



EXECUTIVE PROGRAM IN DIGITAL MARKETING (EPDM+)

🕒 150 horas

🎯 Objetivo

Preparar a los alumnos para entender y afrontar una estrategia de marketing y comunicación digital, poniéndoles al día de los aspectos más relevantes de la transformación digital. Sobre un contenido teórico, se desarrollará un proyecto grupal que, de forma optativa, puede tratar sobre el sector hotelero con un briefing aportado por Room Mate Hotels, cuyos representantes formarán parte del Tribunal de Evaluación.

DIRIGIDO A

Profesionales relacionados con el marketing, la marca y la comunicación que trabajen en empresas, agencias, medios de comunicación o start-ups que quieran conocer en profundidad las diferentes acciones y estrategias tácticas de un plan de marketing digital, a través de casos prácticos y experiencias reales.

📄 Programa

Director del Programa: Juan Luis Moreno, Chief Strategy & Operations Officer (COO & CSO) en The Valley DBS.

Ediciones: Febrero en horario de viernes de 16.00 a 22.00h. y sábados de 9.00 a 14.00h.

Octubre en horario de viernes de 16.00 a 22.00h. y sábados de 9.00 a 14.00h.

* En ocasiones excepcionales, puede haber días lectivos, programados en días distintos de los establecidos, que siempre serán avisados con suficiente antelación.

Duración: 150 horas.

Precio: 6.900 € (consultar condiciones de financiación).

Dónde se imparte: Aulas de The Valley Digital Business School.

Edificio Sollube (Metrovacesa) - Plaza Carlos Trías Bertrán 7, planta 1. 28020 Madrid.

FUNDAMENTOS DE MARKETING DIGITAL





Temario

▷ 1. FUNDAMENTOS DE MARKETING DIGITAL

Marketing de buscadores: SEO y SEM.
Marketing de Mobile Markets: ASO.
La analítica y su aplicación al marketing digital.

Afiliación y email marketing.
Inbound marketing.

TALLERES PRÁCTICOS:

- Taller Google Adwords y Google Shopping.
- Taller Google Analytics.

▷ 4. PLAN DE MARKETING Y EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

Construcción de branding con medios digitales.

Performance marketing.

Estrategia de planificación.

Ecommerce: cómo desarrollar un plan de captación.

Captación y fidelización: del eCRM al socialCRM.

TALLERES PRÁCTICOS:

- Taller de planificación y casos prácticos.
- Workshop Planificación y ejecución presupuestaria: Tutoría de proyectos.

▷ 2. SOCIAL MEDIA

Estrategia de social media.

Reputación y comunicación 2.0.

Plan de social media.

Herramientas y métricas en social media.

TALLERES PRÁCTICOS:

- Taller Facebook Ads.
- Workshop Social Media: Tutoría de proyectos.

▷ 5. CAMPAÑAS REALES

Definición de estrategia.

Campañas en SEM, Facebook, Twitter, email marketing.

Análisis de resultados.

* Talleres con inversión real en campañas de marketing online. Los talleres se distribuyen a lo largo de todo el programa con el objetivo de complementar de una forma práctica el itinerario formativo.

▷ 3. PUBLICIDAD Y CREATIVIDAD

Modelos publicitarios y plan de medios.

Datos de mercado para la planificación de medios (Comscore).

Creatividad y branded content.

Adserving y formatos.

Publicidad programática y RTB (compra y venta).

TALLERES PRÁCTICOS:

- Workshop Publicidad Digital y Creatividad: Tutoría de proyectos.

▷ 3. TENDENCIAS

Tendencias de marketing.



Profesores

Esther Checa Head of Owned & Earned Media enT2o Media.

Carlos Rodrigo Project Manager en T2o Media.

José Manuel Piedrafita Director de Marketing Online de Acierto.com.

Juan Carlos López Director General de Inka Marketing.

Enrique Infante Socio en Agencia71.

Jaime Valverde Corporate Social Media Manager en Mapfre S.A.

Carlos Puig Socio Fundador de Nexus People.

Fernando Rellán Digital Media Specialist Iberia AXA.

Ana Gómez Adversing Sale Spain en Twitter.

Pablo Herreros Socio-Director de Goodwill Comunicación.

Gonzalo Madrid CSO en Wink.

Manuel Rodríguez CEO Spot Bid.

Xavier Garrido Head of Programmatic en GroupM Spain.

Andrés Dancausa Partner & advisor en iAhorro.com.

Nuño López CMO (Head of Marketing) en coches.com.

Ismael García Head of Marketing (CMO) in Ticketea

Jaime Fernández Co-Founder, Marketing & Business Development en Guudjob.

Omar Rois Founding Partner en Xeerpa.

Kilian Barrera CEO & Cofundador en Welovroi.

Miguel Ángel Orbaneja CDO / Marketing Director en Vaughan Systems.

Juan Antonio Muñoz-Gallego Strategy and Business Development en Unidad Editorial.

Manuel Mercader Contversion CEO - Co Founder en Grupo Ontwice.

Gonzalo Iruzubieta Senior Enterprise Sales Manager en comScore.

Carlos Ponce Business Development Director en Adform.

Pedro Abad Country Manager Spain en Elogia.

Luis Moreno Head of Innovatlon en Havas Media Group.

Rubén Gallardo Head of Web Development and Business Intelligence Digital en Real Madrid F.C.



The Valley
Digital Business School

Plaza Carlos Trías Bertrán 7, 1ª planta
Edificio Sollube, 28020, Madrid.

91 230 33 32 | info@thevalleydbs.com | www.thevalley.es

