grupos de Marketing

3.10. *Social business*

- 3.10.1. Visión estratégica de la Web 2.0 y sus retos
- 3.10.2. Oportunidades de la convergencia y tendencias TIC
- 3.10.3. ¿Cómo rentabilizar la Web 2.0 y las redes sociales?
- 3.10.4. Movilidad y el negocio digital

Módulo 4. Comunicación corporativa

4.1. La Comunicación en las organizaciones

- 4.1.1. Las organizaciones, las personas y la sociedad
- 4.1.2. Evolución histórica del comportamiento organizativo
- 4.1.3. Comunicación bidireccional

4.2. Tendencias en la comunicación empresarial

- 4.2.1. Generación y distribución de contenidos corporativos
- 4.2.2. Comunicación empresarial en la Web 2.0
- 4.2.3. Implementación de métricas en el proceso de comunicación

4.3. Comunicación publicitaria

- 4.3.1. Comunicación de Marketing Integrada
- 4.3.2. Plan de Comunicación Publicitaria
- 4.3.3. El *Merchandising* como técnica de comunicación

4.4. Efectos de los medios de comunicación

- 4.4.1. Eficacia de la comunicación comercial y publicitaria
- 4.4.2. Teorías sobre los efectos de los medios
- 4.4.3. Modelos sociales y de co-creación

4.5. Agencias, medios y canales online

- 4.5.1. Agencias integrales, creativas y online
- 4.5.2. Medios tradicionales y nuevos medios
- 4.5.3. Canales online
- 4.5.4. Otros *players* digitales

4.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 4.6.1. Definición y tipos de crisis
- 4.6.2. Fases de la crisis
- 4.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

4.7. Comunicación y reputación digital

- 4.7.1. Informe de reputación online
- 4.7.2. Netiqueta y buenas prácticas en las redes sociales
- 4.7.3. *Branding* y *Networking* 2.0

4.8. Comunicación interna

- 4.8.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RRHH
- 4.8.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna
- 4.8.3. El plan de Comunicación Interna

4.9. Branding

- 4.9.1. La marca y sus funciones
- 4.9.2. La creación de marca (*Branding*)
- 4.9.3. Arquitectura de marca

4.10. Plan de comunicación integral

- 4.10.1. Auditoría y diagnóstico
- 4.10.2. Elaboración del Plan de Comunicación
- 4.10.3. Medida de los resultados: los KPI y el ROI

Módulo 5. Organizaciones: gestión de crisis y responsabilidad social

5.1. Diseño organizacional

- 5.1.1. Concepto de diseño organizacional
- 5.1.2. Estructuras organizativas
- 5.1.3. Tipos de diseños organizacionales

5.2. Estructura de la organización

- 5.2.1. Principales mecanismos de coordinación
- 5.2.2. Departamentos y organigramas
- 5.2.3. Autoridad y responsabilidad
- 5.2.4. El *empowerment*

5.3. Responsabilidad social corporativa

- 5.3.1. El compromiso social
- 5.3.2. Organizaciones sostenibles
- 5.3.3. La ética en las organizaciones

5.4. La responsabilidad social en las organizaciones

- 5.4.1. Gestión de la RSC en las organizaciones
- 5.4.2. La RSC hacia los empleados
- 5.4.3. La acción sostenible

5.5. Gestión de la reputación

- 5.5.1. La gestión de la reputación corporativa
- 5.5.2. El enfoque reputacional de la marca
- 5.5.3. La gestión reputacional del liderazgo

5.6. Gestión de los riesgos reputacionales y la crisis

- 5.6.1. Escuchar y gestionar percepciones
- 5.6.2. Procedimientos, manual de crisis y planes de contingencia
- 5.6.3. Formación de portavoces en situaciones de emergencia

5.7. Conflictos en las organizaciones

- 5.7.1. Conflictos interpersonales
- 5.7.2. Condiciones de conflictividad
- 5.7.3. Consecuencias de los conflictos

5.8. Lobbies y grupos de presión

- 5.8.1. Grupos de opinión y su actuación en empresas e instituciones
- 5.8.2. Relaciones institucionales y *lobbying*
- 5.8.3. Áreas de intervención, instrumentos reguladores, estrategia y medios de difusión

5.9. Negociación

- 5.9.1. Negociación intercultural
- 5.9.2. Enfoques para la negociación
- 5.9.3. Técnicas de negociación efectiva
- 5.9.4. La reestructuración

