

# ENAE

International Business School



PANAMERICAN  
UNIVERSITY



Máster Internacional en

# Marketing Digital.



Máster Internacional en

# Marketing Digital.





# Índice

---

ENAE	04
Rankings	06
Introducción al Máster	08
Perfil del alumno	10
Nuestra visión	12
Objetivos del Máster	14
Metodología	16
Diseña tu futuro	18
Programa Académico	20
Proyecto final	22
Prácticas en empresa y empleabilidad	24
Experiencia ENAE	26
Proceso de Admisión	28
Profesorado	30
Presencia internacional	37

ENAE

>>> NOSOTROS



Centro afiliado:



Universidad Politécnica de Cartagena



UNIVERSIDAD DE MURCIA

Centro afiliado:





# ENAE

Escuela de Negocios de la  
Fundación Universidad Empresa  
de la Región de Murcia (FUERM).

## Formación

líder en el mundo empresarial

## Excelencia

en los contenidos y metodologías.

## Referencia

en la práctica empresarial.

FORMANDO LÍDERES  
DESDE 1988

01// Formación continua

02// Reconocimiento  
internacional

03// Empredimiento

04// Crecimiento profesional

05// Herramientas prácticas

06// Grupos de networking



# Rankings

**ENAE entre las  
mejores escuelas  
de negocios**





# Forbes

## Ranking 2024

# #2

Executive MBA

*Categoría: Programas ejecutivos*

## Ranking 2023

# #2

Master in International Trade

*Categoría: Recién licenciados y jóvenes profesionales*

# #3

Magistrae

*Categoría: Alta Dirección*

## QS STARS



# Introducción al Máster

El Máster Internacional en **Marketing Digital con Mención en Inteligencia Artificial Aplicada** desarrolla las habilidades, competencias y experiencia en los graduados para liderar la transición de la función de marketing de local a internacional y de analógico a digital. El programa también mejorará el pensamiento estratégico, las ideas y las capacidades de previsión de los estudiantes, para innovar e internacionalizar la propuesta de valor de las empresas.

## > El Máster aborda la digitalización de cada uno de los eslabones de la cadena de valor del marketing:

- Investigación de Mercados
- Captación de Clientes
- Venta
- Fidelización
- Análítica e Inteligencia de Negocio

## > Y todo ello, desde la perspectiva más global de la transformación digital de toda la estrategia de la compañía:

- Digital Strategy
- Internacionalización Digital
- Mobile Innovation
- Digitalizing Projects & Operations





## A quién va dirigido.

- Directores y Ejecutivos de Marketing, Ventas Comercial Agencias y Medios de Comunicación interesados en profundizar en el conocimiento de los diferentes canales digitales.
- Profesionales de áreas estratégicas (Innovación, I+D, Estrategia) y tácticas (SI/TI, Operaciones) que quieran aprovechar las ventajas de la transformación digital desde una perspectiva de marketing.
- Emprendedores en fase de desarrollo comercial de sus proyectos Consultores vinculados a áreas informáticas y tecnológicas que necesiten familiarizarse con las herramientas y conocimientos que demanda el mercado actual.
- Profesionales en proceso de reciclaje laboral que se sientan atraídos por el marketing digital y las nuevas tecnologías.
- Y, además, jóvenes recién graduados y futuros profesionales que, desde distintos niveles, aspiran a gestionar la transformación digital de las compañías que va a desarrollarse en los próximos 5 años en esta área.







# Perfil del estudiante

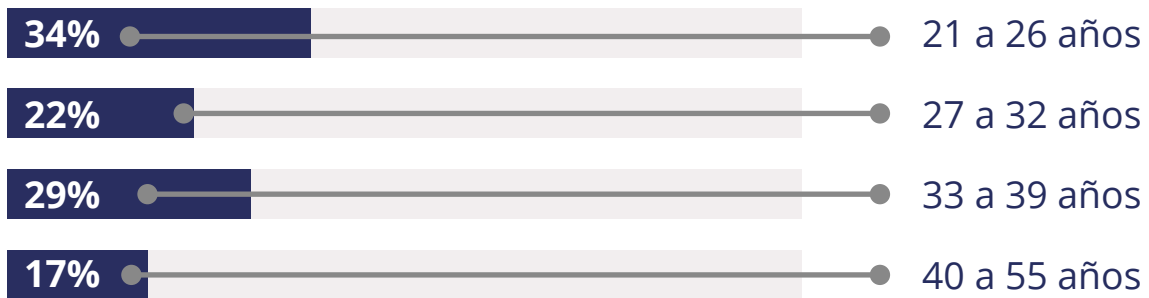
ENAE busca desarrollar a los mejores profesionales y ofrecerles herramientas para la creación de valor, en las empresas y la sociedad..

