

# Grand Master

## Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral





## Grand Master Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **2 años**
- » Titulación: **TECH Global University**
- » Acreditación: **120 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: [www.techtitute.com/periodismo-comunicacion/grand-master/grand-master-alta-direccion-comunicacion-corporativa-integral](http://www.techtitute.com/periodismo-comunicacion/grand-master/grand-master-alta-direccion-comunicacion-corporativa-integral)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Competencias

---

*pág. 18*

04

Dirección del curso

---

*pág. 22*

05

Estructura y contenido

---

*pág. 44*

06

Metodología

---

*pág. 78*

07

Titulación

---

*pág. 86*

# 01

# Presentación

Este Grand Master en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral dará las claves al periodista para gestionar con éxito la comunicación de una empresa. A lo largo de estos meses de capacitación aprenderá a implementar una buena política de comunicación, profundizando en diferentes áreas como la publicidad, la comunicación corporativa y digital, así como la gestión de situaciones de crisis en la empresa.



“

*Especializarte en Alta Dirección de  
Comunicación Corporativa Integral  
dará un plus a la visibilidad de tu CV”*

La comunicación empresarial es una herramienta fundamental para mejorar la imagen externa de cualquier empresa y organización. El periodista debe de conocer y dominar las últimas técnicas en gestión comunicativa para aumentar el número de seguidores y ventas de la organización de la que es partícipe.

Para ello, deberá conocer en profundidad los objetivos de la empresa, el ambiente organizacional, así como el entorno de la compañía. Además, deberá trabajar la identidad corporativa para que sea reconocida y esté bien valorada, puesto que es la imagen que la empresa desea exportar a sus clientes y ésta debe de ser siempre positiva. Todos estos aspectos solo pueden lograrse con una buena estrategia de comunicación.

TECH asume como compromiso social ayudar a la capacitación de profesionales altamente cualificados y desarrollar sus competencias personales, sociales y laborales durante el desarrollo la misma. No solo adquirirán los conocimientos teóricos que ofrece, sino que descubrirán otra manera de estudiar y aprender, más orgánica, más sencilla y eficiente.

Este Grand Master ha sido concebido para ofrecer los conocimientos específicos de esta disciplina, de una forma intensiva y práctica. Una apuesta de gran valor para cualquier profesional. Además, al tratarse de una capacitación 100% online, es el propio alumno el que decide dónde y cuándo estudiar. Sin obligaciones de horarios fijos ni de traslados al aula, lo que facilita la conciliación de la vida familiar y laboral.

También, podrán participar en unas *Masterclasses* exclusivas y complementarias, impartidas por unos destacados Directores Invitados de fama internacional, altamente especializados en la Gestión Empresarial y Comunicación. De este modo, estas sesiones dotarán a los egresados con las destrezas fundamentales para destacar en el cambiante mundo empresarial.

Este **Grand Master en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral** contiene el programa académico más completo y actualizado del panorama universitario. Las características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en comunicación y dirección de empresas
- ♦ 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 la gestión comunicativa y organizacional
- ♦ 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



*TECH te brindará la posibilidad de participar en unas intensivas Masterclasses adicionales, diseñadas por unos prestigiosos Directores Invitados Internacionales”*

“

*Una capacitación creada para profesionales que aspiran a la excelencia y que te permitirá adquirir nuevas competencias y estrategias de manera fluida y eficaz”*

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación 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 una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

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

*Los avances en las nuevas tecnologías favorecen la creación de canales de comunicación que permiten llegar a un mayor público de manera inmediata.*

*Contamos con la mejor metodología docente y multitud de casos simulados que te ayudarán a capacitarte en situaciones reales.*



# 02

# Objetivos

El objetivo de esta Grand Master será capacitar a profesionales altamente cualificados para la experiencia laboral. Un objetivo que se complementa, además, de manera global, con el impulso de un desarrollo humano que sienta las bases de una sociedad mejor. Este objetivo se materializa en conseguir ayudar a los profesionales a acceder a un nivel de competencia y control mucho mayor. Una meta que podrán adquirir con una preparación de alta intensidad y precisión.



“

*Si tu objetivo es mejorar en tu profesión, adquirir una cualificación que te habilite para competir entre los mejores, no busques más: Bienvenido a TECH”*



## Objetivos generales

- ◆ Definir las últimas tendencias en gestión empresarial, atendiendo al entorno globalizado que rige los criterios de la alta dirección
- ◆ Desarrollar las principales habilidades de liderazgo que deben definir a los profesionales en activo
- ◆ Diferenciar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad empresarial
- ◆ Trabajar de una forma más efectiva, más ágil y más alineado con las nuevas tecnologías y herramientas actuales
- ◆ Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia empresarial
- ◆ Delimitar la mejor manera para gestionar los Recursos Humanos de la empresa, logrando un mayor rendimiento de los mismos
- ◆ Ser capaz de gestionar el plan económico y financiero de la empresa
- ◆ Comprender las operaciones logísticas que son necesarias en el ámbito empresarial para desarrollar una gestión adecuada de las mismas
- ◆ Realizar la estrategia de Marketing que permita dar a conocer el producto a los clientes potenciales y generar una imagen adecuada de la empresa
- ◆ Ser capaz de desarrollar todas las fases de una idea de negocio: Diseño, plan de viabilidad, ejecución, seguimiento
- ◆ Lograr el conocimiento necesario para escribir y transmitir la información corporativa, a través de los diferentes soportes y plataformas, tanto físicas como digitales
- ◆ Adquirir los conocimientos necesarios para realizar una adecuada comunicación en todos los ámbitos, canales y redes utilizando los lenguajes adecuados a cada estilo comunicativo





## Objetivos específicos

### Módulo 1. Liderazgo, ética y responsabilidad social de las empresas

- ◆ Fomentar la comprensión de los principios éticos y su aplicación en el liderazgo empresarial
- ◆ Desarrollar habilidades de liderazgo efectivas, como la comunicación, la toma de decisiones, la resolución de conflictos y la motivación de equipos
- ◆ Explorar cómo las empresas pueden contribuir de manera positiva a la sociedad y el medio ambiente, mediante prácticas sostenibles, transparencia, gobernanza ética y acciones filantrópicas
- ◆ Promover entornos laborales inclusivos que valoren la diversidad de género, etnia, cultura, edad y habilidades, reconociendo las diferentes perspectivas y experiencias como un activo para el éxito organizacional y la justicia social

### Módulo 2. Dirección estratégica y management directivo

- ◆ Evaluar el contexto externo e interno en el que opera la organización, identificando oportunidades y amenazas, así como fortalezas y debilidades, para desarrollar estrategias competitivas efectivas
- ◆ Diseñar planes de acción integrales que aprovechen las fortalezas internas de la empresa y mitiguen las amenazas externas
- ◆ Desarrollar habilidades para liderar y gestionar eficazmente procesos de cambio organizacional, promoviendo la adaptabilidad, la innovación y la mejora continua en todos los niveles de la empresa
- ◆ Mejorar las habilidades directivas en la toma de decisiones estratégicas, utilizando herramientas analíticas y de evaluación de riesgos

### **Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento**

- ♦ Identificar el talento y seleccionar a individuos con habilidades, conocimientos y aptitudes adecuadas para contribuir al éxito organizacional
- ♦ Desarrollar habilidades de liderazgo que permitan gestionar equipos de manera eficiente y motivar a los empleados para alcanzar su máximo potencial
- ♦ Fomentar el compromiso y la retención para mejorar el compromiso de los empleados y reducir la rotación laboral
- ♦ Gestionar el cambio organizacional de manera efectiva, asegurando una transición fluida y minimizando la resistencia de los empleados

### **Módulo 4. Dirección económico-financiera**

- ♦ Analizar estados financieros para interpretar estados financieros, como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo, con el fin de evaluar la salud financiera de la empresa
- ♦ Planificar presupuestos que ayuden a establecer metas financieras realistas, asignar recursos de manera eficiente y monitorear el desempeño financiero a lo largo del tiempo
- ♦ Gestionar riesgos financieros con el fin de proteger a la empresa de posibles pérdidas debido a fluctuaciones del mercado, cambios regulatorios u otros eventos imprevistos

### **Módulo 5. Dirección de operaciones y logística**

- ♦ Optimizar los procesos operativos de la empresa, con el objetivo de aumentar la eficiencia, reducir costos y mejorar la calidad de los productos o servicios entregados
- ♦ Gestionar la cadena de suministro, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega del producto final al cliente
- ♦ Implementar tecnologías de gestión de operaciones que faciliten la gestión de operaciones y la toma de decisiones
- ♦ Garantizar la calidad y la sostenibilidad para asegurar la calidad de los productos o servicios entregados y promover prácticas empresariales sostenibles a lo largo de toda la cadena de valor

### **Módulo 6. Dirección de sistemas de información**

- ♦ Analizar requerimientos tecnológicos para identificar las necesidades de información de una empresa y traducirlas en requerimientos tecnológicos específicos
- ♦ Diseñar arquitecturas de sistemas de información que aseguren la integridad, disponibilidad y confidencialidad de los datos
- ♦ Implementar soluciones tecnológicas para seleccionar, configurar e implementar sistemas de información que satisfagan las necesidades de la empresa, garantizando su interoperabilidad, escalabilidad y seguridad
- ♦ Gestionar proyectos de TI para planificar, ejecutar y controlar proyectos de implementación de sistemas de información

### **Módulo 7. Gestión comercial, Marketing estratégico y comunicación corporativa**

- ♦ Analizar el mercado y la competencia, para tomar decisiones estratégicas informadas sobre la comercialización de productos o servicios
- ♦ Desarrollar estrategias de Marketing que permitan diferenciar la empresa y sus productos en el mercado, atraer y retener clientes, y generar valor para la marca
- ♦ Gestionar la comunicación corporativa de manera coherente y efectiva, manteniendo una imagen corporativa sólida y fomentando la confianza y la lealtad de los clientes, empleados y otros grupos de interés
- ♦ Implementar planes comerciales mediante la asignación de recursos, el establecimiento de indicadores de desempeño y la evaluación continua de resultados

### **Módulo 8. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial**

- ♦ Desarrollar estrategias publicitarias efectivas que promuevan productos o servicios, aumenten la visibilidad de la marca y generen interés y demanda en el mercado objetivo
- ♦ Planificar acciones comerciales que impulsen las ventas y mejoren la rentabilidad de la empresa, como promociones, descuentos, ferias comerciales y eventos de networking
- ♦ Dirigir equipos comerciales de alto rendimiento, motivándolos, capacitándolos y supervisándolos para alcanzar los objetivos de ventas y satisfacer las necesidades de los



clientes

### Módulo 9. Innovación y dirección de proyectos

- ♦ Fomentar la creatividad y la generación de ideas innovadoras
- ♦ Diseñar procesos de innovación dentro de las organizaciones, desde la identificación de oportunidades hasta la implementación de soluciones innovadoras
- ♦ Evaluar la viabilidad de proyectos innovadores, utilizando herramientas como análisis de mercado, evaluación de riesgos y modelado financiero
- ♦ Liderar proyectos de innovación de manera efectiva, desde la planificación hasta la implementación y seguimiento

### Módulo 10. Management directivo

- ♦ Mejorar la gestión de los recursos de la organización, incluyendo el capital humano, financiero y tecnológico
- ♦ Identificar y mejorar procesos operativos para aumentar la eficiencia y la calidad en todas las áreas de la organización

### Módulo 11. Teoría de la Comunicación Social

- ♦ Capacitar al alumno para que pueda comprender los principales debates y acontecimientos mediáticos derivados de la coyuntura actual y cómo se gestan y difunden según las estrategias comunicativas y los intereses de todo tipo
- ♦ Preparar al alumno para identificar los métodos y problemas de las diferentes ramas de la investigación en el ámbito de las ciencias de la comunicación
- ♦ Preparar al alumno para que sea capaz de integrar los conocimientos y competencias adquiridos en el grado, desarrollando un estudio suficientemente complejo y especializado en alguno de los ámbitos específicos de la publicidad y de las relaciones públicas

### Módulo 12. Introducción a la Psicología de la Comunicación

- ♦ Capacitar al alumno para relacionar la publicidad y las relaciones públicas de manera coherente con otras ciencias sociales y humanas
- ♦ Formar al alumno para entender los conceptos básicos y los modelos teóricos de la

comunicación humana, sus elementos y sus características, así como el papel que ésta desempeña en los procesos psicológicos de la publicidad y de las relaciones públicas

- ♦ Preparar al alumno para identificar y analizar los procesos psicosociales, cognitivos y emocionales de la comunicación publicitaria y de relaciones públicas

### **Módulo 13. Fundamentos de la Comunicación en el Entorno Digital**

- ♦ Capacitar y preparar al alumno para utilizar las tecnologías y técnicas informativas y comunicativas, en los distintos medios o sistemas mediáticos combinados e interactivos
- ♦ Formar al alumno para aprovechar los sistemas y recursos informáticos en el ámbito de la publicidad y las relaciones públicas, así como sus aplicaciones interactivas
- ♦ Capacitar al alumno para comprender la importancia de Internet en la labor de búsqueda y gestión de la información en el campo de la publicidad y las relaciones públicas, en su aplicación a supuestos concretos
- ♦ Formar al alumno para tener la capacidad de análisis, tratamiento, interpretación, elaboración y estructuración de la comunicación digital
- ♦ Capacitar al alumno para analizar y optimizar la utilización de nuevas vías y estrategias comunicativas de los medios digitales por parte del profesional de la publicidad y las relaciones públicas

### **Módulo 14. Comunicación Escrita**

- ♦ Saber expresarse con fluidez y eficacia comunicativa de manera oral y escrita, sabiendo aprovechar los recursos lingüísticos y literarios más adecuados
- ♦ Saber analizar los distintos niveles y componentes que integran el sistema lingüístico del español, así como los productos discursivos que se enmarcan en las diferentes tipologías textuales
- ♦ Identificar las similitudes y diferencias entre el código oral y el código escrito
- ♦ Conocer y dominar las estrategias de coherencia, cohesión y adecuación en la elaboración de textos
- ♦ Reconocer las diferentes fases del proceso de escritura

- ♦ Saber discriminar las principales propiedades estructurales y lingüísticas de los distintos modelos textuales
- ♦ Saber elaborar textos a partir de las convenciones estructurales y lingüísticas de cada tipología textual, así como respetando las propiedades textuales básicas y la corrección lingüística

### **Módulo 15. Estructura de la Comunicación**

- ♦ Ser capaz de entender los conceptos básicos y los modelos teóricos de la comunicación humana, sus elementos y sus características, así como el papel que ésta desempeña en los procesos psicológicos de la publicidad y de las relaciones públicas
- ♦ Tener la capacidad para contextualizar adecuadamente los sistemas de medios de comunicación y en particular la estructura mundial de la comunicación
- ♦ Saber describir las principales tendencias de investigación en la comunicación social, así como sus diferentes modelos: behavioristas, funcionales, constructivistas y estructuralistas
- ♦ Saber definir el marco de actuación de los grandes grupos de medios y sus procesos de concentración

### **Módulo 16. Estrategia Empresarial**

- ♦ Definir las últimas tendencias novedades en gestión empresarial
- ♦ Identificar las principales y más novedosas actualizaciones del sector empresarial
- ♦ Desarrollar una guía que permita trazar una ruta de seguimiento para el alcance de los objetivos
- ♦ Mantener claro las prioridades de la empresa y de la misma forma buscar alternativas para alcanzar los fines

### **Módulo 17. Comunicación Corporativa, Estrategia de Marca y Reputación**

- ♦ Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia

empresarial

- ♦ Planificar y ejecutar planes de comunicación integral

### Módulo 18. Planificación Estratégica en Comunicación Corporativa

- ♦ Elaborar textos a partir de las convenciones estructurales y lingüísticas de cada tipología textual
- ♦ Elaborar estrategias comunicativas para planificación, identificando el objetivo principal de cada proyecto

### Módulo 19. Aspectos Directivos de la Comunicación Corporativa

- ♦ Implementar modelos de gestión que permitan optimizar los procesos de comunicación interna
- ♦ Identificar los principales roles y gestores que hacen parte de la directiva de la empresa

### Módulo 20. Comunicación en Sectores Especializados

- ♦ Identificar el entorno de la empresa y el público al que se dirige
- ♦ Establecer estrategias de comunicación complejas para lograr un vínculo con todos los públicos

### Módulo 21. Marketing y Comunicación

- ♦ Gestionar la reputación de su empresa
- ♦ Emplear las redes sociales y el e-Mobile como apoyo y revolución comercial y utilizar dichas herramientas para la consecución de objetivos publicitarios y de relaciones públicas

### Módulo 22. Dirección de Empresas de Comunicación

- ♦ Construir un plan de desarrollo y mejora de habilidades personales y directivas
- ♦ Desarrollar la capacidad de detección, análisis y resolución de problemas
- ♦ Definir la misión y visión de la empresa, así como su público y lo que se quiere transmitir desde el papel de la comunicación

### Módulo 23. Medios de Comunicación

- ♦ Identificar las audiencias del medio de comunicación
- ♦ Conocer qué medios pueden ayudar al crecimiento de la empresa
- ♦ Pautar con medios que promuevan la misión y visión corporativa
- ♦ Crear pautas publicitarias con los medios de comunicación para el crecimiento corporativo

### Módulo 24. Gestión del Producto Informativo

- ♦ Generar contenido informativo que permita atrapar una gran cantidad de audiencia
- ♦ Realizar productos de calidad que muestren aspectos importantes y de interés para la sociedad actual
- ♦ Tener una base de datos en donde existan contactos importantes de organizaciones gubernamentales, entes internacionales y personajes relevantes

### Módulo 25. Entornos de Mercado y Comunicación

- ♦ Saber gestionar la reputación de su empresa
- ♦ Crear pautas que permitan alcanzar un mayor público objetivo
- ♦ Identificar qué tipo de marcas y empresas de nombre propio quieren pautas con la empresa para aumentar su número de ventas

### Módulo 26. Lenguaje Publicitario

- ♦ Dominar los elementos, formas y procesos de los lenguajes publicitarios y de otras formas de comunicación, utilizando para ello el conocimiento de la lengua española, analizando los distintos niveles y componentes que integran el sistema lingüístico del español, así como los productos discursivos que se enmarcan en las diferentes tipologías textuales
- ♦ Saber aplicar los procesos creativos al ámbito de la comunicación, en especial al ámbito de la publicidad y las relaciones públicas
- ♦ Reconocer la estructura y transformación de la sociedad actual en su relación con los elementos, formas y procesos de la comunicación publicitaria y de relaciones públicas
- ♦ Fomentar la creatividad y la persuasión a través de los diferentes soportes y de los

diferentes medios de comunicación

- ♦ Reconocer las herramientas significativas y apropiadas para el estudio de la publicidad y las relaciones públicas

### **Módulo 27. Creatividad en la Comunicación**

- ♦ Conocer la estructura y transformación de la sociedad actual en su relación con los elementos, formas y procesos de la comunicación publicitaria y de relaciones públicas
- ♦ Conocer los elementos, formas y procesos de los lenguajes publicitarios y de otras formas de comunicación persuasiva
- ♦ Conocer las herramientas significativas y apropiadas para el estudio de la publicidad y las relaciones públicas
- ♦ Conocer los ámbitos de la publicidad y de las relaciones públicas y de sus procesos y estructuras organizativas
- ♦ Identificar los perfiles profesionales del publicitario y del profesional de las relaciones públicas, así como las principales habilidades que se le exigen en el desempeño de su ejercicio profesional
- ♦ Identificar los principios fundamentales de la creatividad humana y su aplicación en las manifestaciones propias de la comunicación persuasiva

### **Módulo 28. Creatividad Publicitaria I: Redacción**

- ♦ Saber utilizar las tecnologías y técnicas informativas y comunicativas, en los distintos medios o sistemas mediáticos combinados e interactivos
- ♦ Reconocer los elementos, formas y procesos de los lenguajes publicitarios y de otras formas de comunicación persuasiva
- ♦ Saber analizar los elementos que componen el mensaje publicitario: elementos gráficos, elementos audiovisuales y elementos musicales y sonoros
- ♦ Asumir el rol creativo de redactor dentro de una agencia de publicidad o de un departamento de publicidad de una empresa o institución
- ♦ Tener capacidad de llevar a cabo el rol profesional de redactor publicitario dentro de una agencia de publicidad o de un departamento de publicidad de una empresa o institución

### **Módulo 29. Creatividad Publicitaria II: Dirección de Arte**

- ♦ Comprender la naturaleza y potencialidad comunicativa de las imágenes y del diseño gráfico
- ♦ Conocer el proceso creativo publicitario
- ♦ Elaborar piezas publicitarias en tiempo y forma conforme a las especificaciones de los distintos géneros publicitarios y de relaciones públicas
- ♦ Tener capacidad de llevar a cabo el rol profesional de director de arte dentro de una agencia de publicidad o de un departamento de publicidad de una empresa o institución
- ♦ Participar en la elaboración de publicidad audiovisual

### **Módulo 30. Identidad Corporativa**

- ♦ Capacitar al alumno para fomentar la creatividad y la persuasión a través de los diferentes soportes y de los diferentes medios de comunicación
- ♦ Formar al alumno para comprender los principales debates y acontecimientos mediáticos derivados de la coyuntura actual y cómo se gestan y difunden según las estrategias comunicativas y los intereses de todo tipo
- ♦ Preparar al alumno para conocer las herramientas significativas y apropiadas para el estudio de la publicidad y las relaciones públicas
- ♦ Capacitar al alumno para desenvolverse como un profesional de la publicidad y las relaciones públicas con sujeción a las normas jurídicas y deontológicas de la profesión
- ♦ Conocer el departamento de comunicación dentro de las empresas e instituciones
- ♦ Ser capaz de aplicar las técnicas necesarias para la dirección de un departamento de comunicación dentro de las empresas e instituciones
- ♦ Saber organizar eventos en el ámbito privado y en el ámbito público, siguiendo las directrices del protocolo

### **Módulo 31. Opinión Pública**

- ♦ Reconocer los conceptos básicos y los modelos teóricos de la comunicación humana, sus elementos y sus características, así como el papel que ésta desempeña en los procesos psicológicos de la publicidad y de las relaciones públicas

- ♦ Saber reflexionar con solidez teórica y rigor empírico sobre los procesos mediante los cuales el profesional de la publicidad y de las relaciones públicas ayuda a construir y expresar la opinión pública
- ♦ Identificar las múltiples expresiones, fenómenos y procesos de la opinión pública
- ♦ Saber relacionar la publicidad y las relaciones públicas de manera coherente con otras ciencias sociales y humanas

### Módulo 32. Comunicaciones de Mercadotecnia Integrada

- ♦ Aprender los fundamentos estratégicos en la comunicación digital aplicados en las nuevas tendencias en las redes sociales, las ventajas competitivas y herramientas del social media a través de la creatividad y la tecnología, para aplicar las estrategias de mercadotecnia directa e interactiva utilizando los canales directos al consumidor
- ♦ Tener acceso a mercados segmentados y clientes que, de forma tradicional, son costosos y, a veces, difíciles de conseguir

### Módulo 33. Grupos de Presión y Persuasión

- ♦ Explorar las estrategias de Public Affairs para influir en la toma de decisiones políticas y legislativas, comprendiendo su aplicación en el contexto del lobby
- ♦ Identificar y comprender los rasgos y habilidades necesarios para tener éxito en la profesión del lobby, desde la comunicación efectiva hasta la capacidad de negociación
- ♦ Analizar el uso de herramientas y plataformas digitales para la promoción de intereses y la influencia en la esfera política y pública
- ♦ Analizar la presencia de los lobbies en los medios de comunicación para influir en la opinión pública y en la agenda política
- ♦ Identificar y diferenciar entre los grupos de opinión, de interés y de poder, comprendiendo sus características y formas de influencia

### Módulo 34. Investigación en Medios Digitales

- ♦ Adquirir conocimientos sobre las técnicas cuantitativas y el diseño de encuestas, incluyendo la preparación del cuestionario, el trabajo de campo y la presentación de resultados, para analizar aspectos medibles en medios digitales

- ♦ Familiarizarse con las técnicas cualitativas como entrevistas individuales, historia de vida y grupos de discusión, así como otras técnicas conversacionales
- ♦ Desarrollar habilidades en el análisis de contenido cuantitativo y crítico de discurso, así como otras técnicas para analizar textos mediáticos
- ♦ Identificar criterios para evaluar la calidad y fiabilidad de los contenidos en línea, especialmente en la prensa online y otras plataformas digitales
- ♦ Analizar el panorama contemporáneo de la investigación en comunicación, adaptar objetos clásicos de investigación a entornos digitales y explorar nuevos objetos de estudio

### Módulo 35. Derecho de la Publicidad

- ♦ Comprender los principales debates y acontecimientos mediáticos derivados de la coyuntura actual y cómo se gestan y difunden según las estrategias comunicativas y los intereses de todo tipo
- ♦ Identificar los métodos y problemas de las diferentes ramas de la investigación en el ámbito de las ciencias de la comunicación
- ♦ Analizar el mensaje publicitario con el objetivo de elaborar publicidad alejada de la discriminación social, haciendo uso de la ética profesional
- ♦ Conocer el marco deontológico de la profesión publicitaria y de las relaciones públicas
- ♦ Comprender los aspectos jurídicos que regulan la actividad publicitaria y de las relaciones públicas
- ♦ Conocer el alcance y los límites del derecho de la publicidad



*Somos la mayor universidad online en habla hispana y queremos ayudarte a mejorar tu futuro”*

# 03

# Competencias

Una vez estudiados todos los contenidos y alcanzados los objetivos del Grand Master en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral, el profesional tendrá una superior competencia y desempeño en esta área. Un planteamiento completísimo, en una formación de alto nivel, que marca la diferencia.





“

Acceder a la excelencia en cualquier profesión requiere esfuerzo y constancia. Pero, sobre todo, el apoyo de profesionales, que te aporten el impulso que te hace falta, con los medios y el soporte necesarios. En TECH ponemos a tu servicio todo lo que necesitas”

Al superar la capacitación el profesional será capaz de:



### Competencias generales

---

- ♦ Definir las claves de comunicación de la empresa.
- ♦ Realizar un correcto seguimiento de los procesos y canales de comunicación de la organización.
- ♦ Análisis y monitorización de la comunicación empresarial, tanto interna como externa.

“

*Nuestro objetivo es muy sencillo: ofrecerte una especialización de calidad, con el mejor sistema docente del momento, para que puedas alcanzar la excelencia en tu profesión”*





## Competencias específicas

---

- ♦ Resolver conflictos empresariales y problemas entre los trabajadores
- ♦ Realizar una correcta gestión de equipos que permitan mejorar la productividad y, por tanto, los beneficios de la empresa
- ♦ Llevar a cabo el control económico y financiero de la empresa
- ♦ Manejar herramientas y métodos para la manipulación y mejor utilización del dato, para la entrega de resultados comprensibles para el receptor final
- ♦ Controlar los procesos logísticos, así como de compras y aprovisionamiento de la compañía
- ♦ Implementar las claves para que la gestión del I+D+i tenga éxito en las organizaciones
- ♦ Aplicar las estrategias más adecuadas para apostar por el comercio electrónico de los productos de la empresa
- ♦ Desarrollar métricas de consecución de objetivos asociadas a una estrategia de Marketing digital y analizarlas en cuadros de mandos digitales
- ♦ Apostar por la innovación en todos los procesos y áreas de la empresa
- ♦ Realizar una adecuada comunicación publicitaria utilizando las herramientas digitales más avanzadas.
- ♦ Aplicar los procesos creativos al ámbito de la comunicación, en especial al ámbito de la publicidad y las relaciones públicas.
- ♦ Ejecutar planes de comunicación integral.
- ♦ Aplicar las técnicas necesarias para la dirección de un departamento de comunicación dentro de las empresas e instituciones.
- ♦ Elaborar textos a partir de las convenciones estructurales y lingüísticas de cada tipología textual.
- ♦ Emplear las redes sociales y el e-mobile como apoyo y revolución comercial y utilizar dichas herramientas para la consecución de objetivos publicitarios y de relaciones públicas.
- ♦ Identificar el entorno de la empresa y el público al que se dirige.
- ♦ Gestionar la reputación de su empresa.
- ♦ Identificar las audiencias del medio de comunicación.

# 04

## Dirección del curso

Los docentes son expertos destacados en el ámbito de la comunicación estratégica y la gestión empresarial. Con una combinación excepcional de experiencia práctica y conocimientos académicos sólidos, estos profesionales inspirarán a los egresados a alcanzar nuevos niveles de excelencia en la comunicación corporativa. Además, su enfoque se centrará en integrar de manera efectiva las diversas disciplinas de la comunicación para crear estrategias coherentes y potentes, que impulsen el éxito organizacional.





“

*Además de impartir conocimientos avanzados, los docentes fomentarán un pensamiento innovador y una mentalidad proactiva, preparándote para liderar con éxito en un entorno empresarial dinámico”*

## Directora Invitada Internacional

Con una sólida trayectoria en el ámbito de las Comunicaciones y el Marketing, Bianca Freedman ha trabajado como *Chief Executive Officer* (CEO) de Edelman, Canadá, donde ha liderado la estrategia, las operaciones y la cultura en la región. De hecho, ha jugado un papel crucial en la evolución, promoción y protección de marcas y reputaciones en un entorno mediático dinámico. Además, ha sido una de las expertas en *Executive Positioning* dentro de la red global de Edelman, un área crítica en la que los líderes empresariales son cada vez más requeridos.

Asimismo, ha ocupado otras posiciones destacadas en Edelman, incluyendo *Chief Operating Officer* (COO) y *General Manager*. En estos roles, ha dirigido algunos de los proyectos más importantes y complejos de la organización, tanto en el sector privado como en el público, trabajando con algunas de las empresas más prestigiosas del país para transformar su presencia ante empleados, clientes y accionistas.

La carrera de Bianca Freedman también ha incluido cargos en InfinityComm Inc., como Gerente de Cuentas y Relaciones Públicas, así como en el Credit Valley Hospital, donde se ha desempeñado como Coordinadora de Marketing y Comunicaciones. También ha realizado funciones de Gerente de Marketing, Relaciones Públicas y Redes Sociales en Walmart, donde ha llevado a cabo una labor fundamental en la innovación de las comunicaciones, tanto en Canadá como en el área de la bahía de San Francisco, junto al grupo global de comercio electrónico de la compañía.

Cabe destacar que, como miembro activo de la comunidad, ha formado parte del Consejo Asesor de Humber PR y es voluntaria en la Asociación Comunitaria para Jinetes con Discapacidades (CARD). Y está totalmente comprometida con eliminar barreras para entrar en el mercado laboral, así como con el apoyo a talentos de alto potencial.



## Dña. Freedman, Bianca

- *Chief Executive Officer* (CEO) en Edelman, Canadá
- Gerente de Marketing, Relaciones Públicas y Redes Sociales en Walmart
- Coordinadora de Marketing y Comunicaciones en Credit Valley Hospital
- Gerente de cuentas y Relaciones públicas en InfinityComm Inc.
- Beca IWF en Administración y Gestión de Empresas por INSEAD
- Programa de Liderazgo Transformacional, Administración y Gestión de Empresas por la Harvard Business School
- Posgrado en Relaciones Públicas por el Humber College
- Licenciada en Ciencias Políticas, Estudios de Comunicación, por la Universidad McMaster
- Miembro de: Consejo Asesor de Humber PR y Asociación Comunitaria para Jinetes con Discapacidades (CARD)

“

*¡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”*

## Directora Invitada Internacional

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

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

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

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



## Dña. Dove, Jennifer

---

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

“

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

## Director Invitado Internacional

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

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

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



## D. Gauthier, Rick

---

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

“

*¿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

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

“

*¡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

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

“

*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

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

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

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

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

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



## D. La Sala, Andrea

---

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

“

*¡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

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

“

*¡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”*

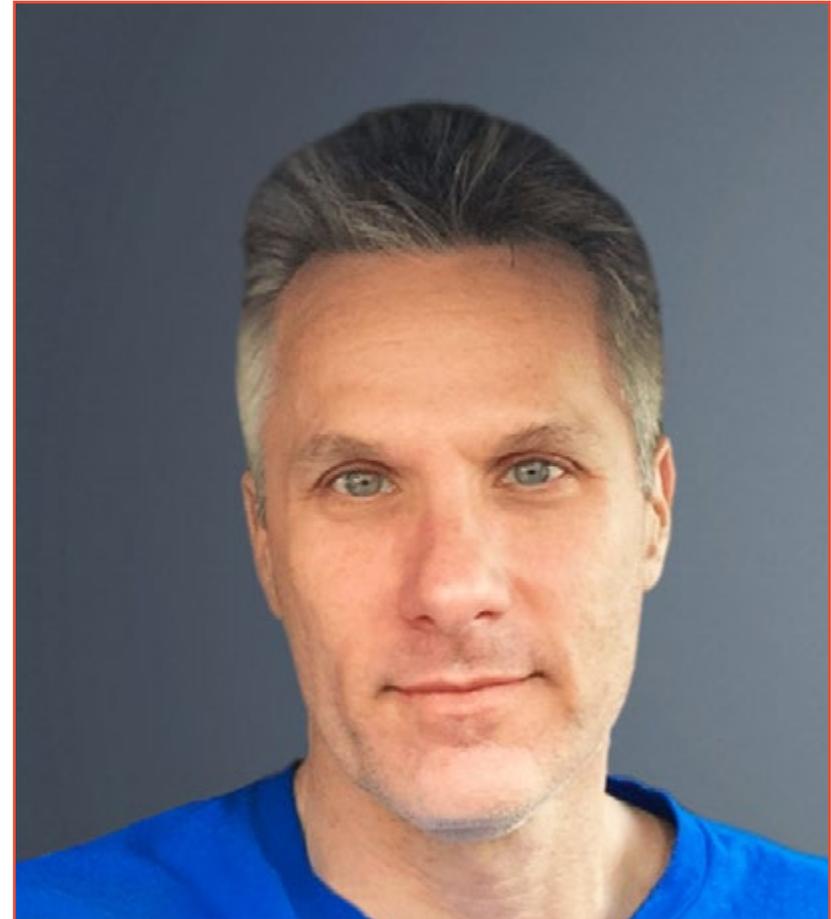
## Director Invitado Internacional

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

“

*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!”*

## Directora Invitada Internacional

Galardonada con el "*International Content Marketing Awards*" por su creatividad, liderazgo y calidad de sus contenidos informativos, Wendy Thole-Muir es una reconocida **Directora de Comunicación** altamente especializada en el campo de la **Gestión de Reputación**.

En este sentido, ha desarrollado una sólida trayectoria profesional de más de dos décadas en este ámbito, lo que le ha llevado a formar parte de prestigiosas entidades de referencia internacional como **Coca-Cola**. Su rol implica la supervisión y manejo de la comunicación corporativa, así como el control de la imagen organizacional. Entre sus principales contribuciones, destaca haber liderado la implementación de la **plataforma de interacción interna Yammer**. Gracias a esto, los empleados aumentaron su compromiso con la marca y crearon una comunidad que mejoró la transmisión de información significativamente.

Por otra parte, se ha encargado de gestionar la comunicación de las **inversiones estratégicas** de las empresas en diferentes países africanos. Una muestra de ello es que ha manejado diálogos en torno a las inversiones significativas en Kenya, demostrando el compromiso de las entidades con el desarrollo tanto económico como social del país. A su vez, ha logrado numerosos **reconocimientos** por su capacidad de gestionar la percepción sobre las firmas en todos los mercados en los que opera. De esta forma, ha logrado que las compañías mantengan una gran notoriedad y los consumidores las asocien con una elevada calidad.

Además, en su firme compromiso con la excelencia, ha participado activamente en reputados **Congresos** y **Simposios** a escala global con el objetivo de ayudar a los profesionales de la información a mantenerse a la vanguardia de las técnicas más sofisticadas para **desarrollar planes estratégicos de comunicación** exitosos. Así pues, ha ayudado a numerosos expertos a anticiparse a situaciones de crisis institucionales y a manejar acontecimientos adversos de manera efectiva.