5.10. Estrategia de marca corporativa

- 5.10.1. Imagen pública y *Stakeholders*
- 5.10.2. Estrategia y gestión de *branding* corporativo
- 5.10.3. Estrategia de comunicación corporativa alineada con la identidad de marca

Módulo 6. Marketing y comunicación institucional

6.1. Acción política en las instituciones

- 6.1.1. Concepto de institución
- 6.1.2. Tipos de instituciones y colectivos sociales
- 6.1.3. Actuaciones institucionales

6.2. Marketing institucional

- 6.2.1. Mercados institucionales: ciudadanos y entidades
- 6.2.2. Oferta institucional
- 6.2.3. Satisfacción ciudadana

6.3. Planes de marketing en las instituciones

- 6.3.1. Análisis del entorno institucional
- 6.3.2. Objetivos de la institución
- 6.3.3. Acciones estratégicas y operativas

6.4. Comunicación pública

- 6.4.1. Agentes políticos de comunicación
- 6.4.2. Medios formales de comunicación: prensa e instituciones
- 6.4.3. Medios informales de comunicación: redes y opinadores

6.5. Estrategias de comunicación institucional

- 6.5.1. Contenidos de información institucional
- 6.5.2. Objetivos de comunicación institucional
- 6.5.3. Principales estrategias de comunicación

6.6. Planificación de la agenda política institucional

- 6.6.1. Elaboración de la agenda institucional
- 6.6.2. Diseño de campañas institucionales
- 6.6.3. Colectivos objetivo de las campañas

6.7. Comunicación gubernamental: Gobierno Abierto

- 6.7.1. Concepto de Gobierno Abierto
- 6.7.2. Medios de comunicación
- 6.7.3. Tipos de mensajes

6.8. Comunicación política en las democracias

- 6.8.1. Demanda de información en las sociedades democráticas
- 6.8.2. Las instituciones como fuentes de información
- 6.8.3. Los medios de comunicación

6.9. La democracia digital

- 6.9.1. Concepto de democracia digital
- 6.9.2. Diálogo social en internet
- 6.9.3. Elementos de utilización en internet

6.10. Responsabilidad social en las instituciones

- 6.10.1. Derechos humanos y responsabilidad social
- 6.10.2. Cambio climático y responsabilidad social
- 6.10.3. La ética institucional

Módulo 7. El marketing político

7.1. Marketing social

- 7.1.1. Marketing social
- 7.1.2. Marketing socialmente responsable
- 7.1.3. Marketing de causas sociales

7.2. Introducción al marketing político y electoral

- 7.2.1. Marketing político
- 7.2.2. Marketing electoral
- 7.2.3. Componentes del mercado político

7.3. Ciudadanos

- 7.3.1. Organizaciones sociales
- 7.3.2. Organizaciones y partidos
- 7.3.3. Afiliados y simpatizantes

7.4. Investigación social y política

- 7.4.1. Contenidos de la investigación social y política
- 7.4.2. Técnicas de investigación social
- 7.4.3. Resultados de la investigación social y política

7.5. Diagnóstico de situación social y política

- 7.5.1. Análisis de la demanda social y política
- 7.5.2. Análisis de ofertas políticas
- 7.5.3. Expectativas sociales y políticas

7.6. Plan de marketing político

- 7.6.1. Introducción
- 7.6.2. Ventajas del plan de Marketing político
- 7.6.3. Etapas del plan de Marketing político

7.7. Análisis de la organización política

- 7.7.1. Análisis interno de la organización política
- 7.7.2. Análisis de la competencia política
- 7.7.3. Análisis del entorno social y político
- 7.7.4. DAFO organización política

7.8. Objetivos y estrategias del Plan de Marketing Político

- 7.8.1. Definición de objetivos
- 7.8.2. Determinación de estrategias

7.9. Plan de acción de estrategia política

- 7.9.1. Contenidos del Plan de Acción
- 7.9.2. Criterios de medición de las acciones
- 7.9.3. Indicadores de seguimiento

7.10. Implantación del plan de marketing político

- 7.10.1. Tareas de Comité de Dirección
- 7.10.2. Ejecución del plan de acción
- 7.10.3. Contingencias del Plan

Módulo 8. El marketing electoral

8.1. Componentes del mercado electoral 8.1.1. Introducción al mercado electoral 8.1.2. Censo electoral 8.1.3. La oferta electoral: partidos y coaliciones	8.2. Comportamiento electoral 8.2.1. Introducción 8.2.2. Tendencias de voto 8.2.3. Motivaciones de voto	8.3. Investigación del mercado electoral 8.3.1. Contenidos de investigación 8.3.2. Técnicas cualitativas 8.3.3. Técnicas cuantitativas	8.4. Estudios de Intención de voto 8.4.1. Estudios previos a las elecciones 8.4.2. Encuestas a pie de urna 8.4.3. Estimaciones de voto
8.5. Diagnóstico de situación electoral 8.5.1. Análisis de la demanda electoral 8.5.2. Análisis oferta de partidos 8.5.3. Análisis oferta de candidatos	8.6. Plan de campaña electoral 8.6.1. Introducción 8.6.2. Etapas de la campaña electoral 8.6.3. Plazos de la campaña electoral	8.7. Producto electoral 8.7.1. Programa electoral 8.7.2. Candidatos 8.7.3. Marcas políticas	8.8. Organización de campaña electoral 8.8.1. Comité de campaña electoral 8.8.2. Equipos de trabajo
8.9. Plan de acción en campaña electoral 8.9.1. Acciones personales 8.9.2. Acciones virtuales 8.9.3. Acciones de publicidad electoral 8.9.4. Seguimiento de acciones electorales	8.10. El resultado electoral 8.10.1. Análisis postelectoral 8.10.2. Interpretación de los resultados electorales 8.10.3. Consecuencias políticas y electorales del resultado		

Módulo 9. Liderazgo y comunicación personal

9.1. Comunicación y liderazgo 9.1.1. Liderazgo y estilos de liderazgo 9.1.2. Motivación 9.1.3. Capacidades y habilidades del líder 2.0	9.2. Comunicación interpersonal 9.2.1. Lenguaje del cuerpo 9.2.2. Comunicación asertiva 9.2.3. Entrevistas	9.3. Habilidades personales e influencia 9.3.1. Impacto e influencia 9.3.2. Dominio del estrés 9.3.3. Gestión del tiempo	9.4. Liderazgo estratégico 9.4.1. Modelos de liderazgo 9.4.2. <i>Coaching</i> 9.4.3. <i>Mentoring</i> 9.4.4. Liderazgo transformacional
9.5. Oratoria y formación de portavoces 9.5.1. Comunicación interpersonal 9.5.2. Habilidades comunicativas e influencia 9.5.3. Barreras para la comunicación personal	9.6. Poder en la organización 9.6.1. El poder en las organizaciones 9.6.2. Fuentes de poder estructural 9.6.3. Tácticas políticas	9.7. La función directiva y la RSC 9.7.1. Visión estratégica de la Responsabilidad Social Corporativa 9.7.2. Sistemas y modelos para la implantación de la RSC 9.7.3. Organización de la RSC. Roles y responsabilidades	9.8. Inteligencia emocional 9.8.1. Inteligencia emocional y comunicación 9.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa 9.8.3. Autoestima y lenguaje emocional
9.9. Perfil psicológico del candidato 9.9.1. Psicología del liderazgo 9.9.2. Tipología de personalidad de los políticos 9.9.3. Expectativas sobre el candidato ideal	9.10. Branding personal 9.10.1. Estrategias para desarrollar la marca personal 9.10.2. Leyes del <i>Branding</i> personal 9.10.3. Herramientas de la construcción de marcas personales		

Módulo 10. Construcción de la estrategia política y electoral

10.1. Sistemas electorales

- 10.1.1. Marco normativo
- 10.1.2. Regulaciones electorales

10.2. Data Science & Big Data

- 10.2.1. *Business Intelligence*
- 10.2.2. Metodología y análisis de grandes volúmenes de datos
- 10.2.3. Extracción, tratamiento y carga de datos

10.3. Coaching político

- 10.3.1. Concepto de *coaching*
- 10.3.2. Metodologías de *Coaching* político
- 10.3.3. Ventajas del *Coaching* político

10.4. Innovación política

- 10.4.1. Beneficios de la Innovación
- 10.4.2. Fuentes de generación de ideas
- 10.4.3. Ideas y soportes innovadores

10.5. Comportamiento del votante

- 10.5.1. Procesamiento de la información política
- 10.5.2. Evaluación de los mensajes
- 10.5.3. Modelos de decisión del voto
- 10.5.4. Tiempos de decisión del voto