> **Actitud emprendedora.  
Liderazgo.  
Capacidad de trabajo en equipo.  
Sentido de la ética profesional.**





## Edad



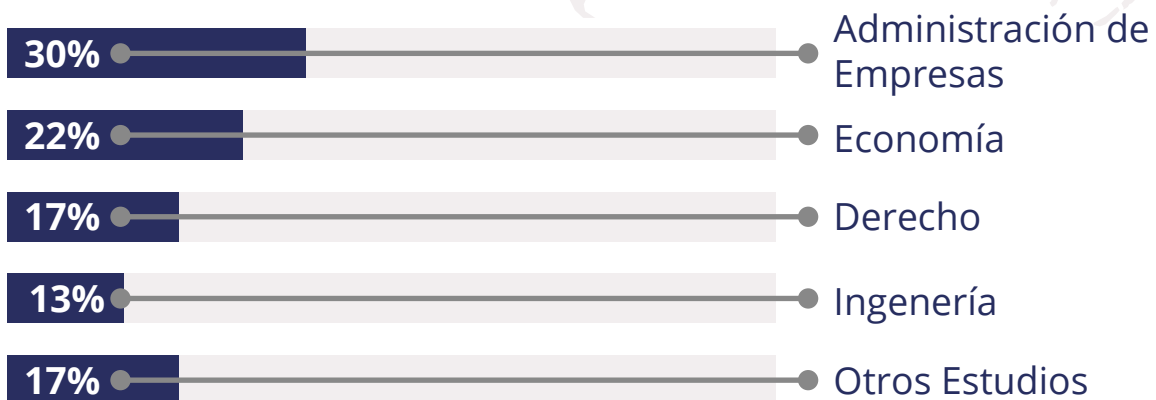
## Sexo



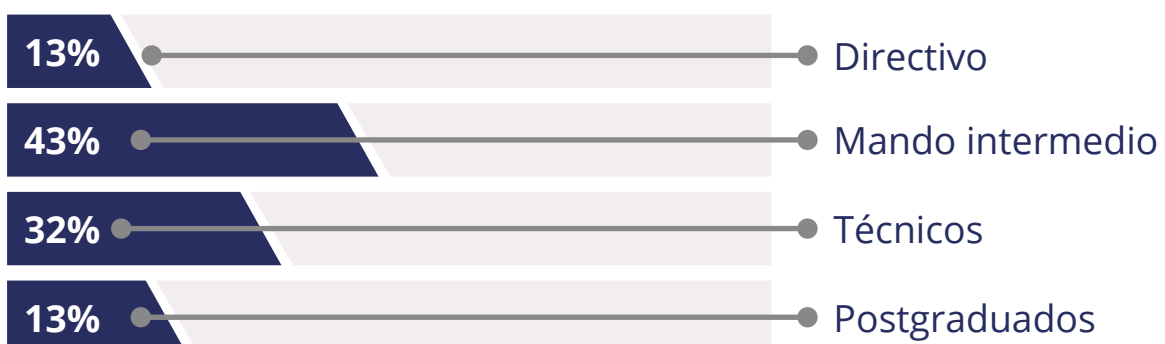
## Nacionalidades

- España
- Colombia
- Costa Rica
- El Salvador
- Francia
- México
- Panamá
- República Dominicana

## Titulaciones



## Categoría



# Nuestra visión

En la actual sociedad del conocimiento y de la información, el perfil de este tipo de profesionales es demandado cada vez por más empresas. El mercado busca profesionales de alto nivel con experiencia en análisis de datos que aporten valor dentro de la empresa simplificando procesos y generando soluciones ágiles, eficaces y de calidad.



El máster está orientado a profesionales que quieran reforzar y ampliar sus conocimientos y capacidades en inteligencia de negocios para asumir la dirección y liderazgo en áreas de estrategia, así como profesionales que quieran reorientar su carrera hacia la moderna y novedosa profesión del científico de datos. Tu camino acaba de empezar. Descífralo con nuestra formación.

