

Westfield[®] Business School



Especialización
Digital Business
Modalidad Online



Westfield[®]
Business School

eig Business
School

www.westfield.edu

Sobre Westfield Business School

WESTFIELD BUSINESS SCHOOL somos una escuela de negocios americana con el propósito de formar líderes sostenibles con visión global, capaces de impactar positivamente las organizaciones, la sociedad y el planeta.



Acreditada por ACICS.

Licencia 4569 otorgada por la Commission for Independent Education (CIE) de Florida.



Nuestros diferenciadores



Modalidad Online

100% Clases en español

20 años Apostándole a la formación online

Doble certificación: diploma americano y europeo.



• People,
• Planet
• & Profit



Metodología del Caso Harvard.



HARVARD
UNIVERSITY

100% de los casos de estudio son: Triple Bottom Line.



People



Planet



Profit



Programa centrado en el ser. A través de:



Prestigio

CLA
CONSULTING

¿A quién está dirigido?



- A profesionales que desean ampliar sus conocimientos, habilidades y manejo en las herramientas que requiere para el e-commerce.
- Ejecutivos y responsables de departamentos comerciales, de marketing, operaciones, logística y desarrolladores de productos digitales.



Descripción de la Especialización

- El proyecto abarca desde la conceptualización de la idea del proyecto digital y la aplicación de cada uno de los puntos que conforman un e-commerce.

Objetivos del programa

- Desarrollar todas las funciones que un experto en e-commerce debe desempeñar en un Departamento de Marketing Digital.
- Analizar el entorno y la competencia para encontrar una propuesta de valor diferencial.
- Encontrar la manera de optimizar el canal on-line para alcanzar a nuestro target de la manera más eficiente.
- Diseñar un modelo de negocio digital que sea rentable para la organización, la sociedad y el medio ambiente.

El reto

- Implementar modelo de negocio digital que sea rentable para la organización, la sociedad y el medio ambiente, alineado con la planificación estratégica y entendiendo en profundidad todas las variables que participan en dicho proceso.

El resultado



- Desarrollar proyectos digitales con nuevas propuestas de valor.
- Analizar el entorno y competencias en las áreas digitales dentro de la organización.
- Diseñar un modelo de negocio digital que sea rentable para la organización, la sociedad y el medio ambiente.

Nuestra metodología *Project Based Learning (PBL).*

El PBL tiene como misión que el estudiante adquiera conocimientos mediante la realización de un **proyecto** diseñado por el docente.

El estudiante deberá adquirir los conceptos y manejar las herramientas que le permitan completar con éxito el proyecto.

Esta forma de trabajar fomenta habilidades esenciales, tales como el trabajo en equipo, el aprendizaje autónomo, la planificación, la gestión del tiempo, y mejora las expresiones tanto oral como escrita, consiguiendo que el estudiante viva un proceso de motivación cuyo resultado es el aumento de su rendimiento.



El proyecto es adaptativo y aplicable a tu emprendimiento o a la compañía para la que trabajas, a modo de implementación a corto plazo.

Estructura del programa



Tiempo:

- 15 semanas
- 2 semanas de introducción.
- 12 semanas de desarrollo del proyecto.
- 1 semana de evaluación.



- **Modalidad: On line.**
- Metodología del proyecto.
- Resolución de un reto empresarial real.



- Entregas del proyecto.
- Trabajo en equipo.
- Master class semanales, planificadas para el desarrollo de tu proyecto.



Calendario del programa

| Domingo | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado |
|--|---|--------|-------------|--------------------------|--|--|
| Acceso al material semanal por cubrir Trabajo Individual | Revisión y lectura de materiales para la profundización en los conceptos de la semana | | Masterclass | | Responder evaluación y encuesta semanal | Entregable parcial de avance de proyecto |
| | | | | Trabajo en Equipo | Trabajo coordinado en grupo sobre el entregable semanal del proyecto | |

Bloque 1 : Estrategia, análisis y macroentorno para un negocio e-commerce

| Semana | Contenido |
|--------|---|
| 1 | <ul style="list-style-type: none">Analizar el entorno externo e interno de nuestro e-commerce. Relacionado al cliente y la competencia. |
| 2 | <ul style="list-style-type: none">Conocer los fundamentos de una estrategia y cómo se realiza el DAFO. |
| 3 | <ul style="list-style-type: none">Tomar contacto y manejar conceptos fundamentales como: marca, producto, catálogo y distribución. |
| 4 | <ul style="list-style-type: none">Valorizar la relación con el cliente, CRM para un negocio de e-commerce. |
| 5 | <ul style="list-style-type: none">Conocer, actualizar conocimientos y conceptos relacionados con la medición web. |

Bloque 2: Tienda online, marketing digital y dispositivos

| Semana | Contenido |
|--------|---|
| 6 | <ul style="list-style-type: none">Elementos de básicos para un e-commerce. |
| 7 | <ul style="list-style-type: none">Relaciones públicas (RRPP). |
| 8 | <ul style="list-style-type: none">Estrategia de pauta digital enfocada en medios pagos SEM. |
| 9 | <ul style="list-style-type: none">Display y compra programática. |
| 10 | <ul style="list-style-type: none">Otras disciplinas: plan de medios y análisis financiero. |



USD 1,000
Comunidad Alumni



USD 1,500
Público general



Fecha:
03 de Julio 2022



Westfield Business
School



@westfieldbs



Westfield Business
School

Contáctanos:



LATAM: +57 3105716372
USA: +1- 786 7675846



westfield.edu



admissions@westfield.edu



1200 Brickell Ave. 680 Miami,
FL 33131