

Cursos de postgrado	Curso académico 2019-2020
	Digital Business
60 créditos	del 16 de diciembre de 2019 al 15 de septiembre de 2020
	TÍTULO DE MÁSTER

Características: material multimedia, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Economía Aplicada y Estadística

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PROGRAMA DE POSTGRADO

Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Curso 2019/2020

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

Destinatarios

Profesionales de cualquier disciplina que tengan como inquietud conocer las claves de los negocios en internet. Este master permite ganar una visión global y completa de las competencias involucradas en el óptimo funcionamiento de un negocio digital.

1. Presentación y objetivos

Los negocios digitales están en pleno auge y, de manera continua se demandan perfiles con un conocimiento global del ecosistema digital. Perfiles que puedan interactuar con los especialistas de las diferentes disciplinas y coordinar los trabajos para que estos vayan alineados con los objetivos del negocio.

El Master in Digital Business te permitirá ganar la visión global necesaria para liderar y optimizar proyectos digitales y de innovación.

Nuestros profesores son profesionales en activo y de reconocido prestigio en la puesta en marcha y optimización de negocios digitales para grandes marcas. Aprenderás de ellos en base a la experiencia y no únicamente desde un punto de vista teórico.

Construye la visión global y completa de las competencias involucradas en el óptimo funcionamiento de un negocio digital.

El MDB está dirigido a Profesionales de cualquier disciplina que tengan como inquietud conocer las claves de los negocios en internet. Este master permite ganar una visión global y completa de las competencias involucradas en el óptimo funcionamiento de un negocio digital.

2. Contenidos

1. Modelos de negocio digitales y lean startup

- Qué es un modelo de negocio
- Bloques que componen los modelos de negocio.
- Análisis de patrones de modelos de negocio actuales.
- Plantillas y herramientas para trabajar modelos de negocio.
- Proceso de puesta en marcha de modelos de negocio
- Lean Startup y ciclo de desarrollo de clientes

2. Design Thinking. Soluciones centradas en el usuario

- Introducción al Design Thinking
- Fase de observación y empatía
- Fase de definición del problema
- Fase de Ideación de soluciones alternativas
- Fase de Prototipado de solución
- Fase de Testeo con usuarios

3. Conceptos básico de ecosistema digital

- Qué es Internet y cómo funciona: protocolos y estándares básicos.
- Qué es una web: el HTML.
- Tipos de webs y activos digitales.
- Qué es un CMS.
- Las cookies y el login como elementos de identificación.

- La analítica y la recolección de datos.
- Gestión operativa de una web.

4. Marketing Digital: SEM y publicidad

- Plan de marketing
- Modelo AIDA
- Publicidad en internet: Digital Advertising:
 - El ecosistema de medios digitales pagados. Tecnología de medios y ecosistema de datos: DSPs, Adservers;
 - Modelos: CPM, CPC, CPL, CPA
 - RTB y programática
 - Social Ads
 - Afiliación, emailing, informes y KPIs
- SEM (Search Engine Marketing: creación de campañas de anuncios por click en internet a través de los buscadores más comunes, como Yahoo o Google y otros buscadores.
 - Selección de Keywords
 - Concordancias y negativas
 - Estructura de Campaña: Cuenta, Campaña y Adgroup
 - Estrategias de Puja: CPC Real, CPC Máximo
 - Quality Score
 - Redacción de anuncios, extensiones e inserciones dinámicas
 - La importancia de una buena Landing Page
 - Selección de presupuesto y timing de campaña
 - Informes y KPIs
 - Otras posibilidades de Adwords: Youtube, Shopping, Campañas de Apps, GDN y Remarketing

5. Posicionamiento en buscadores

- SEO (Search Engine Optimization): posicionamiento en buscadores u optimización de motores de búsqueda es el proceso de mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores.
 - Principios básicos de funcionamiento de los buscadores: índice, algoritmo, PR, universal search;
 - ¿Qué podemos lograr aplicando SEO?
 - Pilares SEO: Indexabilidad, Contenido y Popularidad
 - Keyword Research
 - Optimización de imágenes, vídeos y notas de prensa
 - Integración en Web Analytics
 - Herramientas: Criterios de elección
 - SEO técnico. Fundamentos a nivel contenido
 - Factores offpage: señales de calidad. Dashboards y KPIs. Amazon Search
- ASO: posicionamiento de APPs en APP stores
- Posicionamiento en Youtube
- Voice / Imagen Search

6. Redes sociales. Grandes aliadas para las estrategias digitales, captación de clientes y generación de marca digital

- Community management y Creación y distribución de contenidos.
- Analítica social y Social Support

- Social CRM y social commerce y CRM y MK de automatización
- Las redes sociales como soporte publicitario
- Posibilidades publicitarias de las RRSS
- Desarrollo y control de campañas en RRSS

7. Tecnología

- Uso e impacto de la tecnología en diferentes modelos: e-commerce, captación de leads, modelos de suscripción, consumo de contenidos.
- Comprensión del ecosistema tecnológico actual.
- Nuevas tecnologías: wereables, IoT (Internet of Things), Beacons, etc.

8. Analítica digital

- Introducción & Bases tecnológicas de medición
- Definición de KPIs & Dashboards
- Herramientas de analítica web (Google Analytics)
- Otras herramientas (dashboarding, tracking campañas)
- Introducción al data scoring.

9. User Experience & Mobile First

- Definición de objetivos de proyecto
- Técnicas de investigación de usuario
- Metodología de Diseño Centrado en el usuario
- Ejemplos y casos prácticos

10. CRO (Conversion Rate Optimization). Es la metodología que permite la optimización y mejora de una web o aplicación móvil.

- ¿Qué es CRO? ¿Por qué es importante?
- Framework de aplicación de la disciplina
- Tecnología en CRO. Stack tecnológico y su implementación
- Estadística y métricas en CRO
- Test AB, Multivariante y Bandit testing

11. Gestión de proyectos digitales

- Gestión predictiva versus gestión ágil de proyectos
- Frameworks de trabajo: Scrum, Kanban
- Herramientas de gestión de proyectos y trabajo colaborativo

12. Proyecto Fin de Máster.

3. Metodología y actividades

La metodología del curso es la propia de la UNED y está basada en la enseñanza a distancia. Este método permite al alumno:

- Poder realizar el curso, cualquiera que sea su lugar de residencia, tanto en España como fuera de España.
- Estudiar mediante el uso de plataformas digitales 100% online en ordenador, Tablet o móvil. El alumno tendrá acceso a una plataforma de estudio y un simulador de examen.

- Compatibilizar el aprendizaje con sus responsabilidades familiares y laborales.
- Aprender reduciendo al mínimo los desplazamientos.

Este método de aprendizaje conduce a una adecuada formación mediante el empleo de:

- **Material Didáctico** (videos, presentaciones, ejercicios de autoevaluación) con un alto contenido pedagógico, tanto teórico como práctico y diseñado especialmente para este curso, es decir, pensado y redactado para la enseñanza a distancia.
- Un régimen permanente de tutorías y atención al alumno.
- Resolución de un **Proyecto Fin de Curso** con evaluación a distancia.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

Material adaptado por los colaboradores externos a un entorno virtual, consiste en video grabaciones, esquemas y pdfs... etc...

5. Atención al estudiante

Prof. D. Pedro Cortiñas Vázquez

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED

Departamento de Economía Aplicada y Estadística

Paseo Senda del Rey nº;11.

Despacho 1.23

28040 Madrid

Tel: 913986332

E-mail: pcortinas@cee.uned.es

6. Criterios de evaluación y calificación

Superación de test online sobre los contenidos de cada módulo y la resolución de un **Proyecto Fin de Curso** con evaluación a distancia.

7. Duración y dedicación

El equipo docente considera que para obtener un aprovechamiento integral del curso sería óptimo la dedicación de unas 6 o 7 horas semanales.

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

CORTIÑAS VAZQUEZ, PEDRO GONZALO

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

MARTINEZ MERINO, JUAN LUIS

Colaborador - UNED

MENDEZ PEREZ, ESTHER

Colaborador - UNED

SANCHEZ FIGUEROA, MARIA CRISTINA

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

MONREAL ORDIÑANA, MIGUEL

Colaborador - Externo

NAVARRO LECINA, ALEJANDRA

Colaborador - Externo

POLO GRACIA, DIEGO

Colaborador - Externo

TAYAR LOPEZ, RICARDO

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 2.220,00 €.

Precio del material: 560,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 6 de septiembre al 30 de noviembre de 2019.

Información matrícula:

Teléfonos: 91 3867275 / 1592

Fax: 91 3867279

<http://www.fundacion.uned.es/>

Información de las ayudas y descuentos [pinche aquí](#)

Dirección de correo para el envío de documentación

[descuentos@fundación.uned.es](mailto:descuentos@fundacion.uned.es)

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.