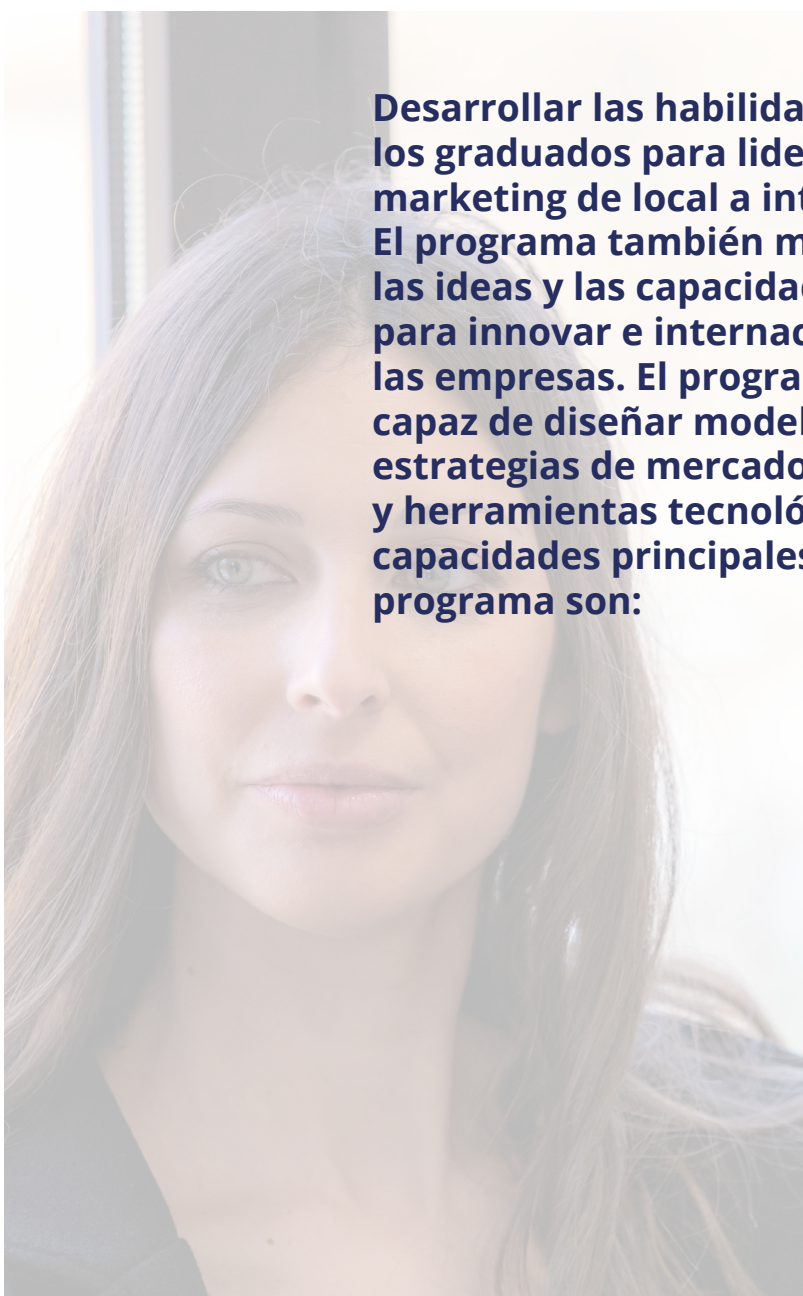






## Objetivos del máster

Desarrollar las habilidades, competencias y experiencia en los graduados para liderar la transición de la función de marketing de local a internacional y de analógico a digital. El programa también mejorará el pensamiento estratégico, las ideas y las capacidades de previsión de los estudiantes, para innovar e internacionalizar la propuesta de valor de las empresas. El programa desarrollará un profesional capaz de diseñar modelos de negocios digitales y desarrollar estrategias de mercadotecnia, utilizando las aplicaciones y herramientas tecnológicas de vanguardia. Las cuatro capacidades principales desarrolladas al finalizar este programa son:







**01 //**

**Aplicar técnicas cuantitativas y cualitativas para generar insights de mercado.**

**02 //**

**Proporcionar orientación en términos de asignación de recursos, combinación de marketing, adopción de tecnología y selección de nuevos productos e iniciativas de mercados.**

