

Máster en International E-Business

Aprende a trabajar en los mercados internacionales y a gestionar empresas en un entorno global



ICEX-CECO



Referente en la formación
de profesionales en
economía y comercio
internacional

40 AÑOS DE EXPERIENCIA

Desde su creación en 1976, en ICEX-CECO se han formado generaciones de empresarios, universitarios y empleados públicos españoles y extranjeros de más de 70 países en economía y comercio internacional.

Más de 25.000 estudiantes, que hoy ocupan puestos de responsabilidad en la dirección de empresas, Organismos Multilaterales y en el área de economía y comercio de la Administración, han cursado estudios en ICEX-CECO.

En los últimos años, más de 2.000 empresas han confiado la formación de sus cuadros a través de nuestros programas tanto en abierto como en *in-company*.

ICEX España Exportación e Inversiones, a través de su Dirección Ejecutiva de Formación, impulsa así la formación de capital humano para la internacionalización de la economía española y promueve el desarrollo profesional de los responsables y gestores de empresas, asociaciones empresariales y otros entes públicos o privados, así como de los jóvenes que optan por una profesión vinculada a la economía internacional.

COMPROMISO CON LA FORMACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

La globalización de los mercados y el aumento sustancial de la competitividad a nivel nacional e internacional, plantea nuevos desafíos a las empresas que se encuentran con la necesidad de formar a sus equipos y directivos en el dominio de técnicas específicas para triunfar en este nuevo entorno.

ICEX-CECO da respuesta a la demanda de formación de posgrados y directivos en un contexto de internacionalización creciente de las empresas, contribuyendo así a la mejora de su competitividad y favoreciendo su presencia global, especialmente de las pymes.

ICEX-CECO: ENCUENTRO ENTRE INSTITUCIONES Y EMPRESAS

ICEX España Exportación e Inversiones, al integrar las actividades de ICEX-CECO, se sitúa en una posición privilegiada para servir de punto de encuentro entre administraciones españolas y extranjeras; universidades; confederaciones empresariales, asociaciones de exportadores, consultorías y otras instituciones en materia de formación.

MÉTODOS DE ENSEÑANZA ACTIVOS Y PROFESORADO DE ALTA CUALIFICACIÓN

El objetivo del centro no es simplemente transmitir conocimientos, sino ayudar a sus estudiantes a desarrollar sus propias capacidades. Para este fin, su método de enseñanza está basado en una eficiente combinación de teoría y práctica con la participación activa del estudiante, que aprende las técnicas, habilidades y estrategias que más tarde aplicará en su vida profesional.

ICEX-CECO cuenta con un moderno **Campus Virtual** que utiliza como base para la actividad docente en los cursos on-line y mixtos, o como apoyo en los programas presenciales, basado en un modelo tutorial muy próximo al alumno, con herramientas que permiten la interacción permanente entre los participantes.

Uno de los principales activos de ICEX-CECO es su **claudio multidisciplinar**, formado por cerca de 300 expertos, profesores y consultores, todos ellos profesionales de la más alta cualificación docente y reconocido prestigio empresarial.



12.500 horas de formación y más de 2.100 nuevos alumnos al año

- MÁSTERES Y MBA'S
- CURSOS Y SEMINARIOS
- FORMACIÓN IN COMPANY
- FORMACIÓN INTERNACIONAL
- EMPLEADOS PÚBLICOS Y OPOSICIONES



BIENVENIDA

Me ha permitido aportar una diferenciación a mi negocio y conocer ese mundo desde una perspectiva práctica y eminentemente útil, totalmente actualizada y bajo la potencialidad de las herramientas tecnológicas como palanca que, bien utilizadas, pueden conseguir el posicionamiento de cualquier empresa en los mercados internacionales”.

JUAN MARTÍNEZ MARTÍNEZ
Máster en International E-Business, 3.ª edición

El vertiginoso avance de la economía digital en el contexto internacional muestra un presente y futuro en el que las empresas deberán competir en un escenario globalizado, con Internet como principal vía de negocio y, por su propia naturaleza, como elemento clave en su internacionalización. Otra realidad a tener en cuenta es el manifiesto desequilibrio entre las empresas españolas y las de otras economías más pujantes, que cuentan con un mayor recorrido temporal tanto en la integración de los aspectos digitales en sus estrategias como en la preparación y conocimiento de sus profesionales en sus herramientas.

El **Máster en International E-Business** nace con el objetivo de contribuir a la transformación de nuestras empresas y profesionales a este nuevo entorno y es fruto de la fusión del conocimiento necesario para desarrollar una estrategia de comercio internacional con las herramientas digitales de obligada utilización para la consecución de este objetivo. ICEX España Exportación e Inversiones aporta una amplia experiencia formativa en la capacitación digital de cuadros directivos a nivel internacional.