10.6. Segmentación de votantes

- 10.6.1. Características del votante
- 10.6.2. Votantes movilizados: fieles y volátiles
- 10.6.3. *Targeting* y *Microtargeting*

10.7. Branding político

- 10.7.1. Construcción de la marca política
- 10.7.2. Importancia de la marca política
- 10.7.3. Marca política y marca candidato

10.8. Liderazgo político

- 10.8.1. Definición
- 10.8.2. Estilos de liderazgo en Política
- 10.8.3. Posicionamiento del candidato

10.9. Mensajes políticos

- 10.9.1. Proceso creativo en campaña electoral
- 10.9.2. Mensaje central: posicionamiento de la organización
- 10.9.3. Mensajes tácticos: positivos y negativos

10.10. Estrategias en contenidos y Storytelling

- 10.10.1. *Bloggng* corporativo
- 10.10.2. Estrategia de Marketing de contenidos
- 10.10.3. Creación de un Plan de Contenidos
- 10.10.4. Estrategia de curación de contenidos

Módulo 11. La campaña electoral: herramientas de actuación convencionales

11.1. Comunicación electoral

- 11.1.1. La imagen en campañas electorales
- 11.1.2. Publicidad política
- 11.1.3. Plan de Comunicación Electoral
- 11.1.4. Auditorías de comunicación electoral

11.2. Gabinetes de comunicación

- 11.2.1. Identificación de oportunidades y necesidades informativas
- 11.2.2. Gestión de reportajes y entrevistas a portavoces
- 11.2.3. *Press-room virtual* y e-comunicación
- 11.2.4. Compra de espacios publicitarios

11.3. Relaciones Públicas

- 11.3.1. Estrategia y práctica de las RRPP
- 11.3.2. Normas de protocolo y ceremonial
- 11.3.3. Organización de actos y gestión creativa

11.4. El Discurso político

- 11.4.1. Estructura narrativa
- 11.4.2. Narración basada en PNL
- 11.4.3. Oratoria política

11.5. Debates electorales

- 11.5.1. Preparación: temas, intervenciones y replicas
- 11.5.2. La Imagen del candidato
- 11.5.3. Comunicación verbal y no verbal

11.6. Encuentros con electores

- 11.6.1. *Meeting* central de campaña
- 11.6.2. Eventos sectoriales
- 11.6.3. Encuentros segmentados

11.7. Publicidad electoral: campañas 360°

- 11.7.1. *Claim* Central y complementarios de campaña
- 11.7.2. Fotos y videos electorales
- 11.7.3. Medios de difusión

11.8. Logística de la campaña

- 11.8.1. Organización de eventos
- 11.8.2. Distribución física de contenidos
- 11.8.3. Recursos Humanos en la logística electoral

11.9. Propaganda y Merchandising Electoral

- 11.9.1. Anuncios institucionales
- 11.9.2. Buzoneo electoral
- 11.9.3. Material de regalo

11.10. Recaudación y gestión de fondos de campaña

- 11.10.1. Argumentos para la recaudación
- 11.10.2. Actividades de recaudación
- 11.10.3. Plataformas de *crowdfunding*
- 11.10.4. Gestión ética de los fondos

Módulo 12. La campaña electoral: herramientas de actuación online**12.1. Plataformas social media**

- 12.1.1. Plataformas generalistas, profesionales y *microblogging*
- 12.1.2. Plataformas de vídeo, imagen y movilidad

12.2. Estrategias en social media

- 12.2.1. Las relaciones públicas corporativas y social media
- 12.2.2. Definición de la estrategia a seguir en cada medio
- 12.2.3. Análisis y evaluación de resultados

12.3. Web social

- 12.3.1. La organización en la era de la conversación
- 12.3.2. La Web 2.0 son las personas
- 12.3.3. Entorno digital y nuevos formatos de comunicación

12.4. Desarrollo de campañas de *Emailing*

- 12.4.1. Listas de suscriptores, *leads* y clientes
- 12.4.2. Herramientas y recursos en email Marketing
- 12.4.3. Redacción online para campañas de email Marketing

12.5. *Mobile marketing*

- 12.5.1. Nuevos hábitos de consumo y movilidad
- 12.5.2. Modelo SoLoMo
- 12.5.3. Las 4 P del Marketing mix en movilidad