**03 //**

**Generar contenido relevante para diferentes canales de medios.**

**04 //**

**Gestionar la internacionalización de las funciones de marketing.**

# — Metodología

> **Programa**  
de prácticas

> **Metodología**  
activa ENAE

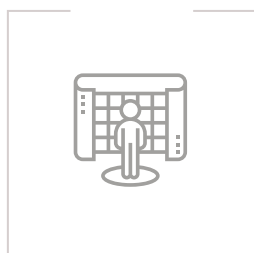
> **Bussines**  
plan

01 //



**APRENDIZAJE REAL**  
DEL MUNDO  
EMPRESARIAL

02 //



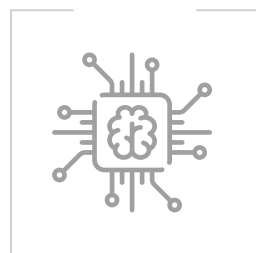
**FORMACIÓN**  
**GLOBAL** CON  
CLASES MAGISTRALES

03 //



**CAMPUS VIRTUAL**  
CON CONTENIDOS  
ADICIONALES

04 //



AULAS EQUIPADAS  
CON LAS **ÚLTIMAS**  
**TECNOLOGÍAS**

05 //



**PROYECTO FINAL:**  
BUSINESS PLAN

Learning by doing es nuestro modelo formativo centrado en la experiencia práctica y el contacto directo con el mundo empresarial.

**Aprendizaje**  
**Formación**  
**Personas**  
**Experiencia**  
**Situaciones reales**  
**Ayuda de un tutor**



## **Homologación**

Los programas de maestría en los Estados Unidos son otorgados por instituciones educativas que cuentan con la licencia para operar como Universidad. Esta licencia es otorgada y regulada en el caso del Panamerican University por la Comisión de Educación Independiente de Florida (Florida Commission for Independent Education o FCIE). Esta entidad es parte del Departamento de Educación del Estado de Florida. Los títulos académicos de los Estados Unidos son reconocidos por los países miembros del Commonwealth, y transferibles en la mayoría de países en el mundo.



# Diseña tu futuro

## *360 Learning*

Nuestro modelo formativo es más digitalizado, global e interactivo. Los alumnos pueden elegir realizar la formación en la modalidad que más les interese, sin perder la interacción en tiempo real con profesores y compañeros.

Un modelo que proporciona a los alumnos mayor flexibilidad, personalización de la formación y desarrollo de capacidades y habilidades digitales, consiguiendo el tándem perfecto que aúna lo mejor de los mundos presencial y online.

### **Todas nuestras modalidades incluyen:**

- Materiales de apoyo.
- Business cases de empresas reales.
- Actividades prácticas.
- Apoyo tutorizado.

### **Elige tu modalidad:**

01 //

02 //

03 //



## Modalidad Live Class

100% interactiva, formación síncrona (en directo).  
Sigue las clases desde casa o desde la oficina e interactúa con el profesor y tus compañeros como si estuvieras en el aula.

## Modalidad Semipresencial

Videoconferencias para el seguimiento del máster y clases presenciales durante las 2-3 semanas de la fase presencial en Murcia.

## Modalidad Presencial

Clases presenciales dos días a la semana, generalmente en horario de fin de semana, viernes por la tarde y sábado por la mañana.

# Programa Académico

Máster Internacional en Marketing Digital. Mención Inteligencia Artificial Aplicada.

NEGOCIOS INTERNACIONALES

---

FUNDAMENTOS DE MARKETING ANALYTICS Y BIG DATA

---

INFORMACIÓN DE MERCADO Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

---

MARKETING INTERNACIONAL

---

MARCAS GLOBALES, ARQUITECTURA Y DESARROLLO

---

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

---

PSICOLOGÍA DE LAS REDES SOCIALES Y CUSTOMER ENGAGEMENT

---

MARKETING Y PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES PARA DIFERENTES MERCADOS Y CULTURAS

---

INBOUND MARKETING Y POSICIONAMIENTO WEB

---

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO Y OMINICANAL

---

DIRECCIÓN DE PROYECTOS

---

TRANSFORMACIÓN Y PLAN DE NEGOCIO DIGITAL

---

ANÁLISIS DE NEGOCIO Y DIGITAL DASHBOARD

---

PROYECTO DE CAMPO

---

## Temario mención

INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

---

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING

---

POTENCIANDO LAS RELACIONES CON EL CLIENTE A TRAVÉS  
DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

---

PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

---

ANALÍTICA Y DATA DRIVEN






# Proyecto Final

El principal objetivo del proyecto es la aplicación de los conocimientos adquiridos durante el máster a un caso real o a un nuevo proyecto empresarial con claras posibilidades de puesta en marcha.





Se trata de evitar que buenas ideas empresariales o de negocio, creadas por los alumnos tras el aprendizaje realizado durante el curso, queden como un simple trabajo de evaluación cuando pueden tener aplicación inmediata en empresas en funcionamiento o generar nuevas empresas.

Durante la realización del proyecto, los alumnos contarán con la ayuda de un tutor que asesorará a los participantes y los dirigirá durante su realización. Los tutores tienen sus funciones determinadas. Los proyectos serán defendidos ante un tribunal el cual evaluará los mismos de acuerdo con los criterios fijados para ello.

➤ **Mejoras**  
en empresas ya existentes.

➤ **Creación**  
de nuevas líneas de negocio.

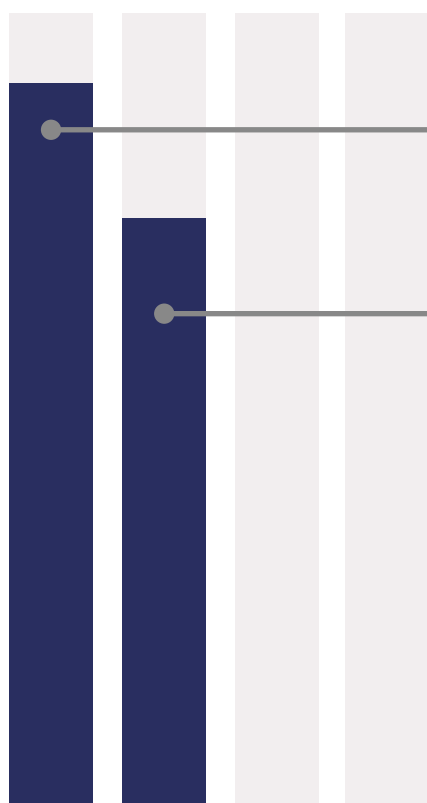
➤ **Implantación**  
en empresas ya existentes.

Algunas de las empresas en las que han realizado prácticas nuestros alumnos del Máster este año han sido: Hero España, IDCQ Hospitales y Sanidad, HEFAME, IKEA Ibérica, Agrocomponentes, Himoinsa, Portavoz Comunicaciones Integradas, Rapsodia, PC Componentes, El Pozo Alimentación, Terrapilar, entre otras.

V



# 1000



**91%**

de nuestros alumnos están trabajando al finalizar el máster.

**82 %**

de nuestros alumnos consiguen una mejora profesional al finalizar el máster.

**Todos nuestros alumnos formarán parte de la bolsa de empleo de ENAE Business School desde el momento en el que se inscriban y podrán acceder siempre que quieran, aunque hayan finalizado su formación.**

Ofertas de empleo y prácticas gestionadas cada año en empresas líderes





# Experiencia ENAE

## > ACTO DE GRADUACIÓN

### UN MOMENTO PARA RECORDAR

Tras un año de esfuerzo, constancia y aprendizaje de conocimientos, finalizamos con la entrega de diplomas a los alumnos.



## > NETWORKING

### PROFESIONALES & EMPRESARIOS

INTERCAMBIO Ideas, experiencias y conocimiento.

## > SEMINARIOS Y CONGRESOS

### ESPECIALIZADOS

Diversas temáticas con ponentes de primer nivel.





**Te acompañamos a lo largo  
de tu carrera profesional para  
enriquecer tus expectativas.**



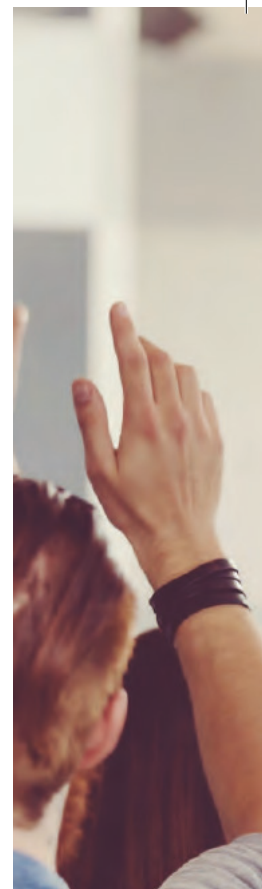




# Proceso de admisión

Para asegurar la idoneidad de los candidatos, todos los participantes deben superar un proceso de admisión que se compone de

## 5 FASES.



### 01 //

#### Preinscripción online

Matricúlate a través de nuestra web [www.enaе.com](http://www.enaе.com)

### 02 //

#### Envío documentación

Nuestro equipo académico recibirá y revisará toda tu documentación.





