

Cursos de postgrado	Curso académico 2021-2022
	MARKETING DIGITAL, SOCIAL MEDIA Y BUSINESS ANALYTICS
60 créditos	del 14 de diciembre de 2021 al 30 de septiembre de 2022
	TÍTULO DE MÁSTER

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

Departamento

Informática y Automática

E.t.s. de Ingeniería Informática

Convocatoria actual

Existe una convocatoria de este curso en el último curso académico publicitado.

Periodo de matriculación:

Del 5 de septiembre al 28 de noviembre de 2024.

Periodo de docencia:

Del 16 de diciembre de 2024 al 30 de septiembre de 2025.

Puede acceder a ella a través de este [enlace](#).

PROGRAMA DE POSTGRADO

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

Curso 2021/2022

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 master va dirigido a estudiantes y profesionales proactivos dispuestos a potenciar su carrera profesional dentro del e-business, que deseen comunicar con éxito un producto o servicio a través de las nuevas herramientas de Social Media, plataformas móviles, comunidades, redes sociales, blogs, blogging, microblogging, Facebook, redes profesionales, etc.

Además está indicado para conocer todas las estrategias del Marketing relacional para captar clientes, fidelizar, aumentar su valor, vincularlos a la marca y convertirlos en preinscriptores.

No se requiere una titulación específica debiendo observarse en todo caso los requisitos de acceso marcados por la normativa de Formación Permanente

1. Presentación y objetivos

El objetivo del máster en Marketing Digital, Social Media y Business Analytics es la formación de profesionales de diversa procedencia, que pretenden adquirir una capacitación en el desarrollo de las nuevas tecnologías que están actualmente disponibles, para su aplicación al mundo empresarial.

El título tiene una clara proyección profesional, orientada a la empresa, pero no por eso deja de incluir también una vertiente de carácter académico, estableciendo las bases teóricas y abriendo marcos de investigación en temas de gran actualidad.

Para más información visitar la página web del curso:

www.mastermarketingdigitaluned.com

El máster tiene prevista la colaboración diversos ponentes que son profesionales del sector, tales como:

- **Sico de Andrés** (Consultor SEO).

- **Cristobal Martinez** (Consultor IT).**Susana Aparicio** (Search and Social Ads Senior Account Manager, GroupM (WPP)).
- **Edgar Sánchez** (Head of Search Marketing, NH Hotel Group).
- **Andrés Pérez Ortega** (Consultor de Estrategia Personal y Branding Personal).
- **Raul Rebollo** (Responsable de Desarrollo y Marketing Digital en EUROSISTEMA).
- **Elia Guardiola** (Especialista en Marketing Emocional, Storytelling y Storyexperiences).
- **Raquel González** (Directora de Comunicación en elTenedor).
- **Silvia Justo** (Socia y Directora de operaciones, EMMA.io).

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.

[Más Información](#)

2. Contenidos

1. Marca Personal

- Introducción al Personal Branding: tu marca, tu vida.
- La psicología de la búsqueda de empleo
- Tácticas de Marketing de Atracción y Marketing Directo
- La entrevista, el CV y el proceso de selección desde la marca personal
- Casos prácticos y ejemplos
- Los conceptos de búsqueda pública/búsqueda privada
- La nueva realidad de la búsqueda de empleo 'permanente' y su adecuación estratégica
- Diseñando una estrategia online para conseguir empleo.
- El caso de Twitter
- LinkedIn como herramienta para lograr trabajo
- Tu espacio web: tarjetas de presentación online, micro-blogs, blogs y páginas
- Otras redes sociales de interés: Pinterest, Tout, Facebook, etc.

2. Emprendiendo en WEB 2.0. WORDPRESS

- Aprender a crear, diseñar y gestionar una página web

- Diseño y gestión de contenido
- Instalación de plugins sociales, módulos y componentes

3. Prestashop

- Catálogo de Productos
- Gestión de Pedidos y Clientes
- Gestión de Módulos
- Templates
- Sistemas de Pago
- Estadísticas
- Herramientas
- Evaluación de la tienda Virtual

4.Herramientas de Marketing online aplicadas al ecommerce

- Principales métricas del negocio digital. Las herramientas de marketing online: los comerciales de mi canal online.
- Objetivos del marketing online: branding, tráfico, usuarios registrados, ventas
- Evolución del mundo del marketing: del off al on, pasando por una integración multicanal.
- Mi página web como primer elemento promocional: requisitos de usabilidad.
- Email marketing: comparación de principales herramientas
- Marketing de afiliación: características y principales redes
- Nuevas tendencias del marketing online:Real Time Bidding, Remarketing
- Social Media: Redes sociales: Del Social Media al Social Commerce
- La medición analítica como característica común: Principales herramientas.
- La ubicuidad de los nuevos medios: vídeo marketing y marketing móvil
- Atención al cliente como factor estratégico en la promoción de mi web

5. Introducción al manejo y análisis de datos con Excel

- Introducción al programa Excel
- Funciones básicas
- Tablas dinámicas
- Funciones de tratamiento de texto

- Funciones lógicas
- Pivotar tablas
- Funciones adicionales

6. Google Analytics

- Google Analytics
- Casos prácticos
- Certificación de Google Analytics

7. SEM

- Google Adwords
- Marketing para motores de búsqueda (SEM)
- Certificación de Google Adwords

8. Posicionamiento en buscadores SEO y SEM

- Motores de búsqueda
- Pasos previos a la optimización web
- Términos objetivos
- Factores internos (On page)
- Factores externos
- Optimización para medios sociales
- Gestión de la reputación online (ORM)
- Tendencias de los buscadores
- Buscadores y sus herramientas
- Midiendo sus resultados

9. Plan Social Media

- Que hacer y como en medios sociales.
- Presente de las redes sociales.
- Creación y configuración de redes sociales.
- Conceptos básicos específicos y comunes de las redes sociales.

- Herramientas de gestión de redes sociales
- Facebook, Twitter, Google+, Linkeding, Youtube, Pinterest, Intagram, Myspace, flickr, Blog, blogger, wordpress, tumblr
- Intro - Visión estratégica SM - web 2.0 - marketing online...
- Social Analytics
- Monitorización de marca - Listening - Gestión de crisis. Marketing de influencia. Brandwacht.
- Marketing de contenidos y transmedia
- Social paid media
- Modelos de negocio en Internet.
- Social Business: Innovation / RRSS internas - Cultura 2.0 / Social CRM / Loyalty

10. Marketing Móvil

- QR Codes
- Realidad aumentada
- Contenidos Mviles
- Webmovil vs Apps

11. StoryTelling

- StoryTelling

12. Reputación Online

- Reputación Online
- Gestión de crisis

13. Aspectos Legales

- Aspectos legales del ecommerce

14. Trabajo fin de máster (10 ECTS)

3. Metodología y actividades

La metodología del máster en Marketing Digital, Social Media y Business Analytics es eminentemente práctica y está basada en el método del caso.

Los temas se analizan a través de casos prácticos. Esta metodología permite identificar los principales problemas que afectan a las empresas y desarrollar la capacidad de toma de decisiones del participante, entre otras habilidades.

Para desarrollar esta metodología en nuestros programas online contamos con una plataforma virtual y unas sencillas herramientas, a través de las que se realizan las sesiones de clase.

Los alumnos irán aplicando los distintos conocimientos adquiridos en cada una de las partes a casos reales. Estos conocimientos conformarán la base para el desarrollo del proyecto fin de máster, en el cual llegarán a confeccionar una estrategia global para una empresa basándose en las diferentes técnicas y software existentes en el mercado.

El trabajo fin de máster consiste en el desarrollo de una web que incluye un plan de social media y estrategias de posicionamiento SEO.

La plataforma virtual es el punto de referencia de todas las actividades del programa y la plataforma tecnológica que mantiene unidos a profesores y alumnos desde las más diversas localizaciones geográficas.

El alumno podrá mantener contacto con los profesores y compañeros a través de Internet. El curso es enteramente a distancia aunque es posible que se realicen algunas sesiones presenciales de carácter no obligatorio por parte de distintos profesionales del mundo Social Media, SEO, Marketing, etc.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

El equipo docente entregará al alumno a través de la plataforma, material desarrollado por el propio equipo docente, que incluirá herramientas para desarrollar las distintas prácticas.

Los alumnos se instalarán los distintos programas y herramientas para el seguimiento y desarrollo del máster. Tendrán un tutor técnico que les ayude a la instalación de todos los programas y entornos.

En cada uno de los temas del máster se ha desarrollado un material específico para el desarrollo de este tema, donde se explican cada una de las funcionalidades de las diferentes herramientas que se tratan en el máster. Además en cada tema se les proponen una serie de ejercicios guiados para que el alumno pueda desarrollar el trabajo. En aquellas temáticas donde sea necesario, se proporcionará alojamiento para los servidores con los que el alumno va a trabajar y por último en los temas que así lo requieran se realizarán conferencias online, de las que se colgaran las presentaciones realizadas.

5. Atención al estudiante

La atención al alumno será mayoritariamente a través de la plataforma virtual del curso utilizando los foros disponibles a tal efecto.

Otra forma de contacto es a través del e-mail enviando un mensaje a las siguientes direcciones: nduro@dia.uned.es (Prof. Natividad Duro), raquel@dia.uned.es (Prof. Raquel Dormido) y elena@dia.uned.es (Prof. Elena Gaudioso).

También es posible contactar con el equipo docente a través de videollamada, previa cita con el equipo docente.

Por último, si es necesario también puede contactar con el equipo docente vía telefónica, todos los lunes y martes lectivos de 12h a 14h en los teléfonos: 91-3987169 (Prof. Natividad Duro), 91-3987192 (Prof. Raquel Dormido) o 91-3988450 (Prof. Elena Gaudioso).

6. Criterios de evaluación y calificación

El alumno deberá realizar de forma individual una serie de ejercicios esencialmente prácticos, con los que se pondrá de manifiesto que ha comprendido todas y cada una las temáticas que se tratan en el curso.

Para superar el máster, el alumno deberá presentar, al final del curso, un proyecto que englobará todos los conocimientos expuestos. Este trabajo fin de máster, que representará 10 créditos, consistirá en el desarrollo de una web que tenga incorporado un plan de social media y estrategias de posicionamiento SEO.

Para aquellos alumnos que realicen un mejor aprovechamiento del curso se ofertarán prácticas en empresas del sector.

7. Duración y dedicación

14/12/2021 hasta 30/09/2022

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

DURO CARRALERO, NATIVIDAD

Directores adjuntos

Director adjunto - Externo

QUINTANILLA CEJUDO, SONIA

Director adjunto - Externo

SOTO GOMEZ, JOSE CARLOS

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

DORMIDO CANTO, RAQUEL

Colaborador - UNED

GAUDIOSO VAZQUEZ, ELENA

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

GONZÁLEZ, PEDRO

Colaborador - Externo

LAZARO AVILA, MARIA

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 3.480,00 €.

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 6 de septiembre al 15 de diciembre de 2021.

Información de matrícula:

Fundación UNED

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

28003 ÿ Madrid

Teléfonos: +34 913867275 / 1592

Correo electrónico: bsaez@fundacion.uned.es

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

12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.