El programa aúna el conocimiento exhaustivo de los conceptos de todas las áreas que componen el negocio digital, multidisciplinar por esencia, con su correspondiente aplicación práctica, a través de numerosos casos reales de empresas de diversos tamaños y sectores. Nada mejor que las lecciones aprendidas de aquellos con más experiencia para allanar el terreno a los nuevos entrantes. Esta filosofía se concreta en un cuadro de profesores, todos ellos profesionales del sector digital, que aportan su amplia experiencia y conocimiento al aprendizaje del alumno, a través de una metodología 100 % on-line que permite el contacto directo entre alumnos y profesores por medio de las herramientas on-line (foros, chats, sesiones de conferencias web, charlas magistrales, etc.), respetando al máximo la compatibilidad con obligaciones profesionales.

El programa está dirigido tanto a los que se inician en este ámbito como a aquellos profesionales que desean ampliar sus conocimientos y/o aplicarlos a las complejidades del contexto internacional. Bienvenidos a este apasionante curso.

Fernando Aparicio Varas
Fernando Moreno de Salinas-Medinilla
Codirectores del Máster



DIRIGIDO A

- Posgraduados con vocación internacional e interesados en el entorno digital.
- Profesionales, empresarios o directivos de empresas y emprendedores de cualquier sector que deseen incrementar sus aptitudes para desarrollar su negocio en el entorno digital.

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos, habilidades técnicas y competencias en la gestión internacional de empresas bajo los nuevos modelos de gestión comercial, *marketing* digital y nuevas tecnologías.
- Analizar el impacto de los modelos de gestión derivados de la aplicación de las más modernas tecnologías de la información o de la comunicación.
- Dotar a los asistentes de la oportunidad de convertir sus empresas en locomotoras en la economía digital en un entorno internacional y convertir este conocimiento en la principal ventaja competitiva.
- Saber gestionar empresas aplicando los modelos más avanzados y dinámicos, como son los propios de la era digital.
- Integrar dentro de la estrategia de internacionalización de las empresas tradicionales los elementos clave de la economía digital, contribuyendo a la modernización de las empresas y a su competitividad internacional.
- Desarrollar habilidades y pensamiento estratégico para internacionalizar empresas haciendo uso de las herramientas digitales, propiciando la apertura de nuevos mercados a menores costes y de forma más eficiente y escalable.
- Comprender e interpretar la innovación y el cambio de los modelos de gestión, adaptando la empresa a las nuevas realidades ofrecidas por las nuevas tecnologías.

PERFIL

DE LOS ALUMNOS



Según el Informe ONTSI 2016 el comercio electrónico B2C en España continúa en expansión, con un crecimiento del 27,5 % en 2015



METODOLOGÍA ON-LINE

**Duración total del
Máster:**
507 horas lectivas

METODOLOGÍA

El programa se desarrolla íntegramente con metodología on-line, con utilización de las más avanzadas técnicas de enseñanza en este formato.

Los contenidos se desarrollan con un fuerte componente práctico, que combina:

- Utilización de tecnologías como campus virtual, pizarra virtual, *web conference*, foros y otras herramientas de trabajo colaborativo.
- Casos reales de empresas que asegurarán a los alumnos un conocimiento práctico de la aplicación del contexto digital en la empresa, dirigido a su expansión internacional.
- Sesiones especiales: clases magistrales de los profesionales más relevantes procedentes de empresas e instituciones del entorno digital e internacional.
- Trabajo individual y en equipo, lo que garantiza la aplicación práctica de lo aprendido.

El alumno debe realizar un Proyecto Fin de Máster bajo la dirección de un tutor, consistente en la elaboración de un plan de negocio a nivel internacional y enfocado en las técnicas y medios de la economía digital.

El número máximo de alumnos en el curso es de 30, lo que favorece una relación directa y comunicación continua con el profesor y garantiza una formación cercana al alumno.

La planificación de actividades, ejercicios, lecturas y casos prácticos está diseñada para que los alumnos dediquen entre 12 y 15 horas de trabajo semanal.

EVALUACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL ALUMNO

Cada alumno será evaluado individualmente en función del trabajo desarrollado y de su nivel de participación en los diferentes módulos que componen el Máster.

El procedimiento y los criterios de evaluación se establecen para cada módulo y, dentro de cada uno de ellos, para cada actividad propuesta evaluable.

Completados los módulos correspondientes a las cuatro fases del programa y el Proyecto Fin de Máster, el alumno recibirá el **Título de Máster en International E-Business**.