➤ **Debes estar motivado para dar lo mejor de ti, tener inquietud real por aprender, un espíritu dinámico y abierto, y predisposición para progresar en un entorno participativo e internacional.**

## 05 //

### Admisión

Se comunica la resolución del Comité de Admisiones.



## 03 //

### Entrevista personal

Recibida toda la documentación, te convocamos a una entrevista personal.



## 04 //

### Resolución

El comité académico evalúa la candidatura y toma una decisión.





# — Profesorado



## DIRECCIÓN

SERGIO MONTES MAS

### SERGIO MONTES MAS

CEO de Adapptation, consultora de transformación y adaptación digital de personas y marcas, desde 2012. Anteriormente fue Director de Marketing de Luzán 5 health Consulting, director digital del área de LATAM en Atrevía; director asociado en iCrossing España, agencia digital del Grupo Hearst Inc.

Socio de Bellum Media, y director general de Zento Media. Dirigió el área de Campañas de la multinacional sueca líder de afiliación online Trade-doubler y trabajó en el Grupo Prisa, en Elpais.com y As.com; en TPITelefó-

nica Publicidad e Información) y en Grupo Godó, editor de Lavanguardia.es.

A lo largo de su carrera ha trabajado para diferentes clientes: L'Oreal, Elle, BMW, LG, Jean Louis David, Franck Provost, Bankia, Ministerio de Igualdad, Porsche, Kaspersky, Mercadona, Hertz, Oracle, Volkswagen, Audi, Jones Lang Lasalle, Linea Directa.com, Unidental, Interflora, Tata Motors, Worldvision, GAES y Nuevo Futuro, entre otros.

### ROCÍO GONZÁLEZ MARTÍNEZ

Doctora en Data Science. Licenciada en Ciencias Matemáticas especialidad Estadística por la Universidad Complutense de Madrid, Máster Universitario en educación, especialización en matemáticas por la Universidad Camilo José Cela, Experto en Neuro-marketing por la Universidad de Alcalá de Henares. Actualmente, realiza el Doctorado en Data Analysis por la Facultad de Estadística de la UCM.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el área de Análisis de Datos y Data Mining. Especializada en el sector de Retail y banca. Siendo Responsable de Comunicación Externa en IKEA, llevó a cabo el lanzamiento de marca y apertura de tien-

das en Portugal. Otros clientes con los que ha trabajado son: Makro, El Corte Inglés, Barclays, Fujistu, Self Trade Bank, IBM. Fue pionera en la construcción de modelos predictivos, scoring de clientes, clustering, modelos RFM, análisis de la cesta de la compra, aplicación de Big Data al mundo de recursos humanos, análisis del ciclo de vida de cliente, testing de campañas, etc.

Profesora honorífica de la universidad Complutense, es conferenciante habitual en distintas escuelas de negocio nacionales e internacionales (ESADE, UCM, MSMK. EOI).

## CÉSAR APARICIO

Responsable SEO y Fundador de Cráneo Privilegiado desde donde gestiona grandes campañas de link building y consultoría SEO. Co-fundador de Safecont.com, una de las herramientas más avanzadas del mundo del SEO nominada como finalista de los European Search Awards.

Amplia experiencia como consultor de marketing online para multitud de

compañías de primer nivel y como linkbuilder en diferentes países (España, Estados Unidos, Reino Unido, Francia o Italia).

Profesor en los masters de SEO más prestigiosos de España y conferenciante en una gran cantidad de eventos de SEO, tales como SE-on-thebeach, Ensalada SEO y Pro Marketing Day entre otros.

---

## CAYETANO TORRES

Actualmente, ocupa el puesto de Senior Web Analyst y socio del Grupo Raíz Digital. Es socio fundador de la agencia de analítica web SEO y SEM, Magical Analytics. A lo largo de su trayectoria profesional, ha desempeñado la labor de Consultor Analista Web Certificado en Google Analytics, Project Manager de Marketing Online, Gestor Campañas SEM. Además, cuenta con experiencia de más de 5 años en trabajo con las Administra-

ciones Públicas y presentación de concursos.

Es profesor de SEO, SEM, Métricas y Digital Research Marketing en IE Business School y en ENAE Business School, entre otras escuelas y universidades nacionales.



## FÉLIX MANUEL ROS

Actualmente, Digital & eCommerce Manager en Marvimundo. ExSem Manager en PCComponentes, y anteriormente, Commerce & Digital Marketing Manager en Marnys y Hero España.

Desde el año 2.000 trabajando en empresas como cliente interno y en Consultoras Tecnológicas, le han proporcionado una amplia experiencia como profesional en Publicidad en Internet con amplios conocimientos

en diseño y puesta en marcha de estrategias para eCommerce.

