laSalle
UNIVERSIDAD RAMON LLULL
we love challenge

MECOM

Máster en e-Commerce

MÁSTERS Y POSTGRADOS

"Programa diseñado para formarte como directivo de la cadena de suministro. Prepárate para abordar la creciente complejidad de factores como la globalización, la constante evolución tecnológica y el e-Commerce."

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 e-Commerce**, un programa 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 en el área de e-business con un alto componente práctico.

COORDINADOR
Santiago Sánchez

CRÉDITOS
60 ECTS

MODALIDADES
Presencial

DURACIÓN
1 curso académico

HORARIO
Viernes de 19 a 22h
y Sábados de 9 a 15h

IDIOMA
Español

Perfil de entrada
Profesionales de áreas de marketing, comercial, comunicación, publicidad, logística, consultoría, finanzas, emprededores, propietarios de empresas, y otras áreas. Profesionales del área técnica que deseen gestionar con éxito un e-Commerce.

TITULACIÓN
Máster en e-Commerce

OBJETIVOS

1. Dirigir un **departamento de Marketing Digital o e-Commerce** como unidad estratégica de negocio y planificar el **negocio online** de forma integrada con el **resto de canales de la empresa.**
2. Definir las **estrategias** necesarias en todas las áreas de un e-Commerce, 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 **e-Commerce** y dominar los procesos para convertir, vender y cobrar a través de **internet**.

SALIDAS PROFESIONALES

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

- **Responsable de las áreas de Marketing Digital y de e-Commerce** de cualquer tipo de organización
- **Consultor experto** en estrategia global de e-Commerce
- **Gerente de área de e-Commerce** en agencias y consultoras

¿POR QUÉ HACER EL MECOM?

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

POSTGRADO EN MARKETING DIGITAL, RANKING EDUNIVERSAL 2019, EN LA CATEGORÍA DE MARKETING DIGITAL

4º MEJOR DE ESPAÑA.

21º MEJOR DEL MUNDO

PROGRAMA ACADÉMICO

BLOQUE 1

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 ésta.

Diseño y optimización web

Ofrece las claves para que el alumno sea capaz de crear un site y tenga en cuenta todos los procesos centrados en el diseño y adaptación. Se utilizan las herramientas de optimización y medición como la **analítica web** y se realizarán 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 estudia 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 alumno 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 2

Generación de tráfico y captación de clientes

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

Convertir, vender y cobrar

Aporta al alumno 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 alumno asimila los conceptos y conocimientos sobre tres aspectos clave de comercio electrónico como son la l**ogística, 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 e-Commerce

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 e-Commerce (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

El **Máster en e-Commerce** se imparte en formato presencial y es un programa 100% práctico en el que:

Combinarás clases teóricas con clases prácticas con el objetivo que **asumas plenamente todos los conceptos** tratados en el curso.