12.6. Tendencias en *mobile marketing*

- 12.6.1. *Mobile publishing*
- 12.6.2. *Advergaming* y *Gamification*
- 12.6.3. *Geolocalización mobile*
- 12.6.4. Realidad Aumentada

12.7. Contra-comunicación: *fake news*

- 12.7.1. Objetivos de las noticias falsas en campaña
- 12.7.2. Creación de una noticia falsa
- 12.7.3. Difusión de las noticias falsas
- 12.7.4. Legislación sobre noticias falsas

12.8. Inbound marketing Político

- 12.8.1. Funcionamiento del Inbound Marketing Político
- 12.8.2. Atracción de tráfico hacia marca política
- 12.8.3. Marketing de contenidos
- 12.8.4. Conversión de *Leads* a electores o votantes

12.9. Análisis web

- 12.9.1. Fundamentos de la analítica web
- 12.9.2. Medios clásicos vs. Medios digitales
- 12.9.3. Metodología de base del analista web

12.10. Métricas digitales

- 12.10.1. Métricas básicas
- 12.10.2. Ratios
- 12.10.3. Establecimiento de objetivos y KPIs

Módulo 13. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

13.1. Globalización y Gobernanza

- 13.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 13.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 13.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

13.2. Cross Cultural Management

- 13.2.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 13.2.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 13.2.3. Gestión de la Diversidad

13.3. Ética empresarial

- 13.3.1. Ética y Moral
- 13.3.2. Ética Empresarial
- 13.3.3. Liderazgo y ética en las empresas

13.4. Sostenibilidad

- 13.4.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 13.4.2. Agenda 2030
- 13.4.3. Las empresas sostenibles

13.5. Responsabilidad Social de la Empresa

- 13.5.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 13.5.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 13.5.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

13.6. Multinacionales y derechos humanos

- 13.6.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 13.6.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 13.6.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

13.7. Entorno legal y Corporate Governance

- 13.7.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 13.7.2. Propiedad intelectual e industrial
- 13.7.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 14. Dirección de Personas y Gestión del Talento

14.1. Dirección Estratégica de personas

- 14.1.1. Dirección Estratégica y Recursos Humanos
- 14.1.2. Dirección estratégica de personas

14.2. Gestión de recursos humanos por competencias

- 14.2.1. Análisis del potencial
- 14.2.2. Política de retribución
- 14.2.3. Planes de carrera/sucesión

14.3. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 14.3.1. La gestión del rendimiento
- 14.3.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

14.4. Innovación en gestión del talento y las personas

- 14.4.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 14.4.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 14.4.3. Fidelización y retención
- 14.4.4. Proactividad e innovación

14.5. Motivación

- 14.5.1. La naturaleza de la motivación
- 14.5.2. La teoría de las expectativas
- 14.5.3. Teorías de las necesidades
- 14.5.4. Motivación y compensación económica

14.6. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 14.6.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 14.6.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

14.7. Gestión del cambio

- 14.7.1. Gestión del cambio
- 14.7.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
- 14.7.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

14.8. Productividad, atracción, retención y activación del talento

- 14.8.1. La productividad
- 14.8.2. Palancas de atracción y retención de talento

Módulo 15. Dirección Económico-Financiera**15.1. Entorno Económico**

- 15.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
- 15.1.2. Instituciones financieras
- 15.1.3. Mercados financieros
- 15.1.4. Activos financieros
- 15.1.5. Otros entes del sector financiero

15.2. Contabilidad Directiva

- 15.2.1. Conceptos básicos
- 15.2.2. El Activo de la empresa
- 15.2.3. El Pasivo de la empresa
- 15.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
- 15.2.5. La Cuenta de Resultados

15.3. Sistemas de información y *Business Intelligence*

- 15.3.1. Fundamentos y clasificación
- 15.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 15.3.3. Elección de centro de costes y efecto

15.4. Presupuesto y Control de Gestión

- 15.4.1. El modelo presupuestario
- 15.4.2. El Presupuesto de Capital
- 15.4.3. La Presupuesto de Explotación
- 15.4.5. El Presupuesto de Tesorería
- 15.4.6. Seguimiento del Presupuesto

15.5. Planificación Financiera

- 15.5.1. Definición de la planificación financiera
- 15.5.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 15.5.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 15.5.4. El cuadro *Cash Flow*
- 15.5.5. El cuadro de circulante

15.6. Estrategia Financiera Corporativa

- 15.6.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 15.6.2. Productos financieros de financiación empresarial