## Dña. Thole-Muir, Wendy

- ♦ Directora de Comunicación Estratégica y Reputación Corporativa en Coca-Cola, Sudáfrica
- ♦ Responsable de Reputación Corporativa y Comunicación en ABI at SABMiller de Lovania, Bélgica
- ♦ Consultora de Comunicaciones en ABI, Bélgica
- ♦ Consultora de Reputación y Comunicación de Third Door en Gauteng, Sudáfrica
- ♦ Máster en Estudios del Comportamiento Social por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Máster en Artes con especialidad en Sociología y Psicología por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Licenciatura en Ciencias Políticas y Sociología Industrial por Universidad de KwaZulu-Natal
- ♦ Licenciatura en Psicología por Universidad de Sudáfrica



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

## Dirección



### Dña. Iñesta Fernández, Noelia

- ♦ Especialista en Investigación en Medios de Comunicación
- ♦ Periodista y Social Media Manager
- ♦ Especialista en el Departamento Comercial y Comunicación en Grupo Greterika
- ♦ Responsable de Comunicación y Marketing en Anfedra Corporate
- ♦ Doctora en Investigación de Medios de Comunicación por la UC3M
- ♦ Máster en Social Media Management en el Instituto de Medios Sociales
- ♦ Máster en Investigación Aplicada a Medios de Comunicación por la UC3M
- ♦ Grado en Sociología en la Universidad Nacional de Educación a Distancia
- ♦ Grado en Periodismo en la UC3M
- ♦ Técnico Superior en Producción de Audiovisuales IES Alfonso X el Sabio



### **Dra. González Fernández, Sara**

- ♦ Especialista en Comunicación Institucional y Corporativa en varias empresas
- ♦ Redactora Audiovisual en Castilla la Mancha Media
- ♦ Redactora en Centro Territorial de TVE Andalucía
- ♦ Redactora en Radio Nacional de España
- ♦ Redactora en Diario JAÉN
- ♦ Doctora en Comunicación por la Universidad de Sevilla
- ♦ Máster en Guion, Narrativa y Creatividad Audiovisual por la Universidad de Sevilla
- ♦ Licenciada en Periodismo por la Universidad de Sevilla
- ♦ Miembro de: Asociación de la Prensa de Sevilla y Federación de Asociaciones de Periodistas de España

# 05

## Estructura y contenido

Los contenidos de esta capacitación han sido desarrollados por los diferentes profesores de este curso, con una finalidad clara: conseguir que el alumnado adquiera todas y cada una de las habilidades necesarias para convertirse en verdaderos expertos en esta materia. El contenido de este curso les permitirá aprender todos los aspectos de las diferentes disciplinas implicadas en esta área. Un programa completísimo y muy bien estructurado que los llevará hacia los más elevados estándares de calidad y éxito.



“

*A través de un desarrollo muy bien compartimentado, podrás acceder a los conocimientos más avanzados del momento en Comunicación Empresarial”*

## Módulo 1. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

- 1.1. Globalización y gobernanza
  - 1.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
  - 1.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
  - 1.1.3. El rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo
- 1.2. Liderazgo
  - 1.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
  - 1.2.2. Liderazgo en las empresas
  - 1.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas
- 1.3. Cross Cultural Management
  - 1.3.1. Concepto de Cross Cultural Management
  - 1.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
  - 1.3.3. Gestión de la diversidad
- 1.4. Desarrollo directivo y liderazgo
  - 1.4.1. Concepto de desarrollo directivo
  - 1.4.2. Concepto de liderazgo
  - 1.4.3. Teorías del liderazgo
  - 1.4.4. Estilos de liderazgo
  - 1.4.5. La inteligencia en el liderazgo
  - 1.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad
- 1.5. Ética empresarial
  - 1.5.1. Ética y moral
  - 1.5.2. Ética empresarial
  - 1.5.3. Liderazgo y ética en las empresas
- 1.6. Sostenibilidad
  - 1.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
  - 1.6.2. Agenda 2030
  - 1.6.3. Las empresas sostenibles
- 1.7. Responsabilidad social de la empresa
  - 1.7.1. Dimensión internacional de la responsabilidad social de las empresas
  - 1.7.2. Implementación de la responsabilidad social de la empresa
  - 1.7.3. Impacto y medición de la responsabilidad social de la empresa

- 1.8. Sistemas y herramientas de gestión responsable
  - 1.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
  - 1.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
  - 1.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
  - 1.8.4. Herramientas y estándares de la RSC
- 1.9. Multinacionales y derechos humanos
  - 1.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
  - 1.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
  - 1.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos
- 1.10. Entorno legal y Corporate Governance
  - 1.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
  - 1.10.2. Propiedad intelectual e industrial
  - 1.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

## Módulo 2. Dirección estratégica y Management Directivo

- 2.1. Análisis y diseño organizacional
  - 2.1.1. Marco conceptual
  - 2.1.2. Factores clave en el diseño organizacional
  - 2.1.3. Modelos básicos de organizaciones
  - 2.1.4. Diseño organizacional: Tipologías
- 2.2. Estrategia corporativa
  - 2.2.1. Estrategia corporativa competitiva
  - 2.2.2. Estrategias de crecimiento: Tipologías
  - 2.2.3. Marco conceptual
- 2.3. Planificación y formulación estratégica
  - 2.3.1. Marco conceptual
  - 2.3.2. Elementos de la planificación estratégica
  - 2.3.3. Formulación estratégica: Proceso de la planificación estratégica
- 2.4. Pensamiento estratégico
  - 2.4.1. La empresa como un sistema
  - 2.4.2. Concepto de organización



- 2.5. Diagnóstico financiero
  - 2.5.1. Concepto de diagnóstico financiero
  - 2.5.2. Etapas del diagnóstico financiero
  - 2.5.3. Métodos de evaluación para el diagnóstico financiero
- 2.6. Planificación y estrategia
  - 2.6.1. El plan de una estrategia
  - 2.6.2. Posicionamiento estratégico
  - 2.6.3. La estrategia en la empresa
- 2.7. Modelos y patrones estratégicos
  - 2.7.1. Marco conceptual
  - 2.7.2. Modelos estratégicos
  - 2.7.3. Patrones estratégicos: Las Cinco P's de la Estrategia
- 2.8. Estrategia competitiva
  - 2.8.1. La ventaja competitiva
  - 2.8.2. Elección de una estrategia competitiva
  - 2.8.3. Estrategias según el Modelo del Reloj Estratégico
  - 2.8.4. Tipos de estrategias según el ciclo de vida del sector industrial
- 2.9. Dirección estratégica
  - 2.9.1. El concepto de estrategia
  - 2.9.2. El proceso de dirección estratégica
  - 2.9.3. Enfoques de la dirección estratégica
- 2.10. Implementación de la estrategia
  - 2.10.1. Sistemas de indicadores y enfoque por procesos
  - 2.10.2. Mapa estratégico
  - 2.10.3. Alineamiento estratégico
- 2.11. Management Directivo
  - 2.11.1. Marco conceptual del Management Directivo
  - 2.11.2. Management Directivo. El Rol del Consejo de Administración y herramientas de gestión corporativas
- 2.12. Comunicación estratégica
  - 2.12.1. Comunicación interpersonal
  - 2.12.2. Habilidades comunicativas e influencia
  - 2.12.3. La comunicación interna
  - 2.12.4. Barreras para la comunicación empresarial

### Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

- 3.1. Comportamiento organizacional
  - 3.1.1. Comportamiento organizacional. Marco conceptual
  - 3.1.2. Principales factores del comportamiento organizacional
- 3.2. Las personas en las organizaciones
  - 3.2.1. Calidad de vida laboral y bienestar psicológico
  - 3.2.2. Equipos de trabajo y la dirección de reuniones
  - 3.2.3. Coaching y gestión de equipos
  - 3.2.4. Gestión de la igualdad y diversidad
- 3.3. Dirección estratégica de personas
  - 3.3.1. Dirección estratégica y Recursos Humanos
  - 3.3.2. Dirección estratégica de personas
- 3.4. Evolución de los recursos. Una visión integrada
  - 3.4.1. La importancia de RRHH
  - 3.4.2. Un nuevo entorno para la gestión y dirección de personas
  - 3.4.3. Dirección estratégica de RRHH
- 3.5. Selección, dinámicas de grupo y reclutamiento de RRHH
  - 3.5.1. Aproximación al reclutamiento y la selección
  - 3.5.2. El reclutamiento
  - 3.5.3. El proceso de selección
- 3.6. Gestión de Recursos Humanos por competencias
  - 3.6.1. Análisis del potencial
  - 3.6.2. Política de retribución
  - 3.6.3. Planes de carrera/sucesión
- 3.7. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño
  - 3.7.1. La gestión del rendimiento
  - 3.7.2. Gestión del desempeño: Objetivos y proceso
- 3.8. Gestión de la formación
  - 3.8.1. Las teorías del aprendizaje
  - 3.8.2. Detección y retención del talento
  - 3.8.3. Gamificación y la gestión del talento
  - 3.8.4. La formación y la obsolescencia profesional
- 3.9. Gestión del talento
  - 3.9.1. Claves para la gestión positiva
  - 3.9.2. Origen conceptual del talento y su implicación en la empresa
  - 3.9.3. Mapa del talento en la organización
  - 3.9.4. Coste y valor añadido
- 3.10. Innovación en gestión del talento y las personas
  - 3.10.1. Modelos de gestión el talento estratégico
  - 3.10.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
  - 3.10.3. Fidelización y retención
  - 3.10.4. Proactividad e innovación
- 3.11. Motivación
  - 3.11.1. La naturaleza de la motivación
  - 3.11.2. La teoría de las expectativas
  - 3.11.3. Teorías de las necesidades
  - 3.11.4. Motivación y compensación económica
- 3.12. Employer Branding
  - 3.12.1. Employer branding en RRHH
  - 3.12.2. Personal Branding para profesionales de RRHH
- 3.13. Coaching
  - 3.13.1. Uso del coaching en el desarrollo de personas
  - 3.13.2. Modelos y ámbitos de coaching
  - 3.13.3. Escuelas de coaching
  - 3.13.4. Acción y límites del coaching ejecutivo
- 3.14. Desarrollo competencial directivo
  - 3.14.1. ¿Qué son las competencias directivas?
  - 3.14.2. Elementos de las competencias
  - 3.14.3. Conocimiento
  - 3.14.4. Habilidades de dirección
  - 3.14.5. Actitudes y valores en los directivos
  - 3.14.6. Habilidades directivas

- 3.15. Gestión del tiempo
    - 3.15.1. Beneficios
    - 3.15.2. ¿Cuáles pueden ser las causas de una mala gestión del tiempo?
    - 3.15.3. Tiempo
    - 3.15.4. Las ilusiones del tiempo
    - 3.15.5. Atención y memoria
    - 3.15.6. Estado mental
    - 3.15.7. Gestión del tiempo
    - 3.15.8. Proactividad
    - 3.15.9. Tener claro el objetivo
    - 3.15.10. Orden
    - 3.15.11. Planificación
  - 3.16. Gestión del cambio
    - 3.16.1. Gestión del cambio
    - 3.16.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
    - 3.16.3. Etapas o fases en la gestión del cambio
  - 3.17. Negociación y gestión de conflictos
    - 3.17.1. Negociación
    - 3.17.2. Gestión de conflictos
    - 3.17.3. Gestión de crisis
  - 3.18. Comunicación directiva
    - 3.18.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial
    - 3.18.2. Departamentos de Comunicación
    - 3.18.3. El responsable de Comunicación de la empresa. El perfil del Dircom
  - 3.19. Gestión de Recursos Humanos y equipos PRL
    - 3.19.1. Gestión de recursos humanos y equipos
    - 3.19.2. Prevención de riesgos laborales
  - 3.20. Productividad, atracción, retención y activación del talento
    - 3.20.1. La productividad
    - 3.20.2. Palancas de atracción y retención de talento
  - 3.21. Compensación monetaria vs. no monetaria
    - 3.21.1. Compensación monetaria vs. no monetaria
    - 3.21.2. Modelos de bandas salariales
    - 3.21.3. Modelos de compensación no monetaria
    - 3.21.4. Modelo de trabajo
    - 3.21.5. Comunidad corporativa
    - 3.21.6. Imagen de la empresa
    - 3.21.7. Salario emocional
  - 3.22. Innovación en gestión del talento y las personas
    - 3.22.1. Innovación en las Organizaciones
    - 3.22.2. Nuevos retos del departamento de Recursos Humanos
    - 3.22.3. Gestión de la Innovación
    - 3.22.4. Herramientas para la Innovación
  - 3.23. Gestión del conocimiento y del talento
    - 3.23.1. Gestión del conocimiento y del talento
    - 3.23.2. Implementación de la gestión del conocimiento
  - 3.24. Transformación de los recursos humanos en la era digital
    - 3.24.1. El contexto socioeconómico
    - 3.24.2. Nuevas formas de organización empresarial
    - 3.24.3. Nuevas metodologías
- Módulo 4. Dirección económico-financiera**
- 4.1. Entorno económico
    - 4.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
    - 4.1.2. Instituciones financieras
    - 4.1.3. Mercados financieros
    - 4.1.4. Activos financieros
    - 4.1.5. Otros entes del sector financiero
  - 4.2. La financiación de la empresa
    - 4.2.1. Fuentes de financiación
    - 4.2.2. Tipos de costes de financiación

- 4.3. Contabilidad directiva
  - 4.3.1. Conceptos básicos
  - 4.3.2. El activo de la empresa
  - 4.3.3. El pasivo de la empresa
  - 4.3.4. El patrimonio neto de la empresa
  - 4.3.5. La cuenta de resultados
- 4.4. De la contabilidad general a la contabilidad de costes
  - 4.4.1. Elementos del cálculo de costes
  - 4.4.2. El gasto en contabilidad general y en contabilidad de costes
  - 4.4.3. Clasificación de los costes
- 4.5. Sistemas de información y Business Intelligence
  - 4.5.1. Fundamentos y clasificación
  - 4.5.2. Fases y métodos de reparto de costes
  - 4.5.3. Elección de centro de costes y efecto
- 4.6. Presupuesto y control de gestión
  - 4.6.1. El modelo presupuestario
  - 4.6.2. El Presupuesto de Capital
  - 4.6.3. La Presupuesto de Explotación
  - 4.6.5. El Presupuesto de Tesorería
  - 4.6.6. Seguimiento del Presupuesto
- 4.7. Gestión de tesorería
  - 4.7.1. Fondo de Maniobra Contable y Fondo de Maniobra Necesario
  - 4.7.2. Cálculo de Necesidades Operativas de Fondos
  - 4.7.3. Credit Management
- 4.8. Responsabilidad fiscal de las empresas
  - 4.8.1. Conceptos tributarios básicos
  - 4.8.2. El impuesto de sociedades
  - 4.8.3. El impuesto sobre el valor añadido
  - 4.8.4. Otros impuestos relacionados con la actividad mercantil
  - 4.8.5. La empresa como facilitador de la labor del Estado
- 4.9. Sistemas de control de las empresas
  - 4.9.1. Análisis de los estados financieros
  - 4.9.2. El Balance de la empresa
  - 4.9.3. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias
  - 4.9.4. El Estado de Flujos de Efectivo
  - 4.9.5. Análisis de Ratios
- 4.10. Dirección Financiera
  - 4.10.1. Las decisiones financieras de la empresa
  - 4.10.2. El departamento financiero
  - 4.10.3. Excedentes de tesorería
  - 4.10.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
  - 4.10.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera
- 4.11. Planificación Financiera
  - 4.11.1. Definición de la planificación financiera
  - 4.11.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
  - 4.11.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
  - 4.11.4. El cuadro Cash Flow
  - 4.11.5. El cuadro de circulante
- 4.12. Estrategia Financiera Corporativa
  - 4.12.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
  - 4.21.2. Productos financieros de financiación empresarial
- 4.13. Contexto macroeconómico
  - 4.13.1. Contexto macroeconómico
  - 4.13.2. Indicadores económicos relevantes
  - 4.13.3. Mecanismos para el control de magnitudes macroeconómicas
  - 4.13.4. Los ciclos económicos
- 4.14. Financiación estratégica
  - 4.14.1. La autofinanciación
  - 4.14.2. Ampliación de fondos propios
  - 4.14.3. Recursos híbridos
  - 4.14.4. Financiación a través de intermediarios

- 4.15. Mercados monetarios y de capitales
  - 4.15.1. El Mercado Monetario
  - 4.15.2. El Mercado de Renta Fija
  - 4.15.3. El Mercado de Renta Variable
  - 4.15.4. El Mercado de Divisas
  - 4.15.5. El Mercado de Derivados
- 4.16. Análisis y planificación financiera
  - 4.16.1. Análisis del Balance de Situación
  - 4.16.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
  - 4.16.3. Análisis de la Rentabilidad
- 4.17. Análisis y resolución de casos/problemas
  - 4.17.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

## Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

- 5.1. Dirección y gestión de operaciones
  - 5.1.1. La función de las operaciones
  - 5.1.2. El impacto de las operaciones en la gestión de las empresas
  - 5.1.3. Introducción a la estrategia de operaciones
  - 5.1.4. La dirección de operaciones
- 5.2. Organización industrial y logística
  - 5.2.1. Departamento de organización industrial
  - 5.2.2. Departamento de logística
- 5.3. Estructura y tipos de producción (MTS, MTO, ATO, ETO ...)
  - 5.3.1. Sistema de producción
  - 5.3.2. Estrategia de producción
  - 5.3.3. Sistema de gestión de inventario
  - 5.3.4. Indicadores de producción
- 5.4. Estructura y tipos de aprovisionamiento
  - 5.4.1. Función del aprovisionamiento
  - 5.4.2. Gestión de aprovisionamiento
  - 5.4.3. Tipos de compras
  - 5.4.4. Gestión de compras de una empresa de forma eficiente
  - 5.4.5. Etapas del proceso de decisión de la compra
- 5.5. Control económico de compras
  - 5.5.1. Influencia económica de las compras
  - 5.5.2. Centro de costes
  - 5.5.3. Presupuestación
  - 5.5.4. Presupuestación vs gasto real
  - 5.5.5. Herramientas de control presupuestario
- 5.6. Control de las operaciones de almacén
  - 5.6.1. Control de inventario
  - 5.6.2. Sistema de ubicación
  - 5.6.3. Técnicas de gestión de stock
  - 5.6.4. Sistema de almacenamiento
- 5.7. Gestión estratégica de compras
  - 5.7.1. Estrategia empresarial
  - 5.7.2. Planeación estratégica
  - 5.7.3. Estrategia de compras
- 5.8. Tipologías de la Cadena de Suministro (SCM)
  - 5.8.1. Cadena de suministro
  - 5.8.2. Beneficios de la gestión de la cadena suministro
  - 5.8.3. Gestión logística en la cadena de suministro
- 5.9. Supply Chain management
  - 5.9.1. Concepto de Gestión de la Cadena de Suministro (SCM)
  - 5.9.2. Costes y eficiencia de la cadena de operaciones
  - 5.9.3. Patrones de demanda
  - 5.9.4. La estrategia de operaciones y el cambio
- 5.10. Interacciones de la SCM con todas las áreas
  - 5.10.1. Interacción de la cadena de suministro
  - 5.10.2. Interacción de la cadena de suministro. Integración por partes
  - 5.10.3. Problemas de integración de la cadena de suministro
  - 5.10.4. Cadena de suministro 4.0.
- 5.11. Costes de la logística
  - 5.11.1. Costes logísticos
  - 5.11.2. Problemas de los costes logísticos
  - 5.11.3. Optimización de costes logísticos

- 5.12. Rentabilidad y eficiencia de las cadenas logísticas: KPIS
  - 5.12.1. Cadena logística
  - 5.12.2. Rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
  - 5.12.3. Indicadores de rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
- 5.13. Gestión de procesos
  - 5.13.1. La gestión de procesos
  - 5.13.2. Enfoque basado en procesos: Mapa de procesos
  - 5.13.3. Mejoras en la gestión de procesos
- 5.14. Distribución y logística de transportes
  - 5.14.1. Distribución en la cadena de suministro
  - 5.14.2. Logística de transportes
  - 5.14.3. Sistemas de Información Geográfica como soporte a la logística
- 5.15. Logística y clientes
  - 5.15.1. Análisis de demanda
  - 5.15.2. Previsión de demanda y ventas
  - 5.15.3. Planificación de ventas y operaciones
  - 5.15.4. Planeamiento participativo, pronóstico y reabastecimiento (CPFR)
- 5.16. Logística internacional
  - 5.16.1. Procesos de exportación e importación
  - 5.16.2. Aduanas
  - 5.16.3. Formas y medios de pago internacionales
  - 5.16.4. Plataformas logísticas a nivel internacional
- 5.17. Outsourcing de operaciones
  - 5.17.1. Gestión de operaciones y Outsourcing
  - 5.17.2. Implantación del outsourcing en entornos logísticos
- 5.18. Competitividad en operaciones
  - 5.18.1. Gestión de operaciones
  - 5.18.2. Competitividad operacional
  - 5.18.3. Estrategia de operaciones y ventajas competitivas
- 5.19. Gestión de la calidad
  - 5.19.1. Cliente interno y cliente externo
  - 5.19.2. Los costes de calidad
  - 5.19.3. La mejora continua y la filosofía de Deming

## Módulo 6. Dirección de sistemas de información

- 6.1. Entornos tecnológicos
  - 6.1.1. Tecnología y globalización
  - 6.1.2. Entorno económico y tecnología
  - 6.1.3. Entorno tecnológico y su impacto en las empresas
- 6.2. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa
  - 6.2.1. Evolución del modelo de IT
  - 6.2.2. Organización y departamento IT
  - 6.2.3. Tecnologías de las información y entorno económico
- 6.3. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica
  - 6.3.1. Creación de valor para clientes y accionistas
  - 6.3.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
  - 6.3.3. Estrategia corporativa vs. estrategia tecnológica y digital
- 6.4. Dirección de Sistemas de Información
  - 6.4.1. Gobierno Corporativo de la tecnología y los sistemas de información
  - 6.4.2. Dirección de los sistemas de información en las empresas
  - 6.4.3. Directivos expertos en sistemas de información: Roles y funciones
- 6.5. Planificación estratégica de Sistemas de Información
  - 6.5.1. Sistemas de información y estrategia corporativa
  - 6.5.2. Planificación estratégica de los sistemas de información
  - 6.5.3. Fases de la planificación estratégica de los sistemas de información
- 6.6. Sistemas de información para la toma de decisiones
  - 6.6.1. Business Intelligence
  - 6.6.2. Data Warehouse
  - 6.6.3. BSC o Cuadro de Mando Integral
- 6.7. Explorando la información
  - 6.7.1. SQL: Bases de datos relacionales. Conceptos básicos
  - 6.7.2. Redes y comunicaciones
  - 6.7.3. Sistema operacional: Modelos de datos normalizados
  - 6.7.4. Sistema estratégico: OLAP, modelo multidimensional y dashboards gráfico
  - 6.7.5. Análisis estratégico de BBDD y composición de informes

- 6.8. Business Intelligence empresarial
  - 6.8.1. El mundo del dato
  - 6.8.2. Conceptos relevantes
  - 6.8.3. Principales características
  - 6.8.4. Soluciones en el mercado actual
  - 6.8.5. Arquitectura global de una solución BI
  - 6.8.6. Ciberseguridad en BI y Data Science
- 6.9. Nuevo concepto empresarial
  - 6.9.1. ¿Por qué BI?
  - 6.9.2. Obtención de la información
  - 6.9.3. BI en los distintos departamentos de la empresa
  - 6.9.4. Razones para invertir en BI
- 6.10. Herramientas y soluciones BI
  - 6.10.1. ¿Cómo elegir la mejor herramienta?
  - 6.10.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy y Tableau
  - 6.10.3. SAP BI, SAS BI y Qlikview
  - 6.10.4. Prometeus
- 6.11. Planificación y dirección Proyecto BI
  - 6.11.1. Primeros pasos para definir un proyecto de BI
  - 6.11.2. Solución BI para la empresa
  - 6.11.3. Toma de requisitos y objetivos
- 6.12. Aplicaciones de gestión corporativa
  - 6.12.1. Sistemas de información y gestión corporativa
  - 6.12.2. Aplicaciones para la gestión corporativa
  - 6.12.3. Sistemas Enterprise Resource Planning o ERP
- 6.13. Transformación digital
  - 6.13.1. Marco conceptual de la transformación digital
  - 6.13.2. Transformación digital; elementos clave, beneficios e inconvenientes
  - 6.13.3. Transformación digital en las empresas
- 6.14. Tecnologías y tendencias
  - 6.14.1. Principales tendencias en el ámbito de la tecnología que están cambiando los modelos de negocio
  - 6.14.2. Análisis de las principales tecnologías emergentes

- 6.15. Outsourcing de TI
  - 6.15.1. Marco conceptual del outsourcing
  - 6.15.2. Outsourcing de TI y su impacto en los negocios
  - 6.15.3. Claves para implementar proyectos corporativos de outsourcing de TI

## Módulo 7. Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

- 7.1. Dirección comercial
  - 7.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
  - 7.1.2. Estrategia y planificación comercial
  - 7.1.3. El rol de los directores comerciales
- 7.2. Marketing
  - 7.2.1. Concepto de Marketing
  - 7.2.2. Elementos básicos del Marketing
  - 7.2.3. Actividades de Marketing de la empresa
- 7.3. Gestión estratégica del Marketing
  - 7.3.1. Concepto de Marketing estratégico
  - 7.3.2. Concepto de planificación estratégica de Marketing
  - 7.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de Marketing
- 7.4. Marketing digital y comercio electrónico
  - 7.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
  - 7.4.2. Marketing digital y medios que emplea
  - 7.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
  - 7.4.4. Categorías del comercio electrónico
  - 7.4.5. Ventajas y desventajas del E-Commerce frente al comercio tradicional
- 7.5. Managing Digital Business
  - 7.5.1. Estrategia competitiva ante la creciente digitalización de los medios
  - 7.5.2. Diseño y creación de un plan de Marketing digital
  - 7.5.3. Análisis del ROI en un plan de Marketing digital
- 7.6. Marketing digital para reforzar la marca
  - 7.6.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
  - 7.6.2. Branded Content & Storytelling

- 7.7. Estrategia de Marketing digital
  - 7.7.1. Definir la estrategia del Marketing digital
  - 7.7.2. Herramientas de la estrategia de Marketing digital
- 7.8. Marketing digital para captar y fidelizar clientes
  - 7.8.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
  - 7.8.2. Visitor Relationship Management
  - 7.8.3. Hipersegmentación
- 7.9. Gestión de campañas digitales
  - 7.9.1. ¿Qué es una campaña de Publicidad digital?
  - 7.9.2. Pasos para lanzar una campaña de Marketing online
  - 7.9.3. Errores de las campañas de Publicidad digital
- 7.10. Plan de Marketing online
  - 7.10.1. ¿Qué es un plan de Marketing online?
  - 7.10.2. Pasos para crear un plan de Marketing online
  - 7.10.3. Ventajas de disponer un plan de Marketing online
- 7.11. Blended Marketing
  - 7.11.1. ¿Qué es el Blended Marketing?
  - 7.11.2. Diferencias entre Marketing Online y Offline
  - 7.11.3. Aspectos a tener en cuenta en la estrategia de Blended Marketing
  - 7.11.4. Características de una estrategia de Blended Marketing
  - 7.11.5. Recomendaciones en Blended Marketing
  - 7.11.6. Beneficios del Blended Marketing
- 7.12. Estrategia de ventas
  - 7.12.1. Estrategia de ventas
  - 7.12.2. Métodos de ventas
- 7.13. Comunicación corporativa
  - 7.13.1. Concepto
  - 7.13.2. Importancia de la comunicación en la organización
  - 7.13.3. Tipo de la comunicación en la organización
  - 7.13.4. Funciones de la comunicación en la organización
  - 7.13.5. Elementos de la comunicación
  - 7.13.6. Problemas de la comunicación
  - 7.13.7. Escenarios de la comunicación

- 7.14. Estrategia de Comunicación Corporativa
  - 7.14.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RRHH
  - 7.14.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna
  - 7.14.3. El plan de comunicación interna
- 7.15. Comunicación y reputación digital
  - 7.15.1. Reputación online
  - 7.15.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
  - 7.15.3. Herramientas de reputación online
  - 7.15.4. Informe de reputación online
  - 7.15.5. Branding online

## Módulo 8. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

- 8.1. Investigación de mercados
  - 8.1.1. Investigación de mercados: Origen histórico
  - 8.1.2. Análisis y evolución del marco conceptual de la investigación de mercados
  - 8.1.3. Elementos claves y aportación de valor de la investigación de mercados
- 8.2. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas
  - 8.2.1. Tamaño muestral
  - 8.2.2. Muestreo
  - 8.2.3. Tipos de técnicas cuantitativas
- 8.3. Métodos y técnicas de investigación cualitativas
  - 8.3.1. Tipos de investigación cualitativa
  - 8.3.2. Técnicas de investigación cualitativa
- 8.4. Segmentación de mercados
  - 8.4.1. Concepto de segmentación de mercados
  - 8.4.2. Utilidad y requisitos de la segmentación
  - 8.4.3. Segmentación de mercados de consumo
  - 8.4.4. Segmentación de mercados industriales
  - 8.4.5. Estrategias de segmentación
  - 8.4.6. La segmentación con base a criterios del Marketing-Mix
  - 8.4.7. Metodología de segmentación del mercado

- 8.5. Gestión de proyectos de investigación
  - 8.5.1. La Investigación de mercados como un proceso
  - 8.5.2. Etapas de planificación en la investigación de mercados
  - 8.5.3. Etapas de ejecución en la investigación de mercados
  - 8.5.4. Gestión de un proyecto de investigación
- 8.6. La investigación de mercados internacionales
  - 8.6.1. Investigación de mercados internacionales
  - 8.6.2. Proceso de la investigación de mercados internacionales
  - 8.6.3. La importancia de las fuentes secundarias en las investigaciones de mercado internacionales
- 8.7. Los estudios de viabilidad
  - 8.7.1. Concepto y utilidad
  - 8.7.2. Esquema de un estudio de viabilidad
  - 8.7.3. Desarrollo de un estudio de viabilidad
- 8.8. Publicidad
  - 8.8.1. Antecedentes históricos de la Publicidad
  - 8.8.2. Marco conceptual de la Publicidad: Principios, concepto de briefing y posicionamiento
  - 8.8.3. Agencias de publicidad, agencias de medios y profesionales de la Publicidad
  - 8.8.4. Importancia de la publicidad en los negocios
  - 8.8.5. Tendencias y retos de la Publicidad
- 8.9. Desarrollo del plan de Marketing
  - 8.9.1. Concepto del plan de Marketing
  - 8.9.2. Análisis y diagnóstico de la situación
  - 8.9.3. Decisiones estratégicas de Marketing
  - 8.9.4. Decisiones operativas de Marketing
- 8.10. Estrategias de promoción y Merchandising
  - 8.10.1. Comunicación de Marketing Integrada
  - 8.10.2. Plan de Comunicación Publicitaria
  - 8.10.3. El Merchandising como técnica de Comunicación
- 8.11. Planificación de medios
  - 8.11.1. Origen y evolución de la planificación de medios
  - 8.11.2. Medios de comunicación
  - 8.11.3. Plan de medios
- 8.12. Fundamentos de la dirección comercial
  - 8.12.1. La función de la dirección comercial
  - 8.12.2. Sistemas de análisis de la situación competitiva comercial empresa/mercado
  - 8.12.3. Sistemas de planificación comercial de la empresa
  - 8.12.4. Principales estrategias competitivas
- 8.13. Negociación comercial
  - 8.13.1. Negociación comercial
  - 8.13.2. Las cuestiones psicológicas de la negociación
  - 8.13.3. Principales métodos de negociación
  - 8.13.4. El proceso negociador
- 8.14. Toma de decisiones en gestión comercial
  - 8.14.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
  - 8.14.2. Modelos de toma de decisiones
  - 8.14.3. Analíticas y herramientas para la toma de decisiones
  - 8.14.4. Comportamiento humano en la toma de decisiones
- 8.15. Dirección y gestión de la red de ventas
  - 8.15.1. Sales Management. Dirección de ventas
  - 8.15.2. Redes al servicio de la actividad comercial
  - 8.15.3. Políticas de selección y formación de vendedores
  - 8.15.4. Sistemas de remuneración de las redes comercial propias y externas
  - 8.15.5. Gestión del proceso comercial. Control y asistencia a la labor de los comerciales basándose en la información
- 8.16. Implementación de la función comercial
  - 8.16.1. Contratación de comerciales propios y agentes comerciales
  - 8.16.2. Control de la actividad comercial
  - 8.16.3. El código deontológico del personal comercial
  - 8.16.4. Cumplimiento normativo
  - 8.16.5. Normas comerciales de conducta generalmente aceptadas
- 8.17. Gestión de cuentas clave
  - 8.17.1. Concepto de la gestión de cuentas clave
  - 8.17.2. El Key Account Manager
  - 8.17.3. Estrategia de la gestión de cuentas clave

- 8.18. Gestión financiera y presupuestaria
  - 8.18.1. El umbral de rentabilidad
  - 8.18.2. El presupuesto de ventas. Control de gestión y del plan anual de ventas
  - 8.18.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas comerciales
  - 8.18.4. Gestión del ciclo, rotaciones, rentabilidad y liquidez
  - 8.18.5. Cuenta de resultados

## Módulo 9. Innovación y Dirección de Proyectos

- 9.1. Innovación
  - 9.1.1. Introducción a la innovación
  - 9.1.2. Innovación en el ecosistema empresarial
  - 9.1.3. Instrumentos y herramientas para el proceso de innovación empresarial
- 9.2. Estrategia de innovación
  - 9.2.1. Inteligencia estratégica e innovación
  - 9.2.2. Estrategia de innovación
- 9.3. Project Management para Startups
  - 9.3.1. Concepto de startup
  - 9.3.2. Filosofía Lean Startup
  - 9.3.3. Etapas del desarrollo de una startup
  - 9.3.4. El rol de un gestor de proyectos en una startup
- 9.4. Diseño y validación del modelo de negocio
  - 9.4.1. Marco conceptual de un modelo de negocio
  - 9.4.2. Diseño validación de modelos de negocio
- 9.5. Dirección y gestión de proyectos
  - 9.5.1. Dirección y gestión de proyectos: Identificación de oportunidades para desarrollar proyectos corporativos de innovación
  - 9.5.2. Principales etapas o fases de la dirección y gestión de proyectos de innovación
- 9.6. Gestión del cambio en proyectos: Gestión de la formación
  - 9.6.1. Concepto de gestión del cambio
  - 9.6.2. El proceso de gestión del cambio
  - 9.6.3. La implementación del cambio

- 9.7. Gestión de la comunicación de proyectos
  - 9.7.1. Gestión de las comunicaciones del proyecto
  - 9.7.2. Conceptos clave para la gestión de las comunicaciones
  - 9.7.3. Tendencias emergentes
  - 9.7.4. Adaptaciones al equipo
  - 9.7.5. Planificar la gestión de las comunicaciones
  - 9.7.6. Gestionar las comunicaciones
  - 9.7.7. Monitorear las comunicaciones
- 9.8. Metodologías tradicionales e innovadoras
  - 9.8.1. Metodologías innovadoras
  - 9.8.2. Principios básicos del Scrum
  - 9.8.3. Diferencias entre los aspectos principales del Scrum y las metodologías tradicionales
- 9.9. Creación de una startup
  - 9.3.1. Creación de una startup
  - 9.3.2. Organización y cultura
  - 9.3.3. Los diez principales motivos por los cuales fracasan las startups
  - 9.3.4. Aspectos legales
- 9.10. Planificación de la gestión de riesgos en los proyectos
  - 9.10.1. Planificar riesgos
  - 9.10.2. Elementos para crear un plan de gestión de riesgos
  - 9.10.3. Herramientas para crear un plan de gestión de riesgos
  - 9.10.4. Contenido del plan de gestión de riesgos

## Módulo 10. Management Directivo

- 10.1. General Management
  - 10.1.1. Concepto de General Management
  - 10.1.2. La acción del Manager General
  - 10.1.3. El Director General y sus funciones
  - 10.1.4. Transformación del trabajo de la dirección
- 10.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
  - 10.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 10.3. Dirección de operaciones
  - 10.3.1. Importancia de la dirección
  - 10.3.2. La cadena de valor
  - 10.3.3. Gestión de calidad
- 10.4. Oratoria y formación de portavoces
  - 10.4.1. Comunicación interpersonal
  - 10.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
  - 10.4.3. Barreras en la comunicación
- 10.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional
  - 10.5.1. La comunicación interpersonal
  - 10.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
  - 10.5.3. La comunicación en la organización
  - 10.5.4. Herramientas en la organización
- 10.6. Comunicación en situaciones de crisis
  - 10.6.1. Crisis
  - 10.6.2. Fases de la crisis
  - 10.6.3. Mensajes: Contenidos y momentos
- 10.7. Preparación de un plan de crisis
  - 10.7.1. Análisis de posibles problemas
  - 10.7.2. Planificación
  - 10.7.3. Adecuación del personal
- 10.8. Inteligencia emocional
  - 10.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
  - 10.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
  - 10.8.3. Autoestima y comunicación emocional
- 10.9. Branding Personal
  - 10.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
  - 10.9.2. Leyes del branding personal
  - 10.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales
- 10.10. Liderazgo y gestión de equipos
  - 10.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
  - 10.10.2. Capacidades y desafíos del líder
  - 10.10.3. Gestión de procesos de cambio
  - 10.10.4. Gestión de equipos multiculturales

## Módulo 11. Teoría de la Comunicación Social

- 11.1. Introducción. La ciencia de la comunicación como ciencia social
  - 11.1.1. Introducción: El estudio de la comunicación como ciencia social
  - 11.1.2. El conocimiento
  - 11.1.3. Los métodos científicos
  - 11.1.4. Conceptos comunes en la investigación científica
- 11.2. Elementos de la comunicación. Ámbitos científicos de la comunicación social
  - 11.2.1. La investigación empírica de los fenómenos comunicativos
  - 11.2.2. El concepto de comunicación
  - 11.2.3. Ámbitos científicos de la comunicación
- 11.3. Trayectorias de la investigación en la comunicación social
  - 11.3.1. Los orígenes del estudio de la comunicación
  - 11.3.2. El periodo moderno: La escisión entre la teoría de la argumentación y el arte de la pronunciación
  - 11.3.3. El siglo XX: La retórica de los Mass Media
- 11.4. La conducta comunicativa
  - 11.4.1. Acotación del concepto de conducta comunicativa
  - 11.4.2. La etología animal y el estudio de la comunicación humana
  - 11.4.3. Los antecedentes biológicos de la comunicación
  - 11.4.4. La comunicación intrapersonal
  - 11.4.5. Los patrones de conducta comunicativa
  - 11.4.6. El estudio de la conducta comunicativa no verbal
- 11.5. La transacción comunicativa
  - 11.5.1. Intercambio simbólico y cultura humana
  - 11.5.2. El análisis transaccional
  - 11.5.3. Análisis conciliatorio
- 11.6. Identidad, autoconcepto y comunicación
  - 11.6.1. Micropolítica transaccional y autoconcepto: La interacción como negociación de identidades
  - 11.6.2. La presentación de uno mismo en los rituales cotidianos
  - 11.6.3. La construcción del autoconcepto y su expresión
  - 11.6.4. El autoconcepto motivado para interactuar
  - 11.6.5. Pragmática conversacional

- 11.7. La comunicación en grupos y organizaciones
  - 11.7.1. El grupo social
  - 11.7.2. Las redes sociales, la sociometría y la comunicación intra e intergrupala
  - 11.7.3. Unidades y niveles de análisis de la comunicación grupal
  - 11.7.4. La teoría de la difusión de las innovaciones
  - 11.7.5. La comunicación en las organizaciones
- 11.8. Comunicación mediática (I). Teorías sobre los efectos poderosos de los medios
  - 11.8.1. La comunicación mediática
  - 11.8.2. Características de los medios y de sus mensajes
  - 11.8.3. Los efectos poderosos de los medios de masas
- 11.9. Comunicación mediática (II). Los efectos limitados
  - 11.9.1. Planteamiento general sobre la inocuidad relativa de los medios
  - 11.9.2. Procesamiento selectivo
  - 11.9.3. Los usos y gratificaciones de la comunicación de masas
- 11.10. La comunicación computerizada y la realidad virtual como objetos de estudio emergentes
  - 11.10.1. La comunicación mediante ordenadores: el problema de su integración teórica
  - 11.10.2. Avances hacia la consolidación de un corpus teórico de la comunicación por ordenador
  - 11.10.3. Evolución de la teoría de los usos y gratificaciones
  - 11.10.4. La realidad virtual como objeto de estudio emergente

## Módulo 12. Introducción a la Psicología de la Comunicación

- 12.1. Historia de la psicología
  - 12.1.1. Comenzamos con el estudio de la psicología
  - 12.1.2. La ciencia en evolución. Cambios históricos y paradigmáticos
  - 12.1.3. Paradigmas y etapas en la psicología
  - 12.1.4. La ciencia cognitiva
- 12.2. Introducción a la psicología social
  - 12.2.1. Comenzando con el estudio de la psicología social: La influencia
  - 12.2.2. Empatía, altruismo y conducta de ayuda

- 12.3. Cognición social: El procesamiento de la información social
  - 12.3.1. Pensar y conocer, necesidades vitales
  - 12.3.2. La cognición social
  - 12.3.3. Organizando la información
  - 12.3.4. El pensamiento: Prototípico o categorial
  - 12.3.5. Los errores que cometemos al pensar: Los sesgos inferenciales
  - 12.3.6. El procesamiento automático de la información
- 12.4. Psicología de la personalidad
  - 12.4.1. ¿Qué es el yo? Identidad y personalidad
  - 12.4.2. La autoconciencia
  - 12.4.3. La autoestima
  - 12.4.4. El autoconocimiento
  - 12.4.5. Variables interpersonales en la configuración de la personalidad
  - 12.4.6. Variables macrosociales en la configuración de la personalidad
- 12.5. Las emociones
  - 12.5.1. ¿De qué hablamos cuando nos emocionamos?
  - 12.5.2. La naturaleza de las emociones
  - 12.5.3. Emociones y personalidad
  - 12.5.4. Desde otra perspectiva. Las emociones sociales
- 12.6. Psicología de la comunicación. Persuasión y cambio de actitudes
  - 12.6.1. Introducción a la psicología de la comunicación
  - 12.6.2. Las actitudes
  - 12.6.3. Modelos históricos en el estudio de la comunicación persuasiva
  - 12.6.4. El Modelo de Probabilidad de Elaboración (ELM)
  - 12.6.5. Los procesos de comunicación a través de los medios
- 12.7. El emisor
  - 12.7.1. La fuente de la comunicación persuasiva
  - 12.7.2. Características de la fuente. La credibilidad
  - 12.7.3. Características de la fuente. El atractivo
  - 12.7.4. Características del emisor. El poder
  - 12.7.5. Procesos en la comunicación persuasiva. Mecanismos basados en la cognición primaria

- 12.8. El mensaje
  - 12.8.1. Comenzamos estudiando la composición del mensaje
  - 12.8.2. Tipos de mensajes: mensajes racionales frente a mensajes emocionales
  - 12.8.3. Mensajes emocionales y comunicación: Mensajes inductores de miedo
  - 12.8.4. Mensajes racionales y comunicación
- 12.9. El receptor
  - 12.9.1. El papel del receptor según el Modelo de Probabilidad de Elaboración
  - 12.9.2. Necesidades y motivos del receptor: Su incidencia para el cambio de actitudes
- 12.10. Nuevas perspectivas en el estudio de la comunicación
  - 12.10.1. El procesamiento no consciente de la información. Los procesos automáticos
  - 12.10.2. La medición de los procesos automáticos en la comunicación
  - 12.10.3. Primeros pasos en los nuevos paradigmas
  - 12.10.4. Las teorías de sistemas de procesamiento duales

## Módulo 13. Fundamentos de la Comunicación en el Entorno Digital

- 13.1. La comunicación 360°
  - 13.1.1. Introducción
  - 13.1.2. ¿Qué es la comunicación de 360°?
  - 13.1.3. Insights del consumidor
  - 13.1.4. Medios convencionales y medios no convencionales
  - 13.1.5. Comunicar, siempre comunicar
  - 13.1.6. Caso empresarial: A tomar Fanta
- 13.2. Técnicas de publicitarias online y presencia web
  - 13.2.1. Introducción
  - 13.2.2. La publicidad online
  - 13.2.3. El Email Marketing
  - 13.2.4. La web corporativa
- 13.3. Comunicación social en la red
  - 13.3.1. Introducción
  - 13.3.2. Los Blogs y la Blogosfera
  - 13.3.3. Tipos de Blogs
  - 13.3.4. Los Microblogs o Nanoblogs
  - 13.3.5. Redes sociales
  - 13.3.6. La web 3.0.
  - 13.3.7. Caso empresarial: Johnnie Walker
- 13.4. Comunicación viral y Buzz Marketing
  - 13.4.1. Introducción
  - 13.4.2. La comunicación boca-oreja o el Word Of Mouth (WOM)
  - 13.4.3. Técnicas basadas en la comunicación boca-oreja
  - 13.4.4. Formas de generar comunicación boca-oreja
  - 13.4.5. El Marketing Sub-Viral
  - 13.4.6. El Prankvertising
  - 13.4.7. El Buzz Marketing
  - 13.4.8. Aspectos a tener en cuenta cuando se realiza una campaña de Buzz Marketing o de comunicación viral
  - 13.4.9. Caso empresarial: Campofrío o el arte de hacer que una campaña se convierta en éxito viral
- 13.5. Técnicas de comunicación en dispositivos móviles
  - 13.5.1. Introducción
  - 13.5.2. Internet en el bolsillo
  - 13.5.3. La Tablet: La revolución táctil
  - 13.5.4. La mensajería como instrumento de comunicación
  - 13.5.5. El Marketing de proximidad
  - 13.5.6. Jugar y comunicar
  - 13.5.7. El fenómeno multiscreen y otras formas de comunicación móvil
  - 13.5.8. El presente de la comunicación móvil: Location Based Advertising
  - 13.5.9. La realidad aumentada: ¿Ficción o realidad?

- 13.6. Nuevas tendencias en comunicación interna
  - 13.6.1. Introducción
  - 13.6.2. Los nuevos retos de la comunicación interna: Interacción multidireccional y trabajo colaborativo
  - 13.6.3. La comunicación interna: Una herramienta con alto valor estratégico para la empresa
  - 13.6.4. Reclutamiento a través de las redes sociales
  - 13.6.5. Las redes sociales impulsoras del engagement
  - 13.6.6. Caso empresarial: Dell. Sé tú la razón
- 13.7. Comunicación y Marketing de contenidos
  - 13.7.1. Introducción
  - 13.7.2. ¿Qué es el Marketing de contenidos?
  - 13.7.3. Branded content
  - 13.7.4. Inbound Marketing
  - 13.7.5. Publicidad nativa
  - 13.7.6. Storytelling y narrativa transmedia
  - 13.7.7. Caso empresarial: Coca-Cola y el Marketing de contenidos
- 13.8. La importancia del advergaming como herramienta publicitaria
  - 13.8.1. Introducción: El mercado de los videojuegos
  - 13.8.2. ¿Qué es el advergaming? Delimitación frente a figuras afines: Publicidad Ingame
  - 13.8.3. Evolución del advergaming
  - 13.8.4. El advergaming como herramienta publicitaria
  - 13.8.5. El advergaming en España
  - 13.8.6. Caso práctico: Magnum Pleasure Hunt
- 13.9. Big Data y comunicación
  - 13.9.1. Introducción
  - 13.9.2. ¿Qué es el Big Data?
  - 13.9.3. ¿Cómo se crea valor con el Big Data?
  - 13.9.4. Perfil del analista del Big Data
  - 13.9.5. Técnicas de Big Data
  - 13.9.6. Caso empresarial: Netflix

- 13.10. Tendencias emergentes en comunicación
  - 13.10.1. Introducción
  - 13.10.2. Tryvertising: La prueba del producto en situaciones reales
  - 13.10.3. Advertorial: El anuncio que simula un contenido editorial
  - 13.10.4. Artvertising: El arte en los anuncios publicitarios
  - 13.10.5. Marketing radical: La evolución del Marketing de guerrilla
  - 13.10.6. Engagement Marketing: Marketing de compromiso
  - 13.10.7. Advertainment: La publicidad de entretenimiento
  - 13.10.8. Ambush Marketing: Marketing de emboscada o parasitario
  - 13.10.9. Caso empresarial: El advertainment y los fashion films

## Módulo 14. Comunicación Escrita

- 14.1. Comunicación oral y escrita
  - 14.1.1. Introducción
  - 14.1.2. Los códigos oral y escrito
  - 14.1.3. El texto y su lingüística
  - 14.1.4. El texto y sus propiedades: Coherencia y cohesión
- 14.2. La planificación o preescritura
  - 14.2.1. Introducción
  - 14.2.2. El proceso de escritura
  - 14.2.3. La planificación
  - 14.2.4. La documentación
- 14.3. El acto de escritura
  - 14.3.1. Introducción
  - 14.3.2. Estilo
  - 14.3.3. Léxico
  - 14.3.4. Oración
  - 14.3.5. Párrafo
  - 14.3.6. Conectores
- 14.4. La reescritura
  - 14.4.1. Introducción
  - 14.4.2. La revisión
  - 14.4.3. Cómo usar el ordenador para mejorar el texto

- 14.5. Cuestiones de ortografía y gramática
  - 14.5.1. Introducción
  - 14.5.2. Problemas más comunes de acentuación
  - 14.5.3. Mayúsculas
  - 14.5.4. Signos de puntuación
  - 14.5.5. Abreviaturas y siglas
  - 14.5.6. Otros signos
- 14.6. Modelos textuales: La descripción
  - 14.6.1. Introducción
  - 14.6.2. Definición
  - 14.6.3. Tipos de descripción
  - 14.6.4. Clases de descripción
  - 14.6.5. Técnicas
  - 14.6.6. Elementos lingüísticos
- 14.7. Modelos textuales: La narración
  - 14.7.1. Introducción
  - 14.7.2. Definición
  - 14.7.3. Características
  - 14.7.4. Elementos: Acción, personajes, complicación y moraleja
  - 14.7.5. El narrador
  - 14.7.6. Elementos lingüísticos
- 14.8. Modelos textuales: La exposición y el género epistolar
  - 14.8.1. Introducción
  - 14.8.2. La exposición
  - 14.8.3. El género epistolar
- 14.9. Modelos textuales: La argumentación
  - 14.9.1. Introducción
  - 14.9.2. ¿Qué es la argumentación?
  - 14.9.3. Elementos y estructura de la argumentación
  - 14.9.4. Tipos de argumentos
  - 14.9.5. Falacias
  - 14.9.6. Estructura
  - 14.9.7. Rasgos lingüísticos

- 14.10. La escritura académica
  - 14.10.1. Introducción
  - 14.10.2. El trabajo científico
  - 14.10.3. El resumen
  - 14.10.4. La reseña
  - 14.10.5. El ensayo
  - 14.10.6. Las citas
  - 14.10.7. La escritura en Internet

## Módulo 15. Estructura de la Comunicación

- 15.1. Teoría, concepto y método de la estructura de la comunicación
  - 15.1.1. Autonomía de la disciplina y relaciones con otras materias
  - 15.1.2. El método estructuralista
  - 15.1.3. Definición y objeto de la «estructura de la comunicación»
  - 15.1.4. Guía para el análisis de la estructura de la comunicación
- 15.2. Nuevo orden internacional de la comunicación
  - 15.2.1. Control y propiedad de la comunicación
  - 15.2.2. Comercialización de la comunicación
  - 15.2.3. Dimensión cultural de la comunicación
- 15.3. Grandes agencias informativas
  - 15.3.1. Qué es una agencia informativa
  - 15.3.2. Información y noticias. Importancia del periodista
  - 15.3.3. Antes de internet, las grandes desconocidas
  - 15.3.4. Un mapa globalizado. De lo local a lo transnacional
  - 15.3.5. Las agencias de noticias se ven gracias a Internet
  - 15.3.6. Las grandes agencias mundiales
- 15.4. La industria publicitaria y su relación con el sistema de medios
  - 15.4.1. Industria publicitaria, industrias de la conciencia
  - 15.4.2. La necesidad de la publicidad para los medios de comunicación
  - 15.4.3. Estructura de la industria publicitaria
  - 15.4.4. Los medios y su relación con la industria de la publicidad
  - 15.4.5. Regulación y ética publicitarias

- 15.5. Cine y mercado de la cultura y el ocio
  - 15.5.1. Introducción
  - 15.5.2. La compleja naturaleza del cine
  - 15.5.3. El origen de la industria
  - 15.5.4. Hollywood, la capital mundial del cine
  - 15.5.5. El poder de Hollywood
  - 15.5.6. De los Óscar del Hollywood dorado al photocall de las nuevas plataformas
  - 15.5.7. Las nuevas pantallas
- 15.6. Poder político y medios de comunicación
  - 15.6.1. Influencia de los medios de comunicación en la formación de la sociedad
  - 15.6.2. Medios de comunicación y poder político
  - 15.6.3. Manipulación y poder (político)
- 15.7. Concentración de medios y políticas de comunicación
  - 15.7.1. Planteamiento teórico sobre los procesos de crecimiento externo
  - 15.7.2. Competencia y políticas de comunicación en la Unión Europea
- 15.8. Estructura de la Comunicación en España
  - 15.8.1. El sector de la comunicación en el marco de la actividad económica de España
  - 15.8.2. El mercado de la comunicación
  - 15.8.3. La comunicación en el sistema productivo español: Entre la competencia perfecta y el oligopolio
  - 15.8.4. El sector público y el sector privado de la comunicación en España
  - 15.8.5. Principales sectores mediáticos en el mercado español de la información
  - 15.8.6. Estructura de la televisión en España
  - 15.8.7. La radio en España
  - 15.8.8. Prensa escrita y digital
  - 15.8.9. Los grupos de comunicación y los suplementos
  - 15.8.10. El ocaso de la prensa gratuita y la emergente prensa digital
- 15.9. Estructura de la comunicación en Hispanoamérica
  - 15.9.1. Introducción
  - 15.9.2. Aproximación histórica
  - 15.9.3. Bipolaridad del sistema de medios hispanoamericano
  - 15.9.4. Medios hispanos en Estados Unidos

- 15.10. Una perspectiva de la estructura de la comunicación y el periodismo
  - 15.10.1. La digitalización y la nueva estructura de medios
  - 15.10.2. La estructura de la comunicación en los países democráticos

## Módulo 16. Estrategia Empresarial

- 16.1. Dirección estratégica
  - 16.1.1. El concepto de estrategia
  - 16.1.2. El proceso de dirección estratégica
  - 16.1.3. Enfoques de la dirección estratégica
- 16.2. Planificación y estrategia
  - 16.2.1. El plan en una estrategia
  - 16.2.2. Posicionamiento estratégico
  - 16.2.3. La estrategia en la empresa
  - 16.2.4. Planificación
- 16.3. Implantación de la estrategia
  - 16.3.1. Sistemas de indicadores y enfoque por procesos
  - 16.3.2. Mapa estratégico
  - 16.3.3. Diferenciación y alineamiento
- 16.4. Estrategia corporativa
  - 16.4.1. Concepto de estrategia corporativa
  - 16.4.2. Tipos de estrategias corporativas
  - 16.4.3. Herramientas de definición de estrategias corporativas
- 16.5. Estrategia digital
  - 16.5.1. Estrategia tecnológica y su impacto sobre la innovación digital
  - 16.5.2. Planificación estratégica de las tecnologías de la información
  - 16.5.3. Estrategia e Internet
- 16.6. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica
  - 16.6.1. Creación de valor para clientes y accionistas
  - 16.6.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
  - 16.6.3. Estrategia corporativa vs estrategia tecnológica y digital

- 16.7. Estrategia competitiva
    - 16.7.1. Concepto de estrategia competitiva
    - 16.7.2. La ventaja competitiva
    - 16.7.3. Elección de una estrategia competitiva
    - 16.7.4. Estrategias según el Modelo del Reloj Estratégico
    - 16.7.5. Tipos de estrategias según el ciclo de vida del sector industrial
  - 16.8. Dimensiones de la estrategia de Marketing
    - 16.8.1. Estrategias de Marketing
    - 16.8.2. Tipos de estrategias en Marketing
  - 16.9. Estrategia de ventas
    - 16.9.1. Métodos de ventas
    - 16.9.2. Estrategias de captación
    - 16.9.3. Estrategias de servicios
  - 16.10. Social business
    - 16.10.1. Visión estratégica de la web 2.0. y sus retos
    - 16.10.2. Oportunidades de la convergencia y tendencias TIC
    - 16.10.3. Como rentabilizar la web 2.0. y las redes sociales
    - 16.10.4. Movilidad y el negocio digital
- Módulo 17. Comunicación Corporativa, Estrategia de Marca y Reputación**
- 17.1. Identidad corporativa y visión estratégica
    - 17.1.1. Identidad y redefinición de valores empresariales
    - 17.1.2. Cultura empresarial corporativa
    - 17.1.3. Retos del Departamento de Comunicación
    - 17.1.4. Imagen y proyección pública
  - 17.2. Estrategia de marca corporativa
    - 17.2.1. Imagen pública y stakeholders
    - 17.2.2. Estrategia y gestión de branding corporativo
    - 17.2.3. Estrategia de comunicación corporativa alineada con la identidad de marca

- 17.3. Teoría de la reputación
  - 17.3.1. La reputación como paradigma de la buena empresa
  - 17.3.2. El concepto de reputación corporativa
  - 17.3.3. La reputación interna
  - 17.3.4. La influencia de la internacionalización en la reputación corporativa
- 17.4. Evaluación de la reputación
  - 17.4.1. La auditoría de reputación corporativa
  - 17.4.2. Listed Companies Reputation Monitor
  - 17.4.3. Índice Reputacional de Buen Gobierno
  - 17.4.4. Análisis de la reputación sectorial
- 17.5. Gestión de la reputación
  - 17.5.1. La gestión de la reputación corporativa
  - 17.5.2. El enfoque reputacional de la marca
  - 17.5.3. La gestión reputacional del liderazgo
- 17.6. Gestión de los riesgos reputacionales y la crisis
  - 17.6.1. Escuchar y gestionar percepciones
  - 17.6.2. Procedimientos, manual de crisis y planes de contingencia
  - 17.6.3. Formación de portavoces en situaciones de emergencia
- 17.7. Sostenibilidad ética
  - 17.7.1. Estrategia y criterios sostenibles
  - 17.7.2. Campañas de comunicación con criterios de sostenibilidad
  - 17.7.3. Posicionamiento e imagen de marca sostenible
- 17.8. Métricas y analíticas de marca y reputación
  - 17.8.1. Introducción a las métricas de la marca corporativa
  - 17.8.2. Índices de medición interna y externa
  - 17.8.3. Herramientas de gestión de la marca
  - 17.8.4. Rankings y valoración de marcas

## Módulo 18. Planificación Estratégica en Comunicación Corporativa

- 18.1. Strategic planner
  - 18.1.1. Planificador estratégico: Orígenes y funciones
  - 18.1.2. El strategic planner en empresas de publicidad, asesorías estratégicas y empresas de comunicación
  - 18.1.3. Gestión de los stakeholders
- 18.2. Modelos y escuelas para la planificación
  - 18.2.1. Modelos para la gestión de intangibles
  - 18.2.2. Intangibles y plan estratégico
  - 18.2.3. Evaluación de intangibles
  - 18.2.4. Reputación e intangibles
- 18.3. Investigación cualitativa en planificación estratégica
  - 18.3.1. Detección de insights
  - 18.3.2. Focus group para la planificación estratégica
  - 18.3.3. Planificación de entrevistas estratégicas
- 18.4. Investigación cuantitativa en planificación estratégica
  - 18.4.1. Analizar datos y extraer conclusiones
  - 18.4.2. Uso de técnicas psicométricas
  - 18.4.3. Retos de la investigación aplicada a la comunicación empresarial
- 18.5. Formulación de la estrategia creativa
  - 18.5.1. Explorar alternativas estratégicas
  - 18.5.2. Contrabriefing o briefing creativo
  - 18.5.3. Branding y Positioning
- 18.6. Utilidad estratégica de los diferentes medios
  - 18.6.1. Campañas 360°
  - 18.6.2. Lanzamiento de nuevos productos
  - 18.6.3. Tendencias sociales
  - 18.6.4. Evaluación de la efectividad
- 18.7. Tendencias en la comunicación empresarial
  - 18.7.1. Generación y distribución de contenidos corporativos
  - 18.7.2. Comunicación empresarial en la web 2.0.
  - 18.7.3. Implementación de métricas en el proceso de comunicación

- 18.8. Patrocinio y mecenazgo
  - 18.8.1. Estrategias de actuación en patrocinio, mecenazgo y publicidad social
  - 18.8.2. Oportunidades de comunicación y retornos tangibles e intangibles
  - 18.8.3. Acciones de hospitalidad y colaboración

## Módulo 19. Aspectos Directivos de la Comunicación Corporativa

- 19.1. La comunicación en las organizaciones
  - 19.1.1. Las organizaciones, las personas y la sociedad
  - 19.1.2. Evolución histórica del comportamiento organizativo
  - 19.1.3. Comunicación bidireccional
  - 19.1.4. Barreras de la comunicación
- 19.2. Estructura, gestión y retos de la dirección de comunicación
  - 19.2.1. Estructura departamental de las direcciones de comunicación
  - 19.2.2. Tendencias actuales en modelos de gestión
  - 19.2.3. Integración de los intangibles
  - 19.2.4. Retos del departamento de comunicación
- 19.3. Plan de comunicación integral
  - 19.3.1. Auditoria y diagnóstico
  - 19.3.2. Elaboración del plan de comunicación
  - 19.3.3. Medida de los resultados: Los KPI y el ROI
- 19.4. Efectos de los medios de comunicación
  - 19.4.1. Eficacia de la comunicación comercial y publicitaria
  - 19.4.2. Teorías sobre los efectos de los medios
  - 19.4.3. Modelos sociales y de co-creación
- 19.5. Gabinetes de prensa y relaciones con los medios de comunicación
  - 19.5.1. Identificación de oportunidades y necesidades informativas
  - 19.5.2. Gestión de reportajes y entrevistas a portavoces
  - 19.5.3. Press-room virtual y e-comunicación
  - 19.5.4. Compra de espacios publicitarios
- 19.6. Relaciones públicas
  - 19.6.1. Estrategia y práctica de las RRPP
  - 19.6.2. Normas de protocolo y ceremonial
  - 19.6.3. Organización de actos y gestión creativa

- 19.7. Lobbies y grupos de presión
  - 19.7.1. Grupos de opinión y su actuación en empresas e instituciones
  - 19.7.2. Relaciones institucionales y lobbying
  - 19.7.3. Áreas de intervención, instrumentos reguladores, estrategia y medios de difusión
- 19.8. Comunicación interna
  - 19.8.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RRHH
  - 19.8.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna
  - 19.8.3. El plan de comunicación interna
- 19.9. Branding & naming
  - 19.9.1. Gestión de marcas y coordinación en el lanzamiento de nuevos productos
  - 19.9.2. Reposicionamiento de marcas
- 19.10. Previsión de audiencias y fuentes de datos
  - 19.10.1. Unidades de medida y perfiles de audiencia
  - 19.10.2. Afinidad, share, ratingy GrP's
  - 19.10.3. Proveedores actuales del mercado publicitario

## Módulo 20. Comunicación en Sectores Especializados

- 20.1. Comunicación financiera
  - 20.1.1. El valor de los intangibles
  - 20.1.2. Comunicación financiera en empresas cotizadas
  - 20.1.3. Los emisores de la comunicación financiera
  - 20.1.4. Público objetivo en las operaciones financieras
- 20.2. Comunicación política y electoral
  - 20.2.1. La imagen en campañas políticas y electorales
  - 20.2.2. Publicidad política
  - 20.2.3. Plan de comunicación política y electoral
  - 20.2.4. Auditorías de comunicación electoral
- 20.3. Comunicación y salud
  - 20.3.1. Periodismo e información de salud
  - 20.3.2. Comunicación interpersonal y grupal aplicada a la salud
  - 20.3.3. Comunicación de riesgos y gestión comunicativa de las crisis de salud

- 20.4. Cultura digital y museografía hipermedia
  - 20.4.1. Producción y difusión del arte en la era digital
  - 20.4.2. Los espacios culturales como paradigma de convergencias hipermedia y transmedia
  - 20.4.3. Participación constructiva en la cultura digital
- 20.5. Comunicación de vanguardia de las organizaciones públicas
  - 20.5.1. La comunicación en el sector público
  - 20.5.2. Estrategia y creación en la comunicación de las organizaciones públicas
  - 20.5.3. Bienes intangibles en el sector público
  - 20.5.4. Política informativa de las organizaciones públicas
- 20.6. Comunicación en las organizaciones sin ánimo de lucro
  - 20.6.1. ENL y relación con organismos del Estado
  - 20.6.2. Reputación corporativa de las entidades no lucrativas
  - 20.6.3. Diagnóstico, evaluación y desarrollo de planes de comunicación para este tipo de entidades
  - 20.6.4. Diferentes figuras y medios de comunicación

## Módulo 21. Marketing y Comunicación

- 21.1. Product placement y branded content
  - 21.1.1. Formas singulares de comunicación y emplazamiento de marcas
  - 21.1.2. Conceptos, productos y servicios en soportes amigables
- 21.2. Planificación y contratación de medios digitales
  - 21.2.1. Real time bidding
  - 21.2.2. Planificación de campañas digitales integradas
  - 21.2.3. Cuadro de mando de control de inversión publicitaria
- 21.3. Marketing promocional
  - 21.3.1. Promociones al consumidor
  - 21.3.2. Fuerza de ventas, canal, punto de venta y promociones especiales
  - 21.3.3. Éxito y rentabilidad de las acciones promocionales
- 21.4. Planificación, ejecución y medición de campañas SEM
  - 21.4.1. Marketing de buscadores
  - 21.4.2. Conversión de tráfico a tráfico cualificado
  - 21.4.3. Gestión de proyectos SEM

- 21.5. Métricas y análisis de resultados en campañas de publicidad digital
  - 21.5.1. Adservers
  - 21.5.2. Métricas tradicionales y GrP's digitales
  - 21.5.3. Crossmedia e interacciones
- 21.6. Display advertising, rich media y publicidad viral
  - 21.6.1. Medios, formatos y soportes
  - 21.6.2. El embudo de conversión
  - 21.6.3. Buzz Marketing y WOM
- 21.7. Mobile Marketing, geolocalización e Internet TV
  - 21.7.1. Nuevas aplicaciones del Mobile Marketing
  - 21.7.2. Geolocalización
  - 21.7.3. Aplicaciones que integran webs, geotagging y móvil
- 21.8. Eficacia publicitaria
  - 21.8.1. Técnicas de investigación y tracking de campañas
  - 21.8.2. Análisis de cobertura y frecuencia efectiva
  - 21.8.3. Notoriedad y modelos de distribución temporal de la presión publicitaria

## Módulo 22. Dirección de Empresas de Comunicación

- 22.1. La industria de la comunicación
  - 22.1.1. Mediamorfosis
  - 22.1.2. La transformación digital
  - 22.1.3. Cibermedios
- 22.2. Estructura jurídico-económica de las empresas comunicativas
  - 22.2.1. Empresario individual
  - 22.2.2. Sociedades mercantiles
  - 22.2.3. Conglomerados mediáticos
- 22.3. Estructura, gestión y retos de la dirección
  - 22.3.1. Estructura departamental de las direcciones de comunicación
  - 22.3.2. Tendencias actuales en modelos de gestión
  - 22.3.3. Integración de los intangibles
  - 22.3.4. Retos del departamento de comunicación

- 22.4. Análisis estratégico y factores de competitividad
  - 22.4.1. Análisis del entorno competitivo
  - 22.4.2. Factores determinantes de competitividad
- 22.5. Ética empresarial
  - 22.5.1. Comportamiento ético en la empresa
  - 22.5.2. Deontología y códigos éticos
  - 22.5.3. Fraudes y conflictos de interés
- 22.6. La importancia del Marketing en las empresas de comunicación
  - 22.6.1. Estrategias de Marketing en los medios tradicionales
  - 22.6.2. Repercusión de las RRSS en la agenda mediática
- 22.7. Pensamiento estratégico y sistema
  - 22.7.1. La empresa como un sistema
  - 22.7.2. Pensamiento estratégico derivado de la cultura corporativa
  - 22.7.3. El planteamiento estratégico desde la dirección de personas
- 22.8. Branding
  - 22.8.1. La marca y sus funciones
  - 22.8.2. La creación de marca (Branding)
  - 22.8.3. Arquitectura de marca
- 22.9. Formulación de la estrategia creativa
  - 22.9.1. Explorar alternativas estratégicas
  - 22.9.2. Contrabriefing o briefing creativo
  - 22.9.3. Branding y positioning
- 22.10. Diseño de manual de crisis / Plan de comunicación de crisis
  - 22.10.1. Prevenir la crisis
  - 22.10.2. Gestionar la comunicación en crisis
  - 22.10.3. Recuperarse de la crisis

## Módulo 23. Medios de Comunicación

- 23.1. Introducción a los medios de comunicación
  - 23.1.1. Qué son los medios de comunicación
  - 23.1.2. Características de los medios
  - 23.1.3. Utilidad de los medios

- 23.2. Prensa
  - 23.2.1. Introducción y breve historia del medio
  - 23.2.2. Características principales
  - 23.2.3. Del papel a lo digital
- 23.3. Radio
  - 23.3.1. Introducción y breve historia del medio
  - 23.3.2. Características principales
- 23.4. Televisión
  - 23.4.1. Introducción y breve historia del medio
  - 23.4.2. Televisión tradicional
  - 23.4.3. Nuevas formas de consumo televisivo
- 23.5. Redes sociales como medio de comunicación
  - 23.5.1. La red como nuevo entorno comunicativo
  - 23.5.2. Posibilidades comunicativas de las redes sociales
- 23.6. Nuevas plataformas y dispositivos
  - 23.6.1. Un entorno multipantalla
  - 23.6.2. Segundas pantallas televisivas
  - 23.6.3. El consumidor multitasker
- 23.7. Glocalización
  - 23.7.1. Medios de comunicación local
  - 23.7.2. Periodismo de proximidad
- 23.8. Efectos de los medios de comunicación
  - 23.8.1. Eficacia de la comunicación comercial y publicitaria
  - 23.8.2. Teorías sobre los efectos de los medios
  - 23.8.3. Modelos sociales y de co-creación
- 23.9. Convergencia mediática
  - 23.9.1. Un nuevo ecosistema mediático
  - 23.9.2. Cultura de la convergencia
- 23.10. Contenido generado por el usuario
  - 23.10.1. Del consumidor al prosumidor
  - 23.10.2. Cultura participativa
  - 23.10.3. Inteligencia colectiva

## Módulo 24. Gestión del Producto Informativo

- 24.1. Definición del producto informativo
  - 24.1.1. Concepto
  - 24.1.2. Características
  - 24.1.3. Tipos
- 24.2. Proceso de desarrollo del producto informativo
  - 24.2.1. Fases de la producción informativa
  - 24.2.2. Agenda Setting
- 24.3. Estrategias para el lanzamiento de nuevos productos informativos
  - 24.3.1. Estrategias tangibles
  - 24.3.2. Estrategias intangibles
  - 24.3.3. Estrategia de cartera de productos
- 24.4. Estudio de la estrategia de la competencia
  - 24.4.1. Benchmarking
  - 24.4.2. Tipos de benchmarking
  - 24.4.3. Ventajas
- 24.5. Proceso de innovación de la cartera de productos informativos
  - 24.5.1. Narrativas transmedia
  - 24.5.2. El fenómeno fan
- 24.6. Innovación en el posicionamiento estratégico
  - 24.6.1. Gamificación
  - 24.6.2. Nuevos mundos narrativos
- 24.7. Documentación periodística
  - 24.7.1. Guías esenciales de documentación periodística cultural
  - 24.7.2. Documentación histórica
  - 24.7.3. Documentación actual
  - 24.7.4. La rabiosa actualidad
- 24.8. Diseño y planificación de un plan de reputación online
  - 24.8.1. Panorama de las principales Social Media de España
  - 24.8.2. Plan de reputación de la marca
  - 24.8.3. Métricas generales, ROI y social CRM
  - 24.8.4. Crisis online y SEO reputacional

- 24.9. La importancia de la comunicación en las organizaciones actuales
  - 24.9.1. Mecanismos y sistemas de comunicación con los medios
  - 24.9.2. Errores en la comunicación de las organizaciones
- 24.10. Inbound Marketing
  - 24.10.1. Inbound Marketing efectivo
  - 24.10.2. Beneficios del Inbound Marketing
  - 24.10.3. Medir el éxito de Inbound Marketing

## Módulo 25. Entornos de Mercado y Comunicación

- 25.1. Macroentorno de la empresa
  - 25.1.1. Concepto de macroentorno
  - 25.1.2. Variables del macroentorno
- 25.2. Microentorno de la empresa
  - 25.2.1. Aproximación al concepto de microentorno
  - 25.2.2. Actores del microentorno
- 25.3. Nuevo entorno competitivo
  - 25.3.1. Innovación tecnológica e impacto económico
  - 25.3.2. Sociedad del conocimiento
  - 25.3.3. El nuevo perfil del consumidor
- 25.4. Conociendo al mercado y consumidor
  - 25.4.1. Innovación abierta (open innovation)
  - 25.4.2. Inteligencia competitiva
  - 25.4.3. Economía competitiva
- 25.5. El mercado y las audiencias
  - 25.5.1. Breve historia de la audimetría en España
  - 25.5.2. Perfil de los usuarios de los medios de comunicación
  - 25.5.3. Fragmentación de la audiencia
- 25.6. Desarrollo del plan de Marketing
  - 25.6.1. Concepto del plan de Marketing
  - 25.6.2. Análisis y diagnóstico de la situación
  - 25.6.3. Decisiones estratégicas de Marketing
  - 25.6.4. Decisiones operativas de Marketing