APRENDIZAJE MIXTO

CALENDARIO

**De octubre de 2017
a septiembre de 2018**

Contenido	Calendario previsto
Herramientas <i>e-learning</i> y campus virtual	2-8 de octubre de 2017
Estrategia de internacionalización digital de la empresa	9 de octubre-17 de diciembre de 2017
Herramientas tecnológicas para la internacionalización de la empresa	8 de enero-4 de marzo de 2018
<i>Marketing</i> on-line para la internacionalización de la empresa	5 de marzo-13 de mayo 2018
<i>E-commerce</i> y oportunidades de negocio internacional	14 de mayo-8 de julio de 2018
Presentación del proyecto	Presentación y defensa septiembre de 2018

“Quiero destacar la labor del equipo docente, en especial la relación con los tutores que siempre estuvieron disponibles para cualquier consulta dentro y fuera del programa, interesándose no sólo por la impartición del curso, sino también por la resolución de cualquier duda o consulta profesional, transmitiendo sus conocimientos a través de sus propias experiencias o casos prácticos con información de actualidad.

**MARÍA EUGENIA ALONSO
GARCÍA DE LARA**
Máster en International
E-Business, 2.^a Edición

ESTRUCTURA Y CONTENIDO

MÓDULO 0: HERRAMIENTAS *E-LEARNING* Y CAMPUS VIRTUAL

El objetivo de este módulo es el entrenamiento del alumno con las herramientas y funcionalidades del campus virtual.

FASE 1: ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DIGITAL DE LA EMPRESA

- Estrategia digital.
- Información y análisis de los mercados internacionales.
- Estrategia *marketplaces*.
- Conceptos financieros y contables básicos.
- Plan de negocio: plan financiero.
- Financiación pública y privada.
- Plan de negocio digital.





En España, el 24,7 % de los compradores on-line realizaron alguna transacción de productos o servicios a través de los dispositivos móviles en 2015 (datos del informe ONTSI B2C 2016)

FASE 2: HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- Fundamentos de tecnología y sistemas para montar un negocio en Internet.
- Tecnología de *e-commerce* para montar un negocio en Internet.
- Taller Wordpress con Woocommerce. Crea tu propia tienda on-line.
- Seguridad de los sistemas y tecnologías de información.
- Tendencias y nuevas tecnologías digitales.

FASE 3: *MARKETING* ON-LINE PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- El plan de *marketing* digital. Primeros pasos en el *marketing* digital.
- Publicidad digital.
- *Marketing* en buscadores.
- Metodología 2.0, web 2.0, redes sociales y social media.
- Fuentes de información y seguimiento de resultados (analítica digital).
- Caso práctico de plan de *marketing* para la internacionalización.

FASE 4: *E-COMMERCE* Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO INTERNACIONAL

- Fundamentos de *e-commerce*: principales modelos de negocio y datos del sector.
- Diseño de una estrategia de comercio electrónico para la internacionalización de la empresa. Tecnología aplicable a los entornos *e-commerce*. Medios de pago on-line.
- *Marketing* on-line aplicable al *e-commerce*. Aspectos legales del negocio digital. Atención al cliente. Analítica digital aplicable al *e-commerce*.
- Importancia del *e-commerce* en movilidad.
- Operaciones y logística del *e-commerce* internacional.

PROYECTO FIN DE MÁSTER

Los alumnos analizarán los datos de una empresa y estudiarán la viabilidad de su expansión internacional a través de la creación de un canal on-line.

El trabajo será dirigido por tutores de ICEX-CECO, realizándose su presentación y defensa en el mes de septiembre.



El comercio electrónico en España ha alcanzado en 2015 un volumen de negocio de 20.745 millones de euros, creciendo a ratios de más del 27 % interanual (datos del informe ONTSI 2016)



Los españoles ya somos grandes consumidores a través de Internet: en 2015 el porcentaje de internautas que han efectuado compras on-line ascendió a un 64,3 % (datos del informe ONTSI 2016)



DIRECCIÓN ACADÉMICA

Fernando Aparicio Varas

Executive MBA por el Instituto de Empresa, Auditor Certificado de Sistemas de Información (CISA) por la ISACA (Information Systems Audit and Control Association). Manager Certificado de Seguridad de la Información (CISM) por la Information Systems Audit and Control Association (ISACA) y miembro de la Asociación de Auditores de Sistemas de Información (ASIA). Licenciado en Derecho y Ciencias Políticas, habiendo realizado estudios de postgrado en la Universidad Libre de Bruselas. Doctorando en Derecho Internacional, especialización en aspectos jurídicos de los medios de pago en Internet.

