

# Profesional Digital





## Qué es

Es un programa para directivos, cuadros medios y profesionales que asumen retos dentro de empresas de todos los tamaños y sectores de actividad, que quieran **conocer y usar las herramientas y metodologías** que aceleran la transformación digital en los nuevos modelos de negocio, de la mano de grandes expertos en cada temática.

Con este programa los participantes aumentarán sus conocimientos en el nuevo entorno digital, aprendiendo herramientas de **marketing digital, analítica y ecommerce, herramientas colaborativas y teletrabajo, metodologías ágiles e innovación.**

Además, podrán poner en práctica todo lo aprendido con la realización de una caso final de **cómo abordar un proceso de digitalización en su empresa.**

Los participantes tendrán la ocasión de realizar el **“Test de Índice Digital”** mediante el cual **analizará el nivel de conocimiento y competencias digitales en seis ámbitos de actuación** claves en la digitalización e innovación. El “Test de Índice Digital” permite al participante y a las empresas, descubrir su nivel de conocimiento y habilidades digitales, ponerlas en valor y reforzarlas





## Estructura

El programa **Profesional Digital** es un Itinerario formativo de **4 semanas de duración**, con 30 horas en presencia virtual (Zoom) y 20 horas de contenido e-learning.





## Objetivos

1

**Sensibilizar a los profesionales** sobre la **necesidad de transformarse** para afrontar los nuevos retos del mercado y la sociedad

2

Entender las **claves tecnológicas** que influyen en la transformación digital, desde una perspectiva de negocio.

3

Comprender cómo se **aplican las metodologías de la innovación** en las empresas y como sobrevivir en un **entorno VUCA** empresarial.

4

Conocer los conceptos estratégicos y tácticos de **marketing digital** y entender **el valor que aportan los datos** en el entorno digital.

5

Aprender las diferentes modalidades de **e-Commerce** que existen y los pasos que hay que seguir o tener en cuenta a la hora de montar un e-Commerce.

6

Conocer las principales **herramientas colaborativas y de teletrabajo** y cuáles aplicar a mi negocio.

7

Aproximarse a las nuevas **tecnologías disruptivas** y cómo impactan en los negocios

8

Conocer las bases de la **Inteligencia Artificial**



## Contenidos

### **Contexto Transformación Digital continua**

#### **Clases en formato presencia virtual (Zoom) – 9 horas**

- Transformación digital. Modelos de negocio digitales. – 2 h.
- Claves tecnológicas para la digitalización. – 2 h.
- Metodologías de la innovación: Design Thinking + Lean + Agile. – 3 h.
- Cómo sobrevivir en un entorno VUCA empresarial. – 2 h.

#### **Contenido e-learning – 4 horas**

- 4º revolución industrial
- Transformación digital de los negocios
- Las corporaciones del S.XXI
- Startups vs empresa tradicional
- Omnicanalidad Superconsumidor
- AGILE- Scrum/Kanban
- Lean
- Nuevas metodologías
- Design Thinking



## Contenidos

### **Estrategia de marketing digital & Growth**

#### **Clases en formato presencia virtual (Zoom) – 7 horas**

- El marketing digital como base de la relación con el cliente – 2h.
- Analítica Digital en la empresa: Qué medir, cómo medir, cómo visualizar. – 2 h.
- Growth marketing – 3 h.

#### **Contenido e-learning – 8 horas**

- SEO.
- SEM.
- Email marketing.
- Marketing de contenidos.
- Branding Fundamentos de marketing.
- Performance.
- ASO.
- CRM.
- Formatos publicitarios Plan de medios.
- Branded content.
- Publicidad Programática.
- Estrategia en Social Media.
- Herramientas y métricas en social media.
- Claves analítica digital KPIs metas y objetivos.
- Elementos clave del Big Data.
- Las 5 Vs del Big Data.
- Claves y errores analítica.



## Contenidos

### **Comercio electrónico & Customer Experience**

#### **Clases en formato presencia virtual (Zoom) – 4 horas**

- Estrategia de ecommerce. Casos de éxito – 2 h.
- Customer experience: La importancia de la experiencia del cliente a través de los canales on/off. – 2 h.

#### **Contenido e-learning – 3,5 horas**

- Desarrollo de ecommerce
- Logística y operaciones
- Medios de pago y usabilidad
- Plataformas tecnológicas Estrategia en ecommerce
- Claves y errores
- Funnel de conversión de ecommerce
- Marketplaces



## Contenidos

### Trabajo en red

#### **Clases en formato presencia virtual (Zoom) – 3,5 horas**

- Herramientas colaborativas y teletrabajo. – 2 h.
- Automatización de procesos. – 1,5 h.

#### **Contenido e-learning – 2 horas**

- Herramientas colaborativas.







## Contenidos

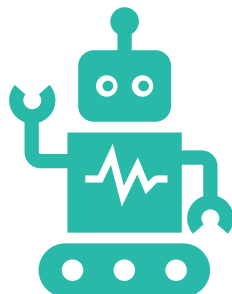
### Últimas tendencias tecnológicas

#### Clases en formato presencia virtual (Zoom) – 3,5 horas

- El impacto de las tecnologías exponenciales en los negocios. Casos de éxito. – 2h.
- Del Big Data a la Inteligencia Artificial – 1,5 h.

#### Contenido e-learning – 2,5 horas

- Inteligencia artificial
- Tecnología en el ecosistema digital
- X-Tech el futuro tecnológico de los sectores





## Contenidos

### Workshop

#### **Clases en formato presencia virtual (Zoom) – 3 horas**

- Casos de éxito: Cómo abordar un proceso de digitalización en la empresa – 3 h.





## Equipo docente

Los profesores de nuestro Partner Académico se distinguen por ser expertos de prestigio en sus campos respectivos. Con una experiencia profesional sólida. A continuación, algunos de los profesores que participan en el programa:



### **Herramientas colaborativas y teletrabajo**

**Francisco Javier González Gonsálves**  
CEO & Managing Partner en Cartagon



### **El marketing digital como base de la relación con el cliente**

**Ramiro Sueiro**  
Founder partner & CMO at Gestación



### **El impacto de las tecnologías exponenciales en los negocios**

**Ignacio Villoch**  
Open Innovation Senior Ecosystem Builder at BBVA



### **Cómo abordar un proceso de digitalización en la empresa**

**Luis Domínguez**  
Country General Manager at Yolo Insurtech



## 05 – Condiciones económicas

El importe de la matrícula para realizar este programa es de **1.500 €** (exento de IVA) de los cuales es posible bonificarse **540 €** mediante el crédito de formación de su empresa (siempre que disponga de esa cantidad).

## 06 – Contacto

Para cualquier tipo de información puedes ponerte en contacto con el equipo de CEOE Campus



Nuria Torrijos

**Email:** [ntorrijos@ceoecampus.es](mailto:ntorrijos@ceoecampus.es)

**Tel.** +34 616 863 512



Óscar Charneco

**Email:** [ocharneco@ceoecampus.es](mailto:ocharneco@ceoecampus.es)

**Tel.** +34 915 663 476

# CEO Campus