- 25.7. Segmentación de mercados
  - 25.7.1. Concepto de segmentación de mercados
  - 25.7.2. Utilidad y requisitos de la segmentación
  - 25.7.3. Segmentación de mercados de consumo
  - 25.7.4. Segmentación de mercados industriales
  - 25.7.5. Estrategias de segmentación
  - 25.7.6. La segmentación con base a criterios del Marketing Mix
- 25.8. Posicionamiento competitivo
  - 25.8.1. Concepto de posicionamiento en el mercado
  - 25.8.2. El proceso de posicionamiento
- 25.9. Segmentación comercial
  - 25.9.1. Análisis de canales de distribución, zonas de ventas y productos
  - 25.9.2. Preparación zonas comerciales
  - 25.9.3. Realización del plan de visitas
- 25.10. Responsabilidad social corporativa
  - 25.10.1. El compromiso social
  - 25.10.2. Organizaciones sostenibles
  - 25.10.3. La ética en las organizaciones

## Módulo 26. Lenguaje Publicitario

- 26.1. Pensar y redactar: Definición
  - 26.1.1. Definición de redacción publicitaria
  - 26.1.2. Antecedentes históricos de la redacción publicitaria y fases de profesionalización
- 26.2. Redacción publicitaria y creatividad
  - 26.2.1. Condicionantes de la redacción publicitaria
  - 26.2.2. Competencia lingüística
  - 26.2.3. Funciones del redactor publicitario
  - 26.2.4. Definición de las funciones del redactor publicitario

- 26.3. El principio de coherencia y conceptualización de campaña
  - 26.3.1. El principio de unidad de campaña
  - 26.3.2. El equipo creativo
  - 26.3.3. El proceso de conceptualización: La creatividad oculta
  - 26.3.4. Qué es un concepto
  - 26.3.5. Aplicaciones del proceso de conceptualización
  - 26.3.6. El concepto publicitario
  - 26.3.7. Utilidad y ventajas del concepto publicitario
- 26.4. Publicidad y retórica
  - 26.4.1. Redacción publicitaria y retórica
  - 26.4.2. Ubicación de la retórica
  - 26.4.3. Las fases de la retórica
    - 26.4.3.1. El discurso publicitario y los discursos retóricos clásicos
    - 26.4.3.2. Los topoi y la reason why como argumentación
- 26.5. Fundamentos y características de la redacción publicitaria
  - 26.5.1. La corrección
  - 26.5.2. La adaptación
  - 26.5.3. La eficacia
  - 26.5.4. Características de la redacción publicitaria
    - 26.5.4.1. Morfológicas: La nominalización
    - 26.5.4.2. Sintácticas: La desestructuración
    - 26.5.4.3. Gráficas: La puntuación enfática
- 26.6. Estrategias de la argumentación
  - 26.6.1. La descripción
  - 26.6.2. El entimema
  - 26.6.3. La narración
  - 26.6.4. La intertextualidad
- 26.7. Estilos y eslogan en la redacción publicitaria
  - 26.7.1. La longitud de la frase
  - 26.7.2. Los estilos
  - 26.7.3. El eslogan
  - 26.7.4. Una frase de origen bélico
  - 26.7.5. Las características del eslogan
  - 26.7.6. La elocución del eslogan
  - 26.7.7. Las formas del eslogan
  - 26.7.8. Las funciones del eslogan
- 26.8. Principios de la redacción publicitaria aplicada y el binomio Reason Why + USP
  - 26.8.1. Rigor, claridad, precisión
  - 26.8.2. Síntesis y simplicidad
  - 26.8.3. Condicionantes del texto publicitario
  - 26.8.4. Aplicación del binomio Reason Why + USP
- 26.9. Redacción publicitaria en medios convencionales y no convencionales
  - 26.9.1. La división above-the-line/below-the-line
  - 26.9.2. Integración: superando la polémica ATL- BTL
  - 26.9.3. Redacción publicitaria en televisión
  - 26.9.4. Redacción publicitaria en radio
  - 26.9.5. Redacción publicitaria en prensa
  - 26.9.6. Redacción publicitaria en medio exterior
  - 26.9.7. Redacción publicitaria en medios no convencionales
  - 26.9.8. Redacción publicitaria en Marketing directo
  - 26.9.9. Redacción publicitaria en medios interactivos
- 26.10. Criterios para la evaluación de un texto publicitario y otros casos de redacción
  - 26.10.1. Modelos clásicos de análisis publicitario
  - 26.10.2. Impacto y relevancia
  - 26.10.3. El check-list del redactor
  - 26.10.4. Traducción y adaptación de textos publicitarios
  - 26.10.5. Nuevas tecnologías, nuevos lenguajes
  - 26.10.6. Redactar en la Web 2.0.
  - 26.10.7. Naming, publicidad de guerrilla y otros casos de redacción publicitaria

## Módulo 27. Creatividad en Comunicación

- 27.1. Crear es pensar
    - 27.1.1. El arte de pensar
    - 27.1.2. Pensamiento creador y creatividad
    - 27.1.3. Pensamiento y cerebro
    - 27.1.4. Las líneas de investigación de la creatividad: Sistematización
  - 27.2. Naturaleza del proceso creativo
    - 27.2.1. Naturaleza de la creatividad
    - 27.2.2. La noción de creatividad: creación y creatividad
    - 27.2.3. La creación de ideas al servicio de una comunicación persuasiva
    - 27.2.4. Naturaleza del proceso creativo en publicidad
  - 27.3. La invención
    - 27.3.1. Evolución y análisis histórico del proceso de creación
    - 27.3.2. Naturaleza del canon clásico de la inventio
    - 27.3.3. La visión clásica de la inspiración en el origen de las ideas
    - 27.3.4. Invención, inspiración, persuasión
  - 27.4. Retórica y comunicación persuasiva
    - 27.4.1. Retórica y publicidad
    - 27.4.2. Las partes retóricas de la comunicación persuasiva
    - 27.4.3. Figuras retóricas
    - 27.4.4. Leyes y funciones retóricas del lenguaje publicitario
  - 27.5. Comportamiento y personalidad creativa
    - 27.5.1. La creatividad como característica personal, como producto y como proceso
    - 27.5.2. Comportamiento creativo y motivación
    - 27.5.3. Percepción y pensamiento creador
    - 27.5.4. Elementos de la creatividad
  - 27.6. Aptitudes y capacidades creativas
    - 27.6.1. Sistemas de pensamiento y modelos de inteligencia creativa
    - 27.6.2. Modelo tridimensional de estructura del intelecto según Guilford
    - 27.6.3. Interacción entre factores y capacidades del intelecto
    - 27.6.4. Aptitudes para la creación
    - 27.6.5. Capacidades creativas
  - 27.7. Las fases del proceso creativo
    - 27.7.1. La creatividad como proceso
    - 27.7.2. Las fases del proceso creativo
    - 27.7.3. Las fases del proceso creativo en publicidad
  - 27.8. La solución de problemas
    - 27.8.1. La creatividad y la solución de problemas
    - 27.8.2. Bloqueos perceptivos y bloqueos emocionales
    - 27.8.3. Metodología de la invención: Programas y métodos creativos
  - 27.9. Los métodos del pensamiento creador
    - 27.9.1. El brainstorming como modelo de creación de ideas
    - 27.9.2. Pensamiento vertical y pensamiento lateral
  - 27.10. Creatividad y comunicación publicitaria
    - 27.10.1. El proceso de creación como producto específico de la comunicación publicitaria
    - 27.10.2. Naturaleza del proceso creativo en publicidad: Creatividad y proceso de creación publicitaria
    - 27.10.3. Principios metodológicos y efectos de la creación publicitaria
    - 27.10.4. La creación publicitaria: Del problema a la solución
    - 27.10.5. Creatividad y comunicación persuasiva
- Módulo 28. Creatividad Publicitaria I: Redacción Publicitaria
- 28.1. Concepto de redacción
    - 28.1.1. Redacción y escritura
  - 28.2. Fundamentos de la redacción publicitaria
    - 28.2.1. La corrección
    - 28.2.2. La adaptación
    - 28.2.3. La eficacia
  - 28.3. Características de la redacción publicitaria
    - 28.3.1. La nominalización
    - 28.3.2. La desestructuración

- 28.4. El texto y la imagen
  - 28.4.1. Del texto a la imagen
  - 28.4.2. Funciones del texto
  - 28.4.3. Funciones de la imagen
  - 28.4.4. Relaciones entre el texto y la imagen
- 28.5. La marca y el eslogan
  - 28.5.1. La marca
  - 28.5.2. Características de la marca
  - 28.5.3. El eslogan
- 28.6. Publicidad en prensa: El anuncio de gran formato
  - 28.6.1. Diarios y revistas
  - 28.6.2. Superestructura
  - 28.6.3. Características formales
  - 28.6.4. Características redaccionales
- 28.7. Publicidad en prensa: otros formatos
  - 28.7.1. Los anuncios por palabras
  - 28.7.2. Superestructura
  - 28.7.3. El reclamo
  - 28.7.4. Superestructura
- 28.8. Publicidad exterior
  - 28.8.1. Formatos
  - 28.8.2. Características formales
  - 28.8.3. Características redaccionales
- 28.9. Publicidad radiofónica
  - 28.9.1. El lenguaje radiofónico
  - 28.9.2. La cuña radiofónica
  - 28.9.3. Superestructura
  - 28.9.4. Tipos de cuñas
  - 28.9.5. Características formales

- 28.10. Publicidad audiovisual
  - 28.10.1. La imagen
  - 28.10.2. El texto
  - 28.10.3. La música y los efectos de sonido
  - 28.10.4. Formatos publicitarios
  - 28.10.28. El guion
  - 28.10.6. El storyboard

## Módulo 29. Creatividad publicitaria II: Dirección de arte

- 29.1. Sujetos y objeto del diseño gráfico publicitario
  - 29.1.1. Perfiles profesionales vinculados
  - 29.1.2. Contexto académico y competencias
  - 29.1.3. Anunciante y agencia
  - 29.1.4. Dirección creativa e idea creativa
  - 29.1.5. Dirección de arte e idea formal
- 29.2. La función del director de arte
  - 29.2.1. Qué es la dirección de arte
  - 29.2.2. Cómo funciona la dirección de arte
  - 29.2.3. El equipo creativo
  - 29.2.4. La función del director de arte
- 29.3. Fundamentación del diseño gráfico publicitario
  - 29.3.1. Conceptos de diseño y estándar de diseño
  - 29.3.2. Tendencias y estilos
  - 29.3.3. Pensamiento, proceso y gestión de diseño
  - 29.3.4. Metáfora científica
- 29.4. Metodología de la gráfica publicitaria
  - 29.4.1. Creatividad gráfica
  - 29.4.2. Procesos de diseño
- 29.5. Estrategia gráfica
  - 29.5.1. Aprehensión formal
  - 29.5.2. Mensaje gráfico

- 29.6. Arquitectura gráfica
  - 29.6.1. Tipometría
  - 29.6.2. Espacios gráficos
  - 29.6.3. Retícula
  - 29.6.4. Normas de paginación
- 29.7. Artes finales
  - 29.7.1. Procesos y sistemas
- 29.8. Creación de soportes gráficos publicitarios
  - 29.8.1. Publigráfica
  - 29.8.2. Imagen visual organizacional (IVO)
  - 29.8.3. Anuncios gráficos publicitarios
  - 29.8.4. Packaging
  - 29.8.5. Páginas web
- 29.9. Fundamentos de la edición de vídeo
- 29.10. Herramientas de la edición de vídeo

## Módulo 30. Identidad Corporativa

- 30.1. La importancia de la imagen en las empresas
  - 30.1.1. ¿Qué es la imagen corporativa?
  - 30.1.2. Diferencias entre identidad e imagen corporativa
  - 30.1.3. ¿Dónde se puede manifestar la imagen corporativa?
  - 30.1.4. Situaciones de cambio de la imagen corporativas. ¿Por qué conseguir una buena imagen corporativa?
- 30.2. Las técnicas de investigación en imagen corporativa
  - 30.2.1. Introducción
  - 30.2.2. El estudio de la imagen de la empresa
  - 30.2.3. Técnicas de investigación de la imagen corporativa
  - 30.2.4. Las técnicas cualitativas de estudio de la imagen
  - 30.2.5. Tipos de técnicas cuantitativas
- 30.3. Auditoría y estrategia de imagen
  - 30.3.1. Qué es la auditoría de imagen
  - 30.3.2. Pautas
  - 30.3.3. Metodología de la auditoría
  - 30.3.4. Planificación estratégica
- 30.4. Cultura corporativa
  - 30.4.1. ¿Qué es la cultura corporativa?
  - 30.4.2. Factores que intervienen en la cultura corporativa
  - 30.4.3. Funciones de la cultura corporativa
  - 30.4.4. Tipos de cultura corporativa
- 30.5. Responsabilidad social corporativa y reputación corporativa
  - 30.5.1. RSC: Concepto y aplicación de la empresa
  - 30.5.2. Directrices para integrar la RSC en las empresas
  - 30.5.3. La comunicación de la RSC
  - 30.5.4. Reputación corporativa
- 30.6. Ejemplos de las identidades corporativas más relevantes internacionalmente
- 30.7. Imagen y posicionamiento de marcas
  - 30.7.1. Los orígenes de las marcas
  - 30.7.2. ¿Qué es una marca?
  - 30.7.3. La necesidad de construir una marca
  - 30.7.4. Imagen y posicionamiento de las marcas
  - 30.7.5. El valor de las marcas
- 30.8. Gestión de la imagen a través de la comunicación de crisis
  - 30.8.1. Plan estratégico de comunicación
  - 30.8.2. Cuando todo sale mal: Comunicación de crisis
  - 30.8.3. Casos
- 30.9. La influencia de las promociones en la imagen corporativa
  - 30.9.1. El nuevo panorama del sector publicitario
  - 30.9.2. El marketing promocional
  - 30.9.3. Características
  - 30.9.4. Peligros
  - 30.9.5. Tipos y técnicas promocionales
- 30.10. La distribución y la imagen del punto de venta
  - 30.10.1. Los principales protagonistas de la distribución comercial en España
  - 30.10.2. La imagen de las empresas de distribución comercial a través del posicionamiento
  - 30.10.3. A través de su nombre y logotipo

## Módulo 31. Opinión Pública

- 31.1. El concepto de opinión pública
  - 31.1.1. Introducción
  - 31.1.2. La opinión pública como fenómeno individual y colectivo
  - 31.1.3. La opinión pública como fenómeno racional y como forma de control social
  - 31.1.4. Fases del crecimiento de la opinión pública como disciplina
  - 31.1.5. El siglo XX: El siglo de la opinión pública
  - 31.1.6. Principales preocupaciones de la opinión pública que la mantienen como disciplina
- 31.2. Marco teórico de la opinión pública
  - 31.2.1. Principales orientaciones y perspectivas de la disciplina de la opinión pública durante el siglo XX
  - 31.2.2. Autores del siglo XX: Robert E. Park y la concepción espacial de la opinión pública
  - 31.2.3. Walter Lippmann: La opinión pública sesgada
  - 31.2.4. Jürgen Habermas: La perspectiva político-valorativa
  - 31.2.5. Niklas Luhmann: La opinión pública como modalidad comunicativa
- 31.3. Psicología social y opinión pública
  - 31.3.1. Introducción: Características psicosociológicas y opinión pública
  - 31.3.2. Variables psicosociales en la relación de los entes persuasivos con sus públicos
  - 31.3.3. La adaptación de la opinión pública a los mensajes persuasivos: El conformismo
- 31.4. Modelos de influencia mediática
  - 31.4.1. Tipos de «efectos» de los medios de comunicación
  - 31.4.2. La investigación de los efectos de los medios
  - 31.4.3. El regreso al poder de los medios (modelos a partir de 1970)
- 31.5. Opinión pública y comunicación política
  - 31.5.1. Introducción: Opinión pública y comunicación política
  - 31.5.2. La comunicación política electoral. La propaganda
  - 31.5.3. La comunicación política de los Gobiernos
- 31.6. Opinión pública y elecciones
  - 31.6.1. ¿Influyen las campañas electorales en la opinión pública?
  - 31.6.2. El efecto de los medios en campaña electoral como refuerzo de las opiniones ya existentes: La teoría de la exposición selectiva
  - 31.6.3. Los efectos bandwagon y underdog
  - 31.6.4. La percepción de la influencia de los medios sobre los demás: El efecto de la tercera persona
  - 31.6.5. La influencia de los debates electorales y de los anuncios en televisión
- 31.7. Gobierno y opinión pública
  - 31.7.1. Introducción
  - 31.7.2. Los representantes y sus representados
  - 31.7.3. Los partidos políticos y la opinión pública
  - 31.7.4. Las políticas públicas como expresión de la acción de gobierno
- 31.8. La intermediación política de la prensa
  - 31.8.1. Introducción
  - 31.8.2. Los periodistas como intermediadores políticos
  - 31.8.3. Disfunciones de la intermediación periodística
  - 31.8.4. La confianza en los periodistas como intermediadores
- 31.9. Esfera pública y modelos emergentes de democracia
  - 31.9.1. Introducción: La esfera pública democrática
  - 31.9.2. La esfera pública en la sociedad de la información
  - 31.9.3. Modelos emergentes de democracia
- 31.10. Métodos y técnicas de investigación de la opinión pública
  - 31.10.1. Introducción
  - 31.10.2. Las encuestas de opinión
  - 31.10.3. El análisis de contenido cuantitativo
  - 31.10.4. La entrevista en profundidad
  - 31.10.5. Los grupos de discusión

## Módulo 32. Comunicaciones de Mercadotecnia Integrada

- 32.1. Publicidad below the line
  - 32.1.1. Introducción
  - 32.1.2. Importancia
  - 32.1.3. Ventajas
  - 32.1.4. Desventajas
  - 32.1.5. Canales de utilización y estrategias
  - 32.1.6. Diferencias con el above the line
  - 32.1.7. Combinar below the line + above the line
  - 32.1.8. Estrategia de Marketing
  - 32.1.9. Pasos para la creación y desarrollo de publicad
- 32.2. Marketing directo e interactivo
  - 32.2.1. Marketing directo
  - 32.2.2. Marketing interactivo
  - 32.2.3. Combinación del Marketing directo e interactivo
  - 32.2.4. Características
  - 32.2.5. Objetivos
  - 32.2.6. Variables "mix"
  - 32.2.7. Principales canales
  - 32.2.8. Ventajas
  - 32.2.9. Desventajas
- 32.3. Técnicas de Marketing en el punto de venta
  - 32.3.1. ¿Qué es el Marketing en el punto de venta?
  - 32.3.2. Objetivos
  - 32.3.3. Técnicas
  - 32.3.4. Ventajas
  - 32.3.5. Desventajas
  - 32.3.6. Tipos de compra según consumidor
  - 32.3.7. Tipos de merchandising
- 32.4. Importancia de las relaciones públicas
  - 32.4.1. Importancia
  - 32.4.2. Funciones
  - 32.4.3. Elementos principales
  - 32.4.4. Ventajas
  - 32.4.5. Desventajas
  - 32.4.6. Proceso de campaña
- 32.5. Tendencias Branded Entertainment Marketing
  - 32.5.1. Característica
  - 32.5.2. Formatos disponibles
  - 32.5.3. Ventajas
  - 32.5.4. Diferencias con la publicidad convencional
  - 32.5.5. Diferencias con el Marketing de contenidos
  - 32.5.6. Tendencias
- 32.6. Estrategia de comunicación digital
  - 32.6.1. Importancia
  - 32.6.2. Objetivos
  - 32.6.3. Pasos para su creación
  - 32.6.4. Tipologías
  - 32.6.5. Ventajas
  - 32.6.6. Desventajas
  - 32.6.7. ¿Por qué hacer una estrategia de comunicación de comunicación digital?
- 32.7. Métricas de comunicación digital
  - 32.7.1. Importancia
  - 32.7.2. Tipos
  - 32.7.3. Ventajas
- 32.8. Importancia de las redes sociales
  - 32.8.1. ¿Qué son las redes sociales?
  - 32.8.2. Tipos
  - 32.8.3. Ventajas
  - 32.8.4. Desventajas a nivel corporativo y personal
  - 32.8.5. Diseñar una estrategia de redes sociales
  - 32.8.6. Importancia

- 32.9. Segmentación efectiva y herramientas en Social Media
  - 32.9.1. Concepto de segmentación
  - 32.9.2. Objetivos de la segmentación
  - 32.9.3. Qué se consigue con la segmentación del público
  - 32.9.4. Ventajas de la segmentación
  - 32.9.5. ¿Cómo realizar la segmentación?
- 32.10. Ventajas del Mobile Marketing
  - 32.10.1. Concepto de Marketing Mobile
  - 32.10.2. Importancia del Mobile Marketing
  - 32.10.3. Tipos de campañas de Marketing Mobile
  - 32.10.4. Desventajas del Marketing Mobile
  - 32.10.5. ¿Cómo conseguir una efectiva estrategia de Mobile Marketing?

### Módulo 33. Grupos de Presión y Persuasión

- 33.1. Introducción al Lobby
  - 33.1.1. Orígenes del Lobby en España
  - 33.1.2. Las estrategias de Public Affairs
- 33.2. El Lobista
  - 33.2.1. Un día en la vida de un profesional del Lobby
  - 33.2.2. Lobby, vocación o formación
  - 33.2.3. Las diez cualidades de un buen lobista
- 33.3. Fundamentos del Lobby
  - 33.3.1. Movilización en entornos digitales
  - 33.3.2. Los clientes
  - 33.3.3. El Lobby y la internacionalización de empresas españolas
- 33.4. El Lobby en las pequeñas empresas
- 33.5. Casos de estudio
  - 33.5.1. Colaboración público-privada: El Caso de Foropp
  - 33.5.2. Un caso de éxito: La introducción a la tecnología híbrida
- 33.6. Estrategias del Lobby
  - 33.6.1. Una visión de los Lobbies desde la administración prelegisladora
  - 33.6.2. El Efecto Mariposa
  - 33.6.3. El Lobby español en las instituciones europeas
  - 33.6.4. Luz y taquígrafos

- 33.7. Lobbies en los medios de comunicación
  - 33.7.1. Los grupos de presión en Internet y en las redes sociales
  - 33.7.2. Redes sociales más utilizadas por los lobbies
  - 33.7.3. Lobbies en medios de comunicación convencionales
- 33.8. Tipos de grupos
  - 33.8.1. Grupos de opinión
  - 33.8.2. Grupos de interés
  - 33.8.3. Grupos de poder
- 33.9. Clases de grupos de presión
  - 33.9.1. Según su aspecto organizativo
  - 33.9.2. Según su naturaleza jurídica
  - 33.9.3. Según sus fines, objetivos e intereses
- 33.10. Aspectos positivos y negativos del Lobby
  - 33.10.1. Aspectos positivos
  - 33.10.2. Aspectos negativos
  - 33.10.3. Visión de los lobistas

### Módulo 34. Investigación en Medios Digitales

- 34.1. El método científico y sus técnicas
  - 34.1.1. Método científico y técnicas metodológicas
  - 34.1.2. Diseño y fases de una investigación
  - 34.1.3. Reglas básicas de selección, verificación, citación y referencia bibliográfica
  - 34.1.4. Enfoques y perspectivas en una investigación
  - 34.1.5. Normas éticas y deontológicas
- 34.2. Los aspectos medibles: El método cuantitativo
  - 34.2.1. Las técnicas cuantitativas
  - 34.2.2. La encuesta: Diseño y procedimiento
  - 34.2.3. Tipos de encuesta
  - 34.2.4. La preparación del cuestionario
  - 34.2.5. El trabajo de campo y la exposición de los resultados

- 34.3. Los aspectos medibles: El método cualitativo
  - 34.3.1. Las técnicas cualitativas
  - 34.3.2. Las entrevistas individuales y su tipología
  - 34.3.3. La historia de vida
  - 34.3.4. La entrevista en grupo y sus variantes: Grupos de discusión o focus groups
  - 34.3.5. Otras técnicas conversacionales: Philips 66, brainstorming, Delphi, núcleos de intervención participativa, árbol de problemas y soluciones
  - 34.3.6. La investigación-acción participativa
- 34.4. Desvelar los comportamientos y las interacciones comunicativas: La observación y sus variantes
  - 34.4.1. La observación como método científico
  - 34.4.2. El procedimiento: La planificación de una observación sistemática
  - 34.4.3. Diferentes modalidades de observación
  - 34.4.4. La observación online: Etnografía virtual
- 34.5. Desvelar el contenido de los mensajes: Análisis de contenido y de discurso
  - 34.5.1. Introducción al análisis de contenido cuantitativo
  - 34.5.2. La selección de la muestra y el diseño de las categorías
  - 34.5.3. El procesamiento de los datos
  - 34.5.4. El análisis crítico de discurso
  - 34.5.5. Otras técnicas para el análisis de los textos mediáticos
- 34.6. Conocer las reacciones: Experimentar en comunicación
  - 34.6.1. Introducción a los experimentos
  - 34.6.2. Qué es un experimento en comunicación
  - 34.6.3. La experimentación y sus tipologías
  - 34.6.4. El diseño práctico del experimento
- 34.7. La información digital
  - 34.7.1. Problemáticas y propuestas metodológicas
  - 34.7.2. La prensa online: Características y aproximación a su análisis
- 34.8. Internet como objeto de estudio: Criterios para evaluar la calidad y fiabilidad de sus contenidos
  - 34.8.1. Internet como objeto de estudio
  - 34.8.2. Criterios para evaluar la calidad y fiabilidad de los contenidos en Internet

- 34.9. Investigación sobre Internet y las plataformas digitales
  - 34.9.1. Búsquedas y exploración en el entorno online
  - 34.9.2. Aproximación a la investigación de los formatos digitales: Los blogs
  - 34.9.3. Aproximación a métodos de investigación de las redes sociales
  - 34.9.4. La investigación de los hipervínculos
- 34.10. Tendencias de investigación en comunicación
  - 34.10.1. Introducción al panorama contemporáneo de la investigación en comunicación
  - 34.10.2. La readaptación de los objetos clásicos de la investigación comunicacional
  - 34.10.3. La aparición de nuevos objetos de investigación
  - 34.10.4. Hacia la interdisciplinariedad y la hibridación metodológica

### Módulo 35. Derecho de la Publicidad

- 35.1. Nociones básicas del derecho de la publicidad
  - 35.1.1. Concepto y surgimiento del derecho de la publicidad
  - 35.1.2. Sujetos de la relación publicitaria
  - 35.1.3. Los derechos de la personalidad
  - 35.1.4. Obra publicitaria, propiedad intelectual e industrial
  - 35.1.5. Otras formas de protección de la obra publicitaria
- 35.2. Las fuentes del derecho de la publicidad
  - 35.2.1. Ordenamiento jurídico y normas
  - 35.2.2. Fuentes del derecho de la publicidad
  - 35.2.3. Límites a la eficacia de las normas
- 35.3. Publicidad ilícita
  - 35.3.1. Publicidad contraria a la Constitución española
  - 35.3.2. Publicidad de menores
  - 35.3.3. Publicidad subliminal
  - 35.3.4. Publicidad contraria a la normativa específica
  - 35.3.5. Delito publicitario

- 35.4. La publicidad desleal
  - 35.4.1. Publicidad engañosa
  - 35.4.2. Publicidad desleal
  - 35.4.3. Publicidad encubierta
  - 35.4.3. Publicidad agresiva
  - 35.4.4. Publicidad comparativa
- 35.5. Los contratos publicitarios
  - 35.5.1. Régimen jurídico
  - 35.5.2. Nacimiento del contrato
  - 35.5.3. Ineficacia
  - 35.5.4. Incumplimiento
  - 35.5.5. Disposiciones comunes específicas de los contratos publicitarios
- 35.6. El contrato de creación publicitaria
  - 35.6.1. Concepto
  - 35.6.2. Caracteres
  - 35.6.3. Contenido
  - 35.6.4. Incumplimiento
  - 35.6.5. Extinción
- 35.7. El contrato de difusión publicitaria
  - 35.7.1. Concepto
  - 35.7.2. Caracteres
  - 35.7.3. Contenido
  - 35.7.4. Incumplimiento
  - 35.7.5. Extinción
- 35.8. El contrato de patrocinio
  - 35.8.1. Concepto
  - 35.8.2. Caracteres
  - 35.8.3. Contenido
  - 35.8.4. Incumplimiento
  - 35.8.5. Extinción
- 35.9. Deontología publicitaria y autorregulación
  - 35.9.1. Deontología publicitaria: Concepto, objetivo y valor de los códigos de conducta
  - 35.9.2. Autocontrol

- 35.10. La importancia de la publicidad y la necesidad de su regulación
  - 35.10.1. La alternativa de la autorregulación
  - 35.10.2. Beneficios y ventajas de la autorregulación
  - 35.10.3. La actualidad de la autorregulación



*Una capacitación completa que te llevará a través de los conocimientos necesarios, para competir entre los mejores”*

06

# Metodología

Esta especialización te ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de una forma de aprendizaje de forma cíclica: **el Relearning**.

Este sistema de enseñanza es utilizado 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”*

## En TECH empleamos el Método del caso

Nuestro programa te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar tus 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”*



*Nuestra Universidad es la primera en el mundo que combina los case studies de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje 100 % online basado en la reiteración.*



*El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.*

## Un método de aprendizaje innovador y diferente

Este programa de Periodismo y Comunicación de TECH Global University es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en este área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional ayudándote a conseguir el éxito. Para ello nos basamos en los case studies de la Harvard Business School, con la que tenemos un acuerdo estratégico que nos permite emplear los materiales con los que se estudia en la más prestigiosa Universidad del mundo: HARVARD.

“*Somos la única Universidad online que ofrece los materiales de Harvard como material docente en sus cursos*”

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 harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.

## Relearning Methodology

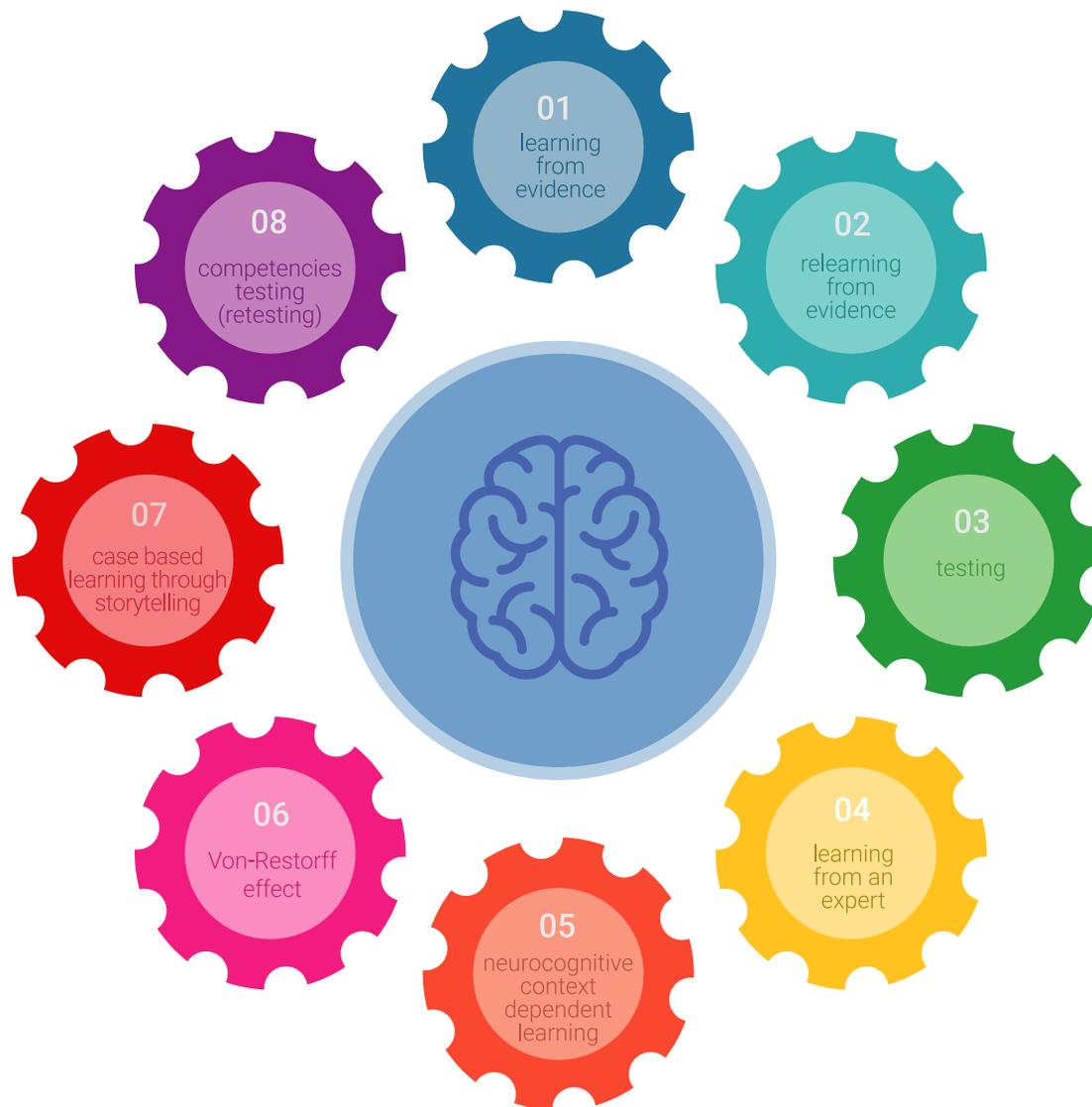
Nuestra Universidad es la primera en el mundo que combina los case studies de Harvard University con un sistema de aprendizaje 100 % online basado en la reiteración, que combina 16 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies de Harvard con el mejor método de enseñanza 100 % online: el Relearning.

*En 2019 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.*

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 Universidad es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 hemos conseguido 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 (aprendemos, desaprendemos, olvidamos y reaprendemos). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología hemos capacitado a 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, 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.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



#### 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.



#### 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.



#### Prácticas de habilidades y competencias

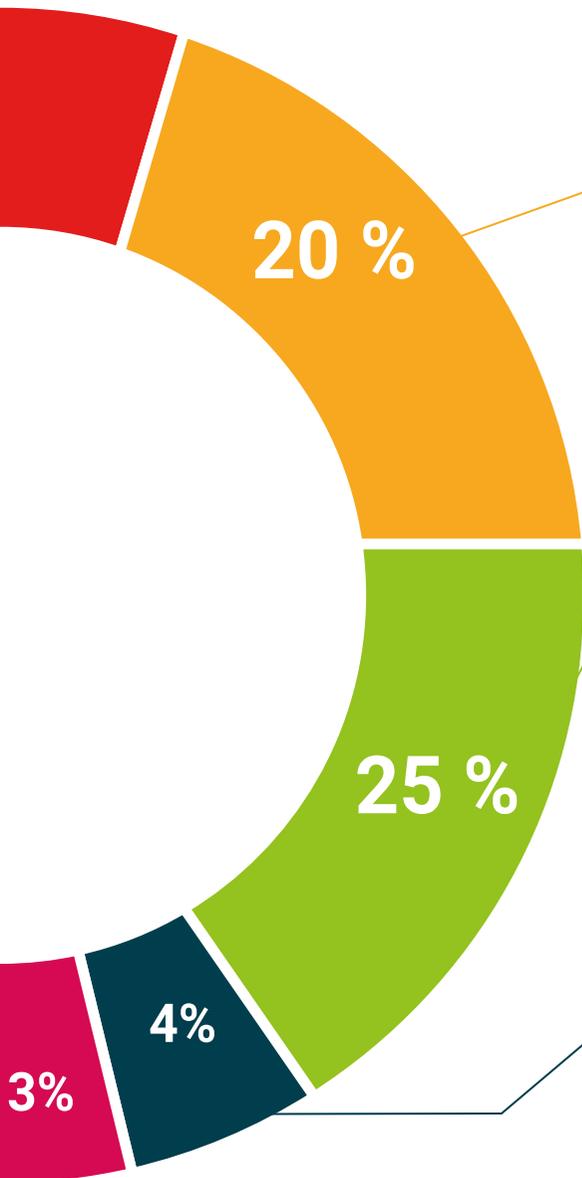
Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

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





#### Case Studies

Completarás una selección de los mejores cases studies de la materia que se emplean en Harvard. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



#### 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 de especialización para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



#### 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.



07

# Titulación

El Grand Máster en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master expedido por TECH Global University.



“

*Este título de Grand Master en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral es el mayor compendio de conocimientos del sector: Una titulación que será un valor añadido de alta cualificación para cualquier profesional de esta área”*

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Grand Máster en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

**TECH Global University**, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (**boletín oficial**). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Grand Máster en Alta Dirección de Comunicación Corporativa Integral**

Modalidad: **online**

Duración: **2 años**

Acreditación: **120 ECTS**



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



**Grand Master**  
Alta Dirección  
de Comunicación  
Corporativa Integral

- » Modalidad: online
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 120 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

# Grand Master

Alta Dirección de Comunicación  
Corporativa Integral