Es Director de Social Commerce de la empresa Amvos Consulting, consultora especializada en la prestación de servicios de *e-commerce*, estrategia digital y CRM. Fue Director General de PayPal Spain y Director de la Cátedra de Riesgos en Sistemas de Información y Profesor del Área de Sistemas y Tecnologías de la Información del Instituto de Empresa.

Fernando Moreno de Salinas-Medinilla

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Master in Business Administration, National University, San Diego, California. Certificate in Office Automation, Coleman College, San Diego, California. Máster en International E-Business por la Fundación CECO.

Trabajó en la División de Tecnologías de la Información del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) como Consultor de Soporte Técnico y de Implantación de Plataformas Tecnológicas para la Red de Direcciones Territoriales del Ministerio de Economía y Comercio y de las Oficinas Comerciales de la Embajada de España. Colabora como coordinador académico de formación on-line en ICEX-CECO, participando como profesor de comercio electrónico y *marketing* digital y codirector del Máster en International E-Business.

...haber cursado el Máster en International E-Business ha significado un enorme impulso a mi desarrollo profesional tanto por el alto nivel de aprendizaje como por la riqueza derivada de haber compartido conocimientos y experiencias con el resto de compañeros del programa.”

MARÍA BELÉN GARCÍA FERNÁNDEZ
Máster en International E-Business, 2.ª Edición

PROFESORADO Y CONFERENCIANTES

Estrategia digital

José Luis Zimmermann (Ldo. en Economía)

Conferenciante: Daniel Cano Manuel (Mediterranean & Latin American E-Business Manager at AXA)

Información y análisis de los mercados digitales

Juan Miguel Márquez Pérez (Ldo. en CC. Económicas y Empresariales por la UAM y Diplomado Comercial del Estado)

Conferenciante: María Lázaro (Jefe de Departamento-ICEX)

Estrategia marketplace

Fernando Aparicio Varas (Ldo. en Derecho y CC. Políticas)

Conferenciante: Susana Voces (Directora de Desarrollo de Negocio de Ebay)

Conceptos financieros básicos

Maite Seco Benedicto (Dra. en CC. Económicas y Empresariales)

Conferenciante: Mikel Tapia Torres (Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)

Plan de negocio. Plan financiero

Maite Seco Benedicto (Dra. en CC. Económicas y Empresariales)

Conferenciante: Altina Sebastián González (Profesora Asociada Universidad Complutense de Madrid)

Financiación pública y privada

Fernando Moroy Hueto (Ldo. en Ciencias Físicas)

Conferenciante: Pablo Aixela (Managing Partner de Empeunde Capital)

Plan de negocio digital

Nacho Somalo Peciña (Dr. en Economía Aplicada)

Conferenciante: Guillermo de Haro (Profesor, escritor)

Fundamentos de tecnología y sistemas para montar un negocio en Internet

Santiago Bonet (Ingeniero Informático. Advanced Management Program (IE Business School). Diploma de estudios avanzados: Integración de las TI en Organizaciones)

Conferenciante: Carlos Alonso de Linaje (CEO de Broker Fashion)

Tendencias y nuevas tecnologías digitales

Santiago Bonet (Ingeniero Informático. Advanced Management Program (IE Business School). Diploma de estudios avanzados: Integración de las TI en Organizaciones)

Conferenciante: Jorge Ordovás (Responsable de Desarrollo de Servicios Financieros. Telefónica)

Aplicaciones móviles para un negocio en Internet

Marta Domínguez Blázquez (Ingeniera de Telecomunicación, AMP por el IE Business School)

Conferenciante: Ángel Barbero (Director Desarrollo Negocio de Tecnológica)

Tecnología de e-commerce para montar un negocio en Internet

Marta Domínguez Blázquez (Ingeniera de Telecomunicación, AMP por el IE Business School)

Conferenciante: José Manuel Mayroga (Director Técnico de Amvos Consulting)

Seguridad de los sistemas y tecnologías de información

Julio San José Sánchez (Director de Seguridad Privada)

Conferenciante: Juan Luis Fernández (Socio de IT RISK FSO de E&Y)

Plan de marketing digital: primeros pasos en el marketing digital

Fernando Moreno de Salinas-Medinilla, codirector del Máster

Conferenciante: Eduardo López del Hierro (Online Sales Manager at Orange Spain Virtual)

Fundamentos de e-commerce: principales modelos de negocio y datos del sector

Fernando Moreno de Salinas-Medinilla, codirector del Máster

Conferenciante: Samuel Rodríguez (CEO y cofundador de Ecommerce News)

Publicidad digital

Alejandro López-Rioboo (Ldo. en Periodismo, Publicidad y

Relaciones Públicas)

Conferenciante: Ahmed