15.7. Financiación Estratégica

- 15.7.1. La autofinanciación
- 15.7.2. Ampliación de fondos propios
- 15.7.3. Recursos Híbridos
- 15.7.4. Financiación a través de intermediarios

15.8. Análisis y planificación financiera

- 15.8.1. Análisis del Balance de Situación
- 15.8.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 15.8.3. Análisis de la Rentabilidad

15.9. Análisis y resolución de casos/problemas

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

Módulo 16. *Management* Directivo**16.1. *General Management***

- 16.1.1. Concepto de *General Management*
- 16.1.2. La acción del Manager General
- 16.1.3. El Director General y sus funciones
- 16.1.4. Transformación del trabajo de la dirección

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

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

16.3. Dirección de operaciones

- 16.3.1. Importancia de la dirección
- 16.3.2. La cadena de valor
- 16.3.3. Gestión de calidad

16.4. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 16.4.1. La comunicación interpersonal
- 16.4.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 16.4.3. La comunicación en la organización
- 16.4.4. Herramientas en la organización

16.5. Preparación de un plan de crisis

- 16.5.1. Análisis de posibles problemas
- 16.5.2. Planificación
- 16.5.3. Adecuación del personal

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.



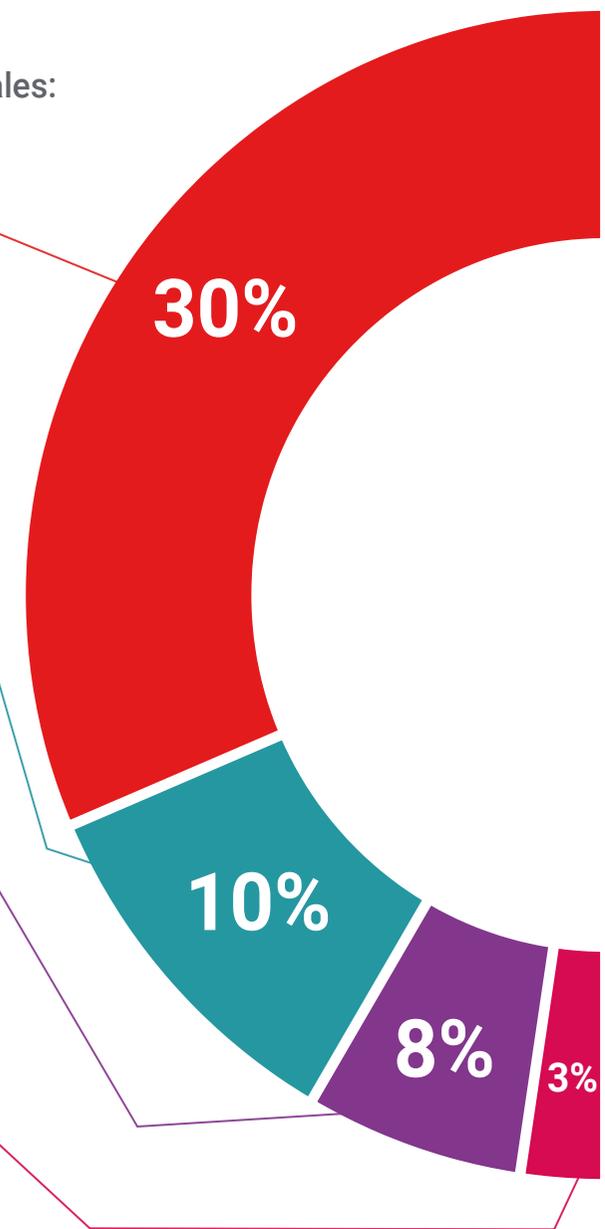
Prácticas de habilidades directivas

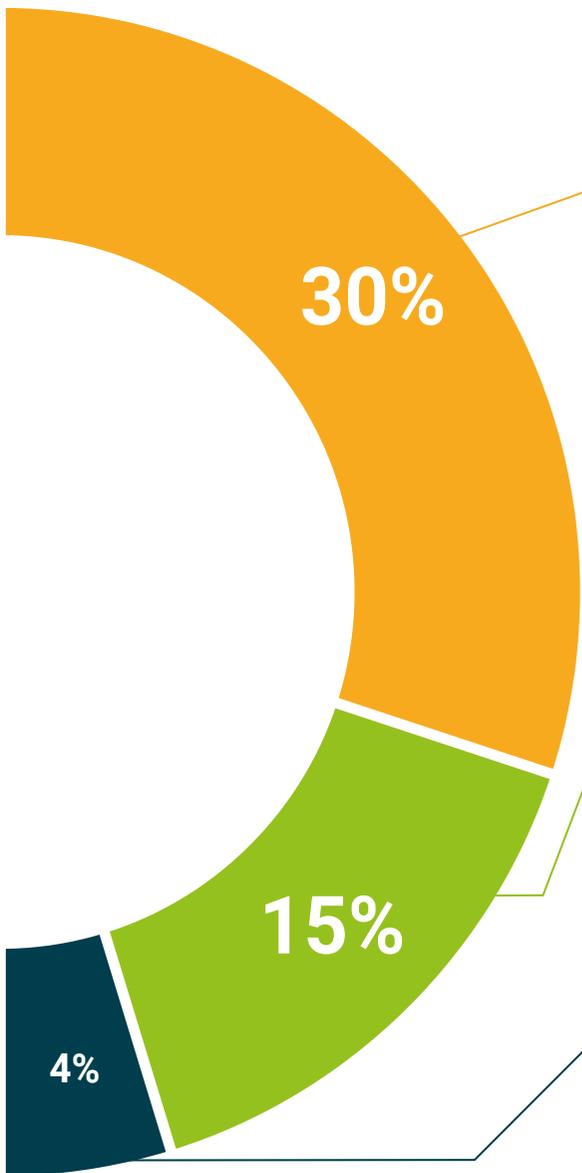
Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



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 business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



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

Este MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política es un programa dirigido a profesionales especializados en periodismo y comunicación, que quieran actualizar sus conocimientos y avanzar en su carrera profesional. La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.