Especializado en publicidad en Internet, Marketing en buscadores (Google Adwords), Retargeting, RTB, Publicidad en Redes Sociales (Social Ads), Banner Ads y Email Marketing. Orientado a conversión por objetivos y resultados, habituado a gestionar publicidad basada en Performance (CPL, CPA, CPC, CPV y CPM).

---

## RICARDO SUÁREZ

Actualmente es formador y desarrollador en proyectos de marketing online, posicionamiento web, usabilidad y diseño de páginas web.

Se ha especializado profesionalmente como desarrollador y formador sobre Internet y marketing online. Dentro de sus últimos cursos desarrollados se encuentran: Marketing Online en el siglo XXI, Estrategias con herramientas online 2.0, Como ser un experto en Analítica Web entre otros.

Ha realizado estudios relacionados con las nuevas tecnologías: sobre el

uso de herramientas online 2.0, tendencias del uso de Internet en las empresas y sobre las ventajas de la innovación online empresarial.

Actualmente trabaja como formador especializado en Marketing Online y como desarrollador en proyectos de marketing online, posicionamiento web, usabilidad y diseño de páginas web.



## RAMÓN ALBERTO CARRASCO GONZÁLEZ

Doctor en Informática por la Universidad de Granada con título Cum Laude. En la actualidad es Senior Data Scientist en la Dirección de Explotación Comercial (Marketing) en Banco Mare Nostrum desarrollado principalmente tareas analíticas mediante herramientas de: Data Mining (Clementine y Oracle Data Mining), Teradata, PL/SQL.

Anteriormente ha sido responsable de Data Warehousing (ETL, Business Intelligence...) en la Dirección de Arquitectura Tecnológica y responsable de Business Intelligence en la Dirección de Marketing de Caja

Granada. De su experiencia docente destaca que ha sido profesor asociado en la Universidad de Granada durante 8 años y actualmente es profesor asociado en el Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad Complutense de Madrid.

Ha realizado diversas publicaciones, nueve de ellas incluidas en el ISI JCR, así como dos libros monográficos sobre Data Mining y su aplicación en economía, finanzas y marketing. Igualmente ha participado en numerosos proyectos de investigación.

---

## LORETO GÓMEZ

Diplomada en Marketing y Administración de Empresas, cuenta con otros títulos como el de Máster en Marketing y Comunicación Digital o "Executive Education Program" en Redes Sociales por IE Business School; Master en Marketing de Moda y Experto Universitario en Comunidades Virtuales (UNED) o Certificado de Especialización en Community Management por la Asociación Española de Responsables de Comunidades Online (AERCO).

Con más de 17 años de experiencia, su trayectoria profesional se centra en el campo del marketing, ocupando puestos como Responsable de

Marca, Product Manager o Directora de Marketing o de Estrategia Digital en múltiples empresas. Ha gestionado estrategias digitales en Guggenheim, Costa Cruceros, Iberdrola Inmobiliaria, diversos centros comerciales y proyectos internacionales como Quirón, My days, etc.

En la actualidad, trabaja como Directora en el Departamento Digital dentro de la empresa El Sofá Verde y asesora a diversas agencias en su estrategia digital.

## ADOLFO SUJATOVICH

Ingeniero industrial, I.T.B.A. - Instituto Tecnológico de Buenos Aires (Argentina). Máster en Dirección Industrial, especialización en marketing y finanzas, Technion - Israeli Institute of Technology (Haifa, Israel).

Con amplia experiencia en puestos directivos de empresas de gran consumo, fue durante 9 años Responsable del Departamento de Marketing de Donuts Corporation Málaga. Desde 2001 es Director de Marketing y Miembro del Comité de Dirección

de FRIPOZO (Grupo Fuertes - ElPozo Alimentación).

---

## FELIPE GÓMEZ-PALLETE

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. Estudios de Ciencias Económicas y Empresariales, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Alemania. Project Manager Professional (PMP), por el Project Management Institute (PMI). ITIL Foundations, IT Service Management. Programa Enfocado de Gestión de Proyectos, IESE Business School.

Socio fundador de OHD Digital Thinking. Experto en ecommerce y Shopify con 15 años de experiencia como consultor internacional de negocios y tecnología, ecommerce, desarrollo de marketing off y online y negocios internacionales.

Especialista en optimizar negocios a través de la implantación de nuevas tecnologías en entornos multiculturales y multidisciplinares.



