Cursos de postgrado

60 créditos

Curso académico 2022-2023

WOBM. La metodología que está revolucionando la planificación estratégica y el marketing

del 1 de diciembre de 2022 al 30 de septiembre de 2023

MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE

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

Departamento
Economía Aplicada y Estadística
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Convocatoria actual

Esta actividad no está publicitada en el curso académico más reciente (2023-2024).

PROGRAMA DE POSTGRADO
Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.
Curso 2022/2023

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

El programa va dirigido a profesionales del mundo de la empresa que quieran aprender a desarrollar y ejecutar una planificación estratégica de alto nivel, basada en un método analítico, secuencial, lógico y ordenado como es WOBM y certificarse una metodología con un alto grado de innovación. Los perfiles para los que están diseñadas tanto la metodología como el programa son:

- Emprendedores.
- Empresarios.
- CEOS / Directores generales.
- Directores de marketing.
- Directores de ventas.
- Product managers.
- Directores de estrategia.
- Directores de desarrollo de negocio.
- Consultores.
- Estudiantes de disciplinas relacionadas con la empresa.

1. Presentación y objetivos

El Máster y certificación en **WOBM. La metodología que esta revolucionando la planificación estratégica y el marketing,** proporciona a los alumnos una formación integral en esta exitosa metodología creada por Rubén Hervás (CC 2021), profesor en diferentes escuelas de negocios internacionales (ESIC, IESIDE, Panamerican Business School, ESAN) y empresario.

Durante el Máster el alumno se convertirá en un experto certificado en WOBM, aprenderá cuáles son las 4 etapas que estructuran la metodología (ETAPA 0 Pre-estratégica, ETAPA 1 Estratégica, ETAPA 2 Táctica y ETAPA 3 Acción) y será formado en el uso de cada una de las 38 herramientas que componen WOBM.

El alumno aprenderá durante el programa -que tiene un claro enfoque práctico "Learning by doing"- a definir una estrategia empresarial y cómo concretarla en un plan de acción totalmente definido, y será capaz de concretar a través del uso de la metodología los siguientes conceptos:

- Análisis objetivo y sintetizado del entorno en el que la empresa opera o lo hará en el futuro.

- Patrones de comportamiento de las 6 generaciones coexistentes en la era digital.

- Tamaño del mercado.

- Innovación para los productos y/o servicios.

- Propuestas de valor de alta utilidad para Marketing, basadas en el análisis, no en la intuición.

- Enfoques diferentes sobre cómo hacer llegar la propuesta de valor a los clientes.

- Nuevos productos y servicios o mejoras en los existentes, incluyendo maquetas e información para su desarrollo.

- Segmentación específica del target.

- Buyers persona resultado del análisis, no de la intuición.

- Combinación óptima de diferentes modelos de negocio.

- Canales de distribución óptimos para el negocio.

- Mapa del posicionamiento esperado para productos/servicios.

- Alineación total de la estrategia con el plan de Marketing.

- Embudo de marketing y ventas totalmente definido.

- Elección óptima de tácticas de marketing.

- Conceptos creativos para campañas de marketing.

- Campañas de marketing totalmente definidas, incluso con maquetas.

- Maquetas de landing pages, listas para programar, que incluyen los elementos clave para alcanzar los objetivos.

- Un cronograma completo y fácil de usar para ejecutar la estrategia en el día a día.

- Otros datos y conclusiones que interconectan los puntos previos, alcanzando una alineación integral de la estrategia.

Al finalizar el programa, UNED/WOBM otorgan al alumno una certificación en la metodología, que confirma su capacidad para diseñar y ejecutar un proceso de planificación estratégica en cualquier empresa utilizando la metodología WOBM. La certificación refleja asimismo la capacidad demostrada por el alumno durante el programa en el correcto uso y aplicación de las 38 herramientas que componen la metodología y su preparación para afrontar procesos de planificación estratégica basados en WOBM, tanto si ejerce como director de proyecto, como si lo hace desarrollando funciones de consultoría.

Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

Página web

2. Contenidos

ETAPA 0- PRE-ESTRATÉGICA

- WOBM tool 01: El entorno de tu empresa
- WOBM tool 02: Generaciones coexistentes (conocimiento)
- WOBM tool 03: La pirámide de población
- WOBM tool 04: Trabajos de los individuos (B2C) / empresas (B2B)
- WOBM tool 05: Trabajos del cliente (B2C/B2B)
- WOBM tool 06: Business model canvas (ahora)
- WOBM tool 07: Modelo Pentagrowth - palancas de crecimiento

- WOBM tool 08: Mapa de posicionamiento de marca (ahora)
- WOBM tool 09: DAFO de la empresa (ahora)

ETAPA 1- ESTRATÉGICA (FOCO EN LA MARCA)

- WOBM tool 10: Elementos del valor (para tu marca)
- WOBM tool 11: Soluciones de valor
- WOBM tool 12: Longtail de palabras clave de marca
- WOBM tool 13: Propuesta de valor de marca
- WOBM tool 14: Golden circle de Simon Sinek de marca
- WOBM tool 15: Generaciones coexistentes de marca (Selección)

ETAPA 1- ESTRATÉGICA (FOCO EN EL PRODUCTO)

- WOBM tool 16: Creador de prod./serv.
- WOBM tool 17: Boceto de prod./serv.
- WOBM tool 18: Segmentos del cliente del prod./serv.
- WOBM tool 19: Buyer persona del prod./serv.
- WOBM tool 20: Business model navigator del prod./serv.
- WOBM tool 21: Canales de distribución del prod./serv.
- WOBM tool 22: Mapa del posicionamiento esperado del prod./serv.
- WOBM tool 23: DAFO del prod./serv.
- WOBM tool 24: Objetivo SMART del prod./serv.
- WOBM tool 25: Clasificador de objetivos SMART del prod./serv.
- WOBM tool 26: Comprendiendo el embudo de marketing y ventas
- WOBM tool 27: Ingredientes del valor del prod./serv.
- WOBM tool 28: Longtail de palabras clave del prod./serv.
- WOBM tool 29: Propuesta de valor del prod./serv.
- WOBM tool 30: Golden circle de Simon Sinek del prod./serv.

ETAPA 2- TÁCTICA

- WOBM tool 31: Selector de tácticas de marketing del prod./serv.
- WOBM tool 32: Conector inbound - customer journey - golden circle del prod./serv.
- WOBM tool 33: Compilador de conceptos para acciones del prod./serv.
- WOBM tool 34: Brainstorming de conceptos creativos para la acción del prod./serv.
- WOBM tool 35: Diseñador de acción del prod./serv.
- WOBM tool 36: Landing page de la acción del prod./serv.

ETAPA 3- ACCIÓN

- WOBM tool 37: Selector de ingredientes del embudo del prod./serv.
- WOBM tool 38: Cronograma

Trabajo Fin de Máster con una equivalencia de 10 ECTS.

3. Metodología y actividades

Al completar el Máster con éxito el estudiante obtendrá la certificación WOBM y será incluido en la lista publica de consultores WOBM que les facultará para realizar funciones de consultoría y podrán ser elegidos por las empresas para llevar a cabo sus propios proyectos.

La metodología del Máster es la propia de la UNED, basada en la enseñanza a distancia, lo que permite al alumno seguir el curso cualquiera que sea su lugar de residencia, compatibilizándolo con sus responsabilidades laborales y familiares y obteniendo una adecuada formación a partir de:

- Material didáctico que desarrolla el programa de los cursos.
- Tutorías: preferiblemente telefónicas o por e-mail.
- Pruebas de evaluación a distancia.

Se editará una guía didáctica para orientar al alumno sobre la mejor forma de aprovechar el programa en sus distintos niveles.

El alumno será asesorado a lo largo del curso a través de tutorías, ayudándole en todo momento en la resolución de cualquier duda que se le plantee en la materia impartida.

Se convocará una sesión inaugural presencial/on-line de libre acceso, que contará con la participación del creador de la metodología y equipo docente del master.

El contenido académico del curso esta compuesto por:

ETAPA 0 - PRE-ESTRATÉGICA

- WOBM tool 01: El entorno de tu empresa
- WOBM tool 02: Generaciones coexistentes (conocimiento)
- WOBM tool 03: La pirámide de población
- WOBM tool 04: Trabajos de los individuos (B2C) / empresas (B2B)
- WOBM tool 05: Trabajos del cliente (B2C/B2B)
- WOBM tool 06: Business model canvas (ahora)
- WOBM tool 07: Modelo Pentagrowth - palancas de crecimiento
- WOBM tool 08: Mapa de posicionamiento de marca (ahora)
- WOBM tool 09: DAFO de la empresa (ahora)

ETAPA 1 - ESTRATÉGICA (FOCO EN LA MARCA)