“

*Tras la realización de nuestro programa
tendrás nuevas oportunidades profesionales”*

Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



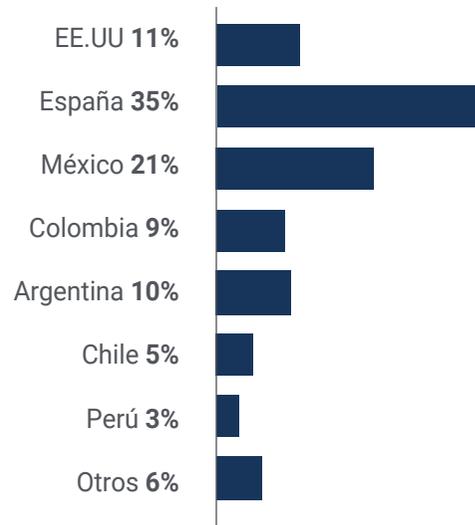
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Rubén Muñoz

Responsable de comunicación política

“La comunicación política es un sector que requiere una amplia especialización para lograr campañas exitosas que beneficien la imagen de los partidos políticos y sus líderes. Por ello, llevaba tiempo buscando un programa de especialización con el que conocer las principales tendencias y novedades del sector. Una oportunidad que encontré en TECH gracias a la calidad de su temario y profesorado”

09

Dirección del curso

Para llevar a cabo el desarrollo de este programa TECH ha seleccionado a un grupo de docentes altamente cualificado, expertos en distintas áreas que abarcan a la perfección el Marketing Político. Así mismo, el profesional del negocio tendrá acceso a los profesores para resolver sus inquietudes y dar solución a los problemas que se puedan presentar en el desarrollo del programa.



“

*Aprende de los mejores e impulsa tu carrera
con este programa en Marketing Político”*

Directora Invitada Internacional

Con casi 20 años de experiencia en campañas políticas al más alto nivel y más de una década en los medios de prensa, Jess McIntosh es considerada una de las estrategas de comunicación política más prestigiosas de Estados Unidos. Sus competencias profesionales le permitieron formar parte de la carrera presidencial de 2016 en ese país como Directora de Comunicación de la candidata Hillary Clinton.

Además de este logro profesional, McIntosh ha sido Subdirectora de Comunicación de EMILY's List, un comité de acción política dedicado al apoyo de las aspirantes demócratas a favor del aborto para ocupar cargos públicos. Asimismo, esta experta ha asesorado a otras organizaciones que buscan reforzar su impacto social a través de mensajes contundentes, así como luchar contra la desinformación.