# Presencia Internacional

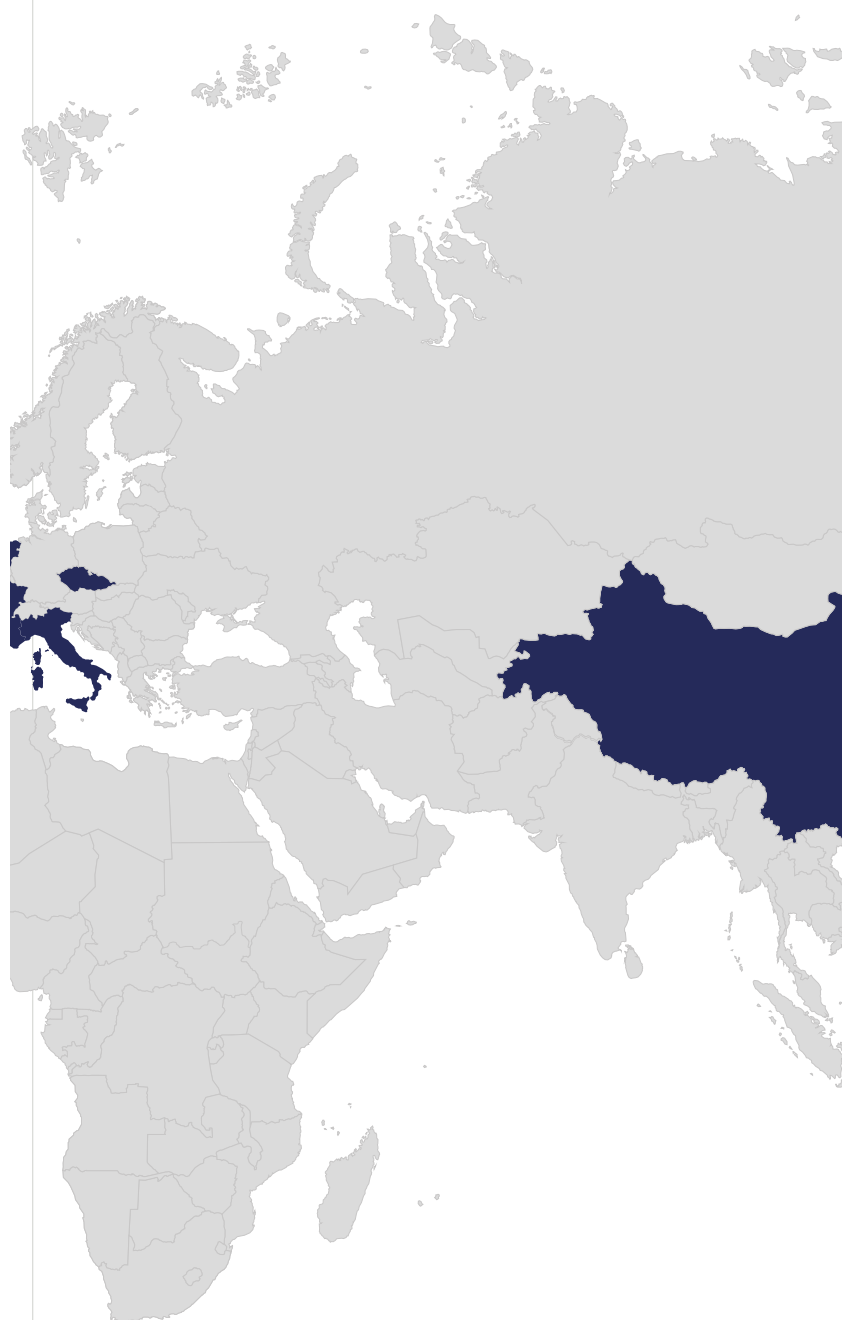




# ENAE

International Business School

- > Estados Unidos
- > México
- > Guatemala
- > Honduras
- > El Salvador
- > Nicaragua
- > Costa Rica
- > Panamá
- > Venezuela
- > Colombia
- > Ecuador
- > Perú
- > Bolivia
- > República Dominicana
- > Reino Unido
- > Polonia
- > República Checa
- > Países Bajos
- > Italia
- > Francia
- > Marruecos
- > China
- > España



**ENAE**  
International Business School



**PANAMERICAN  
UNIVERSITY**

ENAE Business School  
Fundación Universidad Empresa  
de la Región de Murcia  
**enaes.es**

Contacto  
**info@enaes.es**  
**+34 968 899 899**