- WOBM tool 10: Elementos del valor (para tu marca)
- WOBM tool 11: Soluciones de valor
- WOBM tool 12: Longtail de palabras clave de marca
- WOBM tool 13: Propuesta de valor de marca
- WOBM tool 14: Golden circle de Simon Sinek de marca
- WOBM tool 15: Generaciones coexistentes de marca (Selección)

ETAPA 1 - ESTRATÉGICA (FOCO EN EL PRODUCTO)

- WOBM tool 16: Creador de prod./serv.
- WOBM tool 17: Boceto de prod./serv.
- WOBM tool 18: Segmentos del cliente del prod./serv.
- WOBM tool 19: Buyer persona del prod./serv.
- WOBM tool 20: Business model navigator del prod./serv.
- WOBM tool 21: Canales de distribución del prod./serv.
- WOBM tool 22: Mapa del posicionamiento esperado del prod./serv.
- WOBM tool 23: DAFO del prod./serv.
- WOBM tool 24: Objetivo SMART del prod./serv.
- WOBM tool 25: Clasificador de objetivos SMART del prod./serv.
- WOBM tool 26: Comprendiendo el embudo de marketing y ventas
- WOBM tool 27: Ingredientes del valor del prod./serv.
- WOBM tool 28: Longtail de palabras clave del prod./serv.
- WOBM tool 29: Propuesta de valor del prod./serv.
- WOBM tool 30: Golden circle de Simon Sinek del prod./serv.

ETAPA 2 - TÁCTICA

- WOBM tool 31: Selector de tácticas de marketing del prod./serv.
- WOBM tool 32: Conector inbound -customer journey- golden circle del prod./serv.
- WOBM tool 33: Compilador de conceptos para acciones del prod./serv.
- WOBM tool 34: Brainstorming de conceptos creativos para la acción __ del prod./serv.
- WOBM tool 35: Diseñador de acción del prod./serv.
- WOBM tool 36: Landing page de la acción del prod./serv.

ETAPA 3 - ACCIÓN

- WOBM tool 37: Selector de ingredientes del embudo del prod./serv.
- WOBM tool 38: Cronograma

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material enviado por el equipo docente (apuntes, pruebas de evaluación, memorias externas, DVDs, ...)

El Máster cuenta con un material impreso especifico que esta formado por:

- Un libro que el estudiante utilizará como guía para asimilar y conocer al detalle la metodología WOBM.
- Las herramientas WOBM en formato ficha que le servirán tanto para dinamizar su aprendizaje, como para

desarrollar en el futuro labores de consultoría o dirección de proyectos con metodología WOBM.

- Suscripción durante 1 año a la plataforma WOBM (valorado en 400€ aproximadamente) con acceso ilimitado a todas las herramientas WOBM digitalizadas, materiales adicionales, casos prácticos y un foro especifico donde la comunidad WOBM resolverá cualquier duda relativa a la metodología.
- Vídeos explicativos de los casos prácticos en formato brief y material escrito necesario para resolverlo.

Este material será abonado por el alumno junto a la matrícula del curso.

5. Atención al estudiante

Los alumnos dispondrán de acceso amplio y personalizado al cuerpo docente por los medios de comunicación previstos (carta, correo electrónico) o en forma directa (telefónica o visita personal):

Facultad de Económicas y Empresariales de la UNED - Departamento de Economía Aplicada y Estadística.

Lunes de 10 a 14 horas.

Teléfono: 91.398.93.36

Correo electrónico: itejera@cee.uned.es

6. Criterios de evaluación y calificación

Durante el Máster el alumno estudiará y resolverá al menos 4 casos prácticos (uno por etapa) que le ayudarán a comprender y asimilar los conceptos estudiados, así como un Trabajo Fin de Máster.

El estudiante deberá resolver ambas partes para poder superar el curso.

7. Duración y dedicación

Del 1/12/2022 al 30/09/2023.

El equipo docente considera que a partir de una dedicación media de 10 horas semanales puede obtenerse un aprovechamiento adecuado del Máster.

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

TEJERA MARTIN, IÑIGO

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

REINA PAZ, MARIA DOLORES

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

COLMENAREJO MARTÍNEZ, PABLO

Colaborador - Externo

HERVÁS RAMÍREZ, RUBÉN

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 2.400,00 €.

Precio del material: 600,00 €.

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 7 de septiembre al 15 de diciembre de 2022.

Información de matrícula:

Fundación UNED

C/ Guzmán el Bueno, 133 - Edificio Germania, 1ª planta

28003 Madrid

Teléfonos: +34913867275/1592

Correo electrónico: bsaez@fundacion.uned.es

http://www.fundacion.uned.es

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.