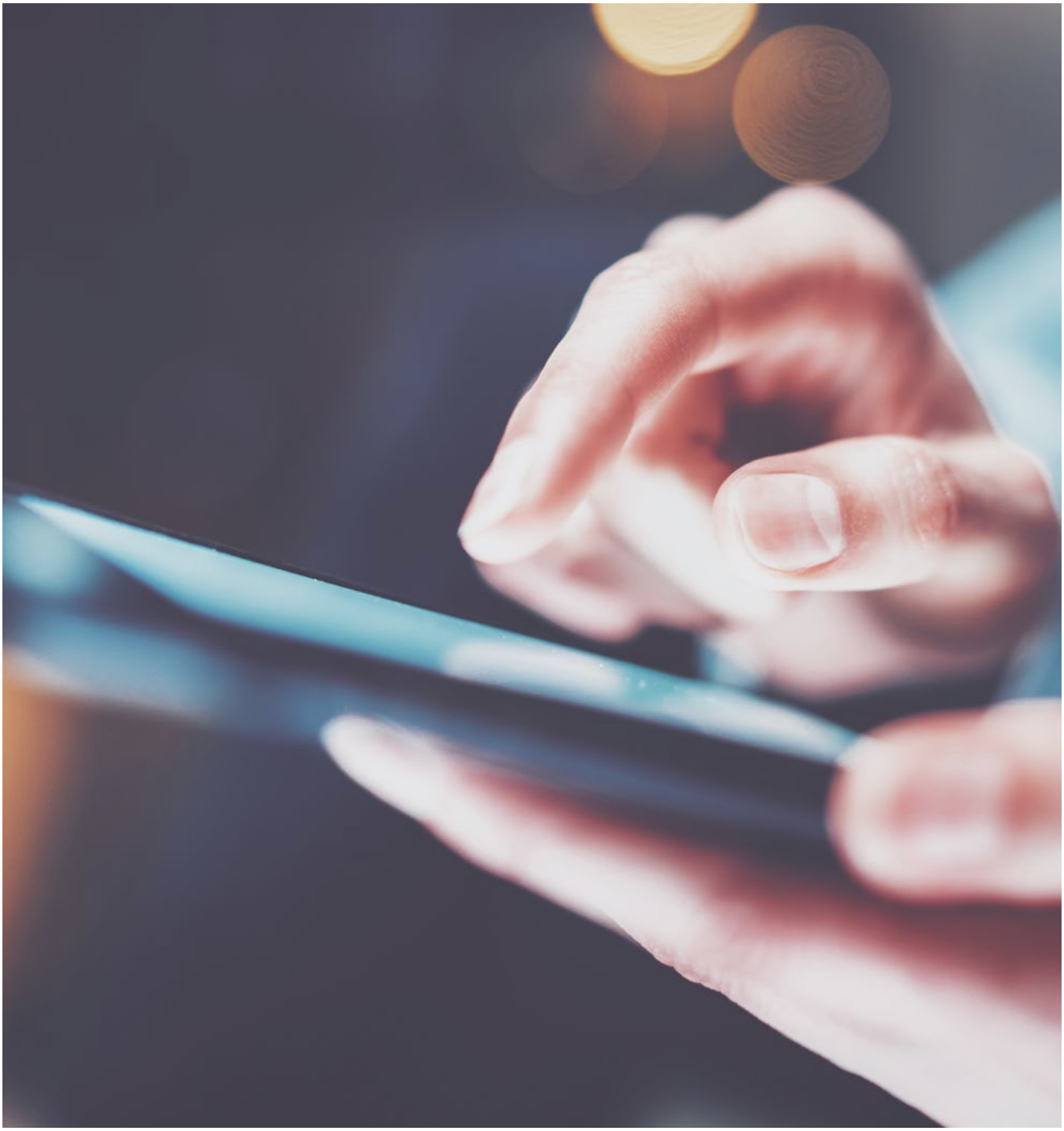
Durante las clases de fin de semana se desarrollan conceptos que luego asentarás durante la semana. Estas clases se combinan con **visitas a empresas para estudiar sus casos de éxito** en el ámbito del marketing online.

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.



PROFESORADO

El equipo docente del **MECOM** está compuesto por relevantes profesionales en activo y académicos de prestigio.

COORDINADOR: **SANTIAGO SÁNCHEZ,**
Consejero Delegado de Etailers E-commerce y
Director del Área de programas eBusiness de La Salle-URL

JORDI GARRIDO,
Profesor de Transformación Digital y co-fundador de startups.

JUAN CARLOS ALCALDE,
Logistics Project Manager en Miguel Torres, S.A

GERARD CAULA,
E-Commerce Manager & Digital Transformation en GARCIA DE POU

JORDI PASCUAL,
E-Commerce and Adquiring Payments Director
BANC SABADELL

FRANCISCO MARTÍNEZ,
E-Business Manager Würth España | Consultor de estrategia digital | Profesor B2B en la Salle

JOAQUIM RUIZ FRAGO
Director de Marketing en Etailers E-commerce, 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 – Stradivarius

"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 Sanchez,
Director del Área de programas eBusiness de La Salle-URL.

PROCESO DE ADMISIÓN

1 ENTREGA DE DOCUMENTACIÓN

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

2 ENTREVISTA ORIENTATIVA DE ADMISIÓN

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.

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.

MÁSTERS Y POSTGRADOS LA SALLE - URL

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:

25 MEJOR UNIVERSIDAD DEL MUNDO

Ranking **QS Code University 2019**

7ª MEJOR UNIVERSIDAD DE ESPAÑA

Ranking **U-Multirank 2019**

TOP 8 UNIVERSIDADES CON MAYOR RENDIMIENTO DE ESPAÑA

Ranking **CYD 2019**

TOP 150 GLOBAL UNIVERSITY EMPLOYABILITY

Ranking **Times Higher Education 2018**

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 alumnos 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 5.000 ALUMNOS DE MÁS DE 80 NACIONALIDADES

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

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
Alumnos internacionales

+ 80
Nacionalidades

+ 20.000
Antiguos alumnos

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 alumno 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

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 **alumnos 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

+ 600
Proyectos empresariales incubados y acelerados

+ 46M€
Financiación para start-ups

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

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:

AACSB INTERNATIONAL · EFMD · CLADEA 1967 · for Q · acreditado por AEEDE