Al mismo tiempo, ha ejercido como Asesora para otros postulantes políticos como Scott Stringer, para presidente del condado de Manhattan, y Michael Bloomberg, para alcalde de la ciudad de Nueva York. De igual modo, participó en la campaña de Al Franken para el Senado de Estados Unidos como su Secretaria y posterior Jefa de Prensa. También, ha ejercido como Portavoz del Partido Demócrata-Campesino-Laborista de Minnesota.

Igualmente, en los medios de comunicación, esta especialista de renombre también acumula múltiples logros. Ha trabajado entre bastidores y ante las cámaras de diferentes cadenas de televisión y de noticias por cable de toda Norteamérica como CBS, CNN y MSNBC.

A su vez, ha creado, desarrollado y presentado programas aclamados por la crítica en el espacio pódcast y audio. Entre ellos destaca el galardonado espacio radiofónico SiriusXM Signal Boost, presentado junto a la analista política Zerlina Maxwell. También, ha escrito sobre política y género en innumerables publicaciones impresas como Wall Street Journal, CNN, ELLE, Refinery29 y Shondaland, entre otras. Igualmente, es Editora Ejecutiva de Shareblue Media, un medio de noticias estadounidense.



Dña. McIntoch, Jess

- ♦ Asesora Política y Exdirectora de Comunicación de Hillary Clinton, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Presentadora del multipremiado programa radial SiriusXM Signal Boost
- ♦ Editora Ejecutiva de Shareblue Media
- ♦ Analista Política en canales de noticias como CBS, CNN y MSNBC
- ♦ Columnista en revistas como Wall Street Journal, CNN, ELLE, Refinery29 y Shondaland
- ♦ Exvicepresidente de EMILY's List
- ♦ Exportavoz del Partido Demócrata-Campesino-Laborista de Minnesota
- ♦ Exjefa de Prensa del senador Al Franken
- ♦ Asesora Política para candidatos a senadores, alcaldes y presidentes de condados

“

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

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

“

TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”

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 **synetizar 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!”

Dirección



D. López Rausell, Adolfo

- ♦ Consultor Independiente en KMC
- ♦ Comercial y Técnico de Investigación en Investgroup
- ♦ Consultor de Marketing en Alcoworking
- ♦ Gerente en el Club de Innovación de la Comunidad Valenciana
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad De Valencia
- ♦ Diplomado en Marketing por ESEM Escuela de Negocio
- ♦ Miembro de: AECTA (Vocal de comunicación de Junta Directiva), AINACE (vocal de Junta Directiva) y Club Marketing Valencia (expresidente)



10

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente. Y, por ello, ponemos todos nuestros esfuerzos y herramientas a tu disposición para que adquieras las habilidades y destrezas necesarias que te permitan lograr ese cambio.



“

Nos implicamos al máximo para ayudarte a conseguir el cambio profesional que deseas”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

Este programa intensivo de TECH te prepara para afrontar retos y decisiones en el ámbito de la comunicación política. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

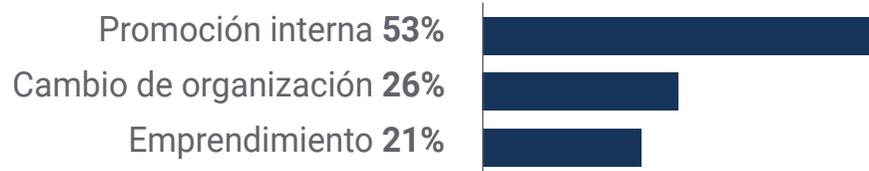
Especialízate con nosotros y aumenta tus habilidades en el diseño y gestión de campañas políticas”

Si quieres lograr un cambio positivo en tu profesión, esta es tu oportunidad.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

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



11

Beneficios para tu empresa

El MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política contribuye a elevar el talento de los profesionales a su máximo potencial mediante la especialización de líderes de alto nivel. Por ello, participar en este programa académico supondrá una mejora no solo a nivel personal, sino, sobre todo, a nivel profesional, aumentando tu capacitación y mejorando tus habilidades directivas y de comunicación. Pero, además, entrar en la comunidad educativa de TECH supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

Tras estudiar con nosotros podrás aportar nuevos planteamientos y estrategias que supongan un plus en el diseño de campañas de comunicación política”

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

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Aportar 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

Ser 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

Poder 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 nuestros alumnos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

Este programa en MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título de **MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, 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 MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política**

Modalidad: **online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **90 ECTS**



*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 de Formación Permanente MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **7 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Marketing y Comunicación Política

return

vote