

Máster en **eCommerce y Marketing Digital**

Be Disruptive:

Hack the sales
funnel and succeed
in eCommerce

Máster en eCommerce y Marketing Digital

Solo en Europa hay más de **300 millones de compradores online** y las empresas, ante este gran mercado, necesitan integrar e incluso priorizar el canal de venta por internet, ya sea B2C o B2B.

Con el **Máster en eCommerce**, 100 % práctico e impartido por profesionales en activo, te formarás para dirigir los departamentos de **marketing digital y de comercio electrónico** de cualquier organización. A través de casos reales y de un Trabajo Final de Máster, aprenderás todo lo relacionado con el área de eBusiness con un alto componente práctico.

E-COMMERCE
LEADER ↓

COORDINADORES
Santiago Sánchez
Irene Bellido

CRÉDITOS
60 ECTS

DURACIÓN
1 curso académico

IDIOMA
Castellano

HORARIO

Viernes de 19:00 h a 22:00 h.
Sábados de 9:00 h a 15:00 h.

PERFIL DE ENTRADA

Profesionales en las áreas de marketing, comercial, comunicación, publicidad, logística, consultoría, finanzas, emprendedores, propietarios de empresas, y profesionales del área técnica que deseen gestionar con éxito un eCommerce.

TITULACIÓN

Máster de Formación Permanente en eCommerce.

RANKINGS

Top 1 Mejor Universidad de España en Business Administration

Global Ranking of Academic Subject, Shanghai Ranking 2022

Top 1 Mejor Universidad de España en Management

Global Ranking of Academic Subject, Shanghai Ranking 2022

1

2

3

4

5

OBJETIVOS

Podrás dirigir un departamento de **marketing digital** y un **área de eCommerce** como unidades estratégicas de negocio dentro de las compañías.

Definirás las **estrategias** necesarias en todas las áreas de un eCommerce, así como su implementación: logística, CRM y omnicanalidad.

Conocerás las herramientas de **SEO, SEM, Branding, Branded Content y Email Marketing, Mobil Commerce, Voice Commerce, Social Commerce, Marketing Automation**, entre otras.

Definirás los **KPIs** y el **ROI** de las acciones de marketing y mantendrás la competitividad, gestionando el **cash flow** y la **cuenta de resultados**.

Observarás el mercado y distinguirás las **oportunidades de negocio** reales que existen en **eCommerce** y dominarás los procesos para convertir, vender y cobrar a través de **internet**.

POR QUÉ CURSAR ESTE MÁSTER EN LA SALLE-URL

El Máster se compone de **dos módulos**, uno dedicado a todos los **aspectos clave para poder lanzar un comercio electrónico y otro dedicado a la elaboración del plan de marketing** y el dominio de las herramientas del marketing digital y la analítica online.

Abordarás desde una amplia perspectiva y de forma totalmente práctica, la dirección **estratégica de un comercio electrónico**.

Aprenderás a **planificar** y **dirigir campañas de marketing online** en un **entorno multicanal** y a **medir** los resultados de las acciones emprendidas, para ser capaz de **llevar la dirección del marketing estratégico, operativo y analítico**, y en definitiva liderar el negocio online de cualquier organización.

Y todo esto con **profesores en activo**, todos ellos trabajando en empresas de primer nivel, y especialistas de su materia.

“

Preparamos a profesionales para que sean capaces de liderar un comercio electrónico, desde la elaboración de un plan estratégico del comercio electrónico a todo lo necesario para su gestión, operación y marketing”.

SANTIAGO SÁNCHEZ,
Coordinador del Máster.

“

El Máster en eCommerce de La Salle me ha aportado una sólida base sobre el mundo de los negocios digitales. El principal valor diferencial del Máster es el enfoque al emprendimiento: los profesores y el programa académico te van guiando hasta entender cómo emprender y cómo enfocar una estrategia digital de una forma completa y 360”.

ESTEVE LOMBARTE,
CEO & Founder de Acqstic.

SALIDAS PROFESIONALES

Cuando hayas terminado el Máster en eCommerce y Marketing Digital, podrás desarrollarte profesionalmente como:

CRO, Especialista en Optimización de Conversión, enfocado en mejorar la tasa de conversión de visitantes a compradores en el sitio web.

eCommerce Data Analyst, al cargo de recopilar y analizar datos relacionados con el rendimiento del sitio web, las ventas, el comportamiento del cliente y otros insights para mejorar la estrategia de eCommerce.

Customer behaviour analyst, responsable de examinar el comportamiento y las preferencias de los clientes en línea para mejorar la experiencia de compra y aumentar las conversiones.



PROGRAMA ACADÉMICO

BLOQUE I

Marketing y Publicidad Digital I

Sentarás las bases del marketing a **nivel estratégico y táctico** y su evolución al marketing digital, y te introducirás en las diferentes **políticas de comunicación digital** y sus herramientas asociadas. También trabajarás el **SEO** (posicionamiento en buscadores), donde analizarás las bases de la disciplina y las diferentes estrategias asociadas a esta.

Diseño y Optimización Web

Aprenderás a crear una web, teniendo en cuenta todos los procesos centrados en el diseño y adaptación, con **herramientas de optimización y medición** como la **analítica web y acciones de Marketing digital** que ayudarán a mejorar las ventas e incrementar el ROI.

Marketing y Publicidad Digital II

Te centrarás en tres grandes bloques: **las aplicaciones móviles** donde analizarás el proceso de optimización, formatos y campañas; la **publicidad digital**, donde profundizarás en la planificación de campañas y las audiencias; y finalizarás con una **visión de 360°** integrando todos los canales.

Marketing y Redes Sociales

Estudiarás las principales redes sociales con el fin de aprender a gestionarlas con eficacia y profesionalidad, así como entenderás su impacto en las empresas y organizaciones.

Herramientas de Marketing Digital

Aplicarás los conocimientos adquiridos en entornos nuevos o pocos conocidos relacionados con el Marketing y la publicidad digital para enfrentarte a los retos de mercado actual.

Plan de Marketing Digital (Proyecto Final de Máster)

Trabajo donde aprenderás a analizar, definir y planificar un plan de marketing digital como documento estratégico y operativo. Incluye la aplicación de las múltiples áreas de conocimiento desarrolladas durante el curso en un negocio específico.

BLOQUE II

Generación de Tráfico y Captación de Clientes

Integrarás los conceptos y conocimientos sobre las herramientas de marketing digital para comercio electrónico, la **analítica y las métricas principales** y la gestión del **funnel de conversión**, tanto para comercio electrónico B2C como para B2B.

Convertir, Vender y Cobrar

Adquirirás los los conceptos y conocimientos prácticos para generar **oportunidades de venta** y convertirlas en pedidos, así como el ciclo básico de facturación y cobro, todo ello dentro del ámbito del comercio electrónico en su concepto más extendido, no solo en lo relativo a plataformas de comercio electrónico sino a otro tipo de alternativas de generación de negocio.

Logística, Atención al Cliente y Fidelización

Asimilarás los conceptos y conocimientos sobre tres aspectos clave de comercio electrónico como son **la logística, la atención al cliente y la fidelización**, que son además las tres actividades que más se centran en el contacto con los clientes.

Gestión Financiera de un eCommerce

Tratarás conceptos y conocimientos sobre la **gestión financiera, mercantil, fiscal y legal**, así como la gestión de cobros y fraude, de un comercio electrónico.

Plan de eCommerce (Proyecto Final)

Consolidarás una forma práctica los conocimientos y competencias adquiridos a lo largo del bloque de comercio electrónico y demostrarás el logro de los objetivos globales de aprendizaje.

PROFESORADO

El equipo docente del Máster en eCommerce y Marketing Digital, tanto presencial como online, está compuesto por relevantes profesionales en activo y académicos de prestigio, entre otros:

COORDINADORES:

Santiago Sánchez,

Consejero delegado de Etailers eCommerce y director del área de programas eBusiness de La Salle-URL.

Irene Bellido,

Directora Comercial del Grupo Lamadrid.

PROFESORES:

Maria Stefanoni,

Omnichannel & Innovation Manager en The Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson.

Juan Carlos Alcalde,

Logistics Project Manager en Miguel Torres, S.A.

Gerard Caula,

eCommerce Manager & Digital Transformation en Garcia de Pou.

Jordi Pascual,

eCommerce and Acquiring Payments Director en el Banc Sabadell.

Alexia Herms,

Brand Experience Content Manager en Tous.

Joaquim Ruiz Frago,

director de marketing en Etailers eCommerce y miembro de la Asociación Privada de Negocio Digital Barcelona Tech City.

Alberto Sampietro,

VP Engineering de SAGE (anteriormente CTO de SAGE España) y CTO de Inspirit.

Francisco Martínez,

Inside Sales & Digital Operations Manager en Adevinata, consultor de estrategia digital y profesor B2B en La Salle-URL.

MODALIDAD

PRESENCIAL

Estudia tu Máster en Barcelona en un Campus de excelencia internacional. Asiste a clases presenciales con flexibilidad para participar en algunas sesiones en remoto gracias a nuestra tecnología Smart Learning.

Además del contenido teórico, pondrás a prueba los conocimientos adquiridos realizando proyectos individuales y en grupo, asistirás a conferencias de expertos y eventos del sector y visitarás empresas para estudiar sus casos de éxito.

PROFESORADO EN ACTIVO EN EMPRESAS LÍDERES COMO:

Desigual	Roicos
García de Pou	Adevinta
Rubix	Paycomet
Polaroo	Nestlé
RB Logistics	Etailers Ecommerce
Bravo Advocats	Cozero
Netzsch	SAGE
Lifecole	Lladró



La Salle

Campus Barcelona



Laboratorio de I+D sobre Internet of Things

La Salle impulsa el mayor laboratorio europeo dedicado a la innovación sobre el Internet of Things con un modelo que fomenta la **colaboración entre empresas, emprendedores, estudiantes, profesores e investigadores.**

+ 30
Laboratorios tecnológicos

6 Grupos de investigación

Interactive Arts & Science lab

Hub audiovisual de referencia en Cataluña donde se promueve la investigación de nuevas formas de interacción entre humanos, máquinas y entornos virtuales, reales y mixtos.

La Salle Technova

El **emprendimiento y la innovación** son dos valores fundamentales de La Salle-URL. El **Parque de Innovación Tecnológica y Emprendimiento La Salle Technova** está dentro del Campus. Los **estudiantes pueden hacer realidad su propia idea de negocio** e incubarla en la aceleradora.

Top 10 Aceleradoras Europeas por Gust & Fundacy Report

Premio "Mejor Red de Business Angels" por la Asociación Española de Business Angels en 2017

+ 500 Proyectos empresariales incubados y acelerados

+ 27 M € Financiación para start-ups



Bolsa de trabajo

Nuestra metodología propia **Learning by Challenge**, basada en **retos empresariales reales**, nos permite estar en contacto con las empresas y dar respuesta a las necesidades del mercado. Ponemos en contacto al estudiante con **empresas de primer nivel de todos los sectores**. A través del servicio de **Bolsa de Trabajo** potenciamos la empleabilidad de nuestro alumnado.

+ 4.800 Ofertas tanto laborales como de prácticas anuales

96 % Tasa de ocupación de los estudiantes

+ 2.000 Empresas ofertantes en el ámbito de business

+ 1.200 Empresas ofertantes en el ámbito de ingeniería

+ 300 Empresas ofertantes en el ámbito de la arquitectura

RANKINGS DE LA SALLE

Top 1 Universidad de Cataluña en Inserción Laboral en el ámbito de negocios

Ranking U-Ranking,z 2023

Top 1 Mejor Universidad de España y 17ª del mundo en Business & Management

QS World University Rankings by Subject, 2023

Top 1 Mejor Universidad de Cataluña en el ODS 8

Times Higher Education Impact Rankings, 2023

Top 1 Mejor Universidad de España en Postgrados de Ingenierías y Arquitectura

Ranking U-Ranking, 2022

Top 1 Mejor Universidad de España en Management

Global Ranking of Academic Subject, Shanghai Ranking, 2022

Top 1 Mejor Universidad de España en Business Administration

Global Ranking of Academic Subject, Shanghai Ranking, 2022

Top 2 Mejor Universidad en España

Young University Rankings de Times Higher Education, 2022

Top 5 Universidad con mayor rendimiento de España

Ranking U-Multiranking, 2023

Top 5 Mejor Universidad de España

Ranking U-Multiranking, 2022

PROCESO DE ADMISIÓN

DOCUMENTACIÓN

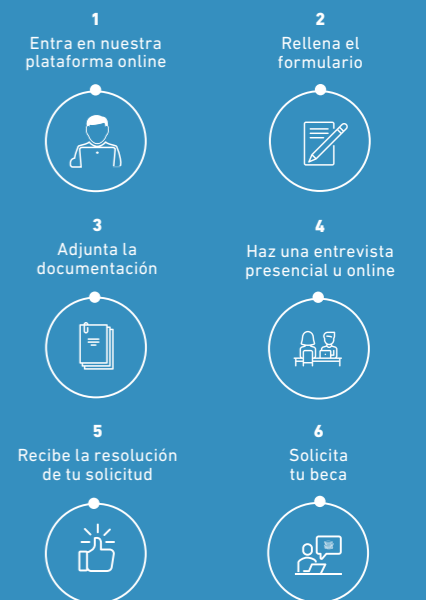
- Formulario de inscripción
- Acreditación de la titulación universitaria
- Currículum actualizado
- Copia del DNI o Pasaporte

ENTREVISTA PERSONAL

Una vez analizada tu documentación, te entrevistarás con el director del Programa para conocerte, valorar tu perfil profesional y asegurar un grupo de candidatos heterogéneo.

RESERVA

Cuando el Comité de Admisiones valide tu perfil, te comunicaremos el resultado de tu proceso de admisión y te informaremos de las condiciones de pago.



Inicia ahora el proceso de admisión



Consulta nuestras becas y ayudas al estudio

Be Disruptive:

Hack the sales
funnel and succeed
in eCommerce

ÁREAS DE CONOCIMIENTO

BUSINESS

- | Digital Management
- | Digital Business
- | Project Management

INGENIERÍA

- | Data Analytics
- | Tech Skills Engineering

ARQUITECTURA

- | Contemporary Architecture

FILOSOFÍA Y HUMANIDADES

ARTES DIGITALES Y ANIMACIÓN

ADMISIONES MÁSTERS Y POSTGRADOS

+34 932 902 419
admissions@salle.url.edu

LA SALLE CAMPUS BARCELONA

Sant Joan de La Salle, 42.
08022 Barcelona
+34 932 902 419
www.salleurl.edu



MIEMBROS DE:



BE REAL,
BE YOU.