



laSalle

UNIVERSIDAD RAMON LLULL

we love challenge

MECOM

Máster en
eCommerce

PRESENCIAL Y ONLINE

MÁSTERS Y POSTGRADOS

MÁSTER EN ECOMMERCE

Sólo 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**, un Programa 100 % práctico e impartido por profesionales en activo, tanto en modalidad presencial como online, 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.

COORDINADOR

Santiago Sánchez

CRÉDITOS

60 ECTS

MODALIDADES

Presencial y online

DURACIÓN

1 curso académico

HORARIO PRESENCIAL

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

HORARIO ONLINE

Flexible, con sesiones
síncronas

IDIOMA

Castellano

PERFIL DE ENTRADA

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

TITULACIÓN

Máster en eCommerce

OBJETIVOS

- 1 **Dirigir un departamento de marketing digital y un área de eCommerce** como unidades estratégicas de negocio dentro de las compañías.
- 2 Definir las **estrategias** necesarias en todas las áreas de un eCommerce, así como su implementación: Logística, CRM, omnicanalidad, etc.
- 3 Conocer herramientas de **SEO, SEM, Branding, Branded Content y Email Marketing, Mobil Commerce, Voice Commerce, Social Commerce, Marketing Automation...**
- 4 Definir los **KPIs** y el **ROI** de las acciones de marketing y mantener la competitividad, gestionando el **cash flow** y la **cuenta de resultados**.
- 5 Observar el mercado con mirada crítica y distinguir las **oportunidades de negocio** reales que existen en **eCommerce** y dominar los procesos para convertir, vender y cobrar a través de **internet**.

SALIDAS PROFESIONALES

Cuando hayas terminado el Máster en eCommerce, tanto en modalidad presencial como online, estarás perfectamente capacitado para desarrollarte profesionalmente como:

- **Responsable de las áreas de Marketing Digital y de eCommerce** de cualquier tipo de organización.
- **Consultor experto** en estrategia global de eCommerce.

¿POR QUÉ HACER EL MECOM PRESENCIAL U ONLINE? —

El Programa 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.



RANKINGS DEL PROGRAMA

WORLD UNIVERSITY RANKINGS 2021

2^a MEJOR UNIVERSIDAD EN
EL ÁREA DE NEGOCIOS
Y ECONOMÍA EN ESPAÑA

RANKING EDUNIVERSAL 2021

TOP 25 MEJOR UNIVERSIDAD EN
EL ÁREA DE ECOMMERCE Y
MARKETING DIGITAL

“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,

Director del área de Programas eBusiness de La Salle-URL.

PROGRAMA ACADÉMICO

BLOQUE I

Marketing y publicidad digital I

Sienta las bases del marketing a **nivel estratégico y táctico** y su evolución al marketing digital, así como se introducen las diferentes **políticas de comunicación digital** y sus herramientas asociadas. También se trabaja el **SEO** (posicionamiento en buscadores) donde se analizan las bases de la disciplina y las diferentes estrategias asociadas a esta.

Diseño y optimización web

Aprende 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

Centrada en tres grandes bloques: **Las aplicaciones móviles** donde se analiza el proceso de optimización, formatos y campañas; la **publicidad digital**, profundizando en la planificación de campañas y las audiencias; y finalizamos con una **visión de 360 grados** integrando todos los canales.

Marketing y redes sociales

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

Plan de marketing digital (Proyecto Final)

Trabajo Final de Máster (TFM) donde el estudiante aprende 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

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

Convertir, vender y cobrar

Aporta al estudiante 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

El estudiante asimila 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

Trata 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)

Pensado para consolidar de una forma práctica los conocimientos y competencias adquiridos a lo largo del bloque de comercio electrónico y demostrar el logro de los objetivos globales de aprendizaje.

METODOLOGÍA PRESENCIAL

El **Máster en eCommerce** es un Programa 100% práctico en el que:

- Combinarás clases teóricas con clases prácticas con el objetivo de que **asumas plenamente todos los conceptos** tratados en el curso.
- Durante las clases de fin de semana se desarrollan conceptos que luego asentarás durante la semana. Estas clases se combinan con **visitas a empresas para estudiar sus casos de éxito** en el ámbito del marketing online.

A lo largo del Programa trabajarás un **Proyecto Final de Máster** sobre una empresa real, lo que te permitirá:

- Tener una **visión estratégica completa y transversal** del proyecto.
- Aprender a **gestionar el presupuesto**.
- Conocer y utilizar las herramientas necesarias** para la táctica del día a día.

METODOLOGÍA ONLINE

Nuestra metodología online, propia y activa, se basa en el **aprendizaje situacional y el aprendizaje autodirigido**. Con el aprendizaje situacional te enseñamos, a través de los challenges, a abordar problemas y situaciones reales de la empresa con los que podrás **consolidar los nuevos conocimientos adquiridos**. Con el aprendizaje autodirigido, decidirás **cómo avanzar en tu formación** a partir de tu experiencia previa.

Nos hemos basado en el método constructivista, nos adaptamos a tus conocimientos previos para que aproveches al máximo el tiempo que dedicas a tu formación. Con nuestra metodología online **siempre estarás acompañado por los coordinadores y los mentores**, profesores expertos de cada asignatura, que están en activo y te asesoran para resolver los retos y avanzar en tu formación.

PROFESORADO

El equipo docente del **MECOM**, tanto presencial como online, está compuesto por relevantes profesionales en activo y académicos de prestigio, entre otros:

COORDINADOR: SANTIAGO SÁNCHEZ,

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

PROFESORES:

MARIA STEFANONI,

Omnichannel and 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 BANC SABADELL.

FRANCISCO MARTÍNEZ,

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

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.

ALEXIA HERMS,

Global Digital & Social Media Strategist en Stradivarius.

PROCESO DE ADMISIÓN

1 ENTREGA DE DOCUMENTACIÓN

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

2 ENTREVISTA ORIENTATIVA DE ADMISIÓN

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

3 RESERVA DE PLAZA

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.

La Salle Campus Barcelona forma parte de la **red internacional de universidades Lasalianas**, una institución con **300 años de historia**, formada por más de **1.600 centros educativos** presentes en más de **77 países**.

Además, La Salle-URL es **miembro fundador** de la Universidad Ramon Llull, reconocida como:

2ª MEJOR UNIVERSIDAD EN ESPAÑA

Young University Rankings de **Times Higher Education 2022**

TOP 6 MEJOR UNIVERSIDAD EN ESPAÑA

Ranking **CYD 2021**

TOP 4 UNIVERSIDADES CON MAYOR RENDIMIENTO DE ESPAÑA

Ranking **U-Ranking 2021**

TOP 76 MEJOR UNIVERSIDAD DE EUROPA

TOP 5 MEJOR UNIVERSIDAD DE ESPAÑA

Ranking **U-Multirank 2021**

TOP 2 MEJOR UNIVERSIDAD DE ESPAÑA EN BUSINESS AND ECONOMICS

World University Rankings: Business and Economics 2021

MÁSTERS Y POSTGRADOS LA SALLE - URL

BASE TECNOLÓGICA

La base tecnológica es el eje transversal y diferencial de todos nuestros Programas.

El dominio de la tecnología te permitirá liderar la transformación digital a todos los niveles: Gestión, técnico y de procesos, en cualquier ámbito y sector.

Los estudiantes trabajan en un ecosistema único que potencia la innovación, la transferencia del conocimiento, la investigación y su aplicación directa a las necesidades actuales de la empresa.

UN CAMPUS CON MÁS DE 4.000 ESTUDIANTES DE MÁS DE 80 NACIONALIDADES

En La Salle Campus Barcelona apostamos por el **networking** potenciando nuestra red universitaria y de antiguos estudiantes.

Te preparamos para trabajar en cualquier economía del mundo. **Stages e intercambios internacionales** con empresas y Universidades, un profesorado en activo y proyectos como La Salle Technova te capacitarán para tener una visión internacional.

+ 1.000

Estudiantes internacionales

+ 80

Nacionalidades

+ 20.000

Antiguos estudiantes

BOLSA DE TRABAJO CON MÁS DE 4.500 OFERTAS ANUALES

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.

+ 4.500

Ofertas laborales anuales

18 %

Ofertas publicadas son internacionales

+ 900

Convenios de prácticas anuales

EL MAYOR LABORATORIO EUROPEO 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**.

+ 2.000 m² en el Laboratorio Internet of Things Institute of Catalonia

+ 30 Laboratorios tecnológicos

6 Grupos de investigación

LA SALLE TECHNOVA, PARQUE DE INNOVACIÓN EN EL CAMPUS

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 de aceleradoras europeas
por Gust & Fundacity Report

Premio “Mejor Red de Business Angels” otorgado por la Asociación Española de Business Angels en 2017

+ 500

Proyectos empresariales incubados y acelerados

+ 27M €

Financiación para start-ups



INTERNET OF
THINGS INSTITUTE
OF CATALONIA



LA SALLE
TECHNOVA

laSalle

UNIVERSIDAD RAMON LLULL

we love challenge

ÁREAS DE CONOCIMIENTO

- | MBA
- | DIRECCIÓN DE PROYECTOS Y MÉTODOS ÁGILES
- | MARKETING, ECOMMERCE Y SOCIAL MEDIA
- | DIRECCIÓN TECNOLÓGICA
- | SUPPLY CHAIN
- | CONSULTORÍA SAP
- | TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- | EHEALTH
- | SMART CITIES
- | ACÚSTICA
- | BIG DATA Y DATA SCIENCE
- | DESARROLLO DE SOFTWARE Y CIBERSEGURIDAD
- | ANIMACIÓN, VIDEOJUEGOS Y UX
- | TELECOMUNICACIONES Y ROBÓTICA
- | SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA
- | REHABILITACIÓN Y RESTAURACIÓN
- | ARQUITECTURA DE INTERIORES
- | DISEÑO Y CÁLCULO DE ESTRUCTURAS
- | ARQUITECTURA Y EDIFICACIÓN
- | BIM MANAGEMENT

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



Aristos
Campus
Mundus

Campus de
Excelencia
Internacional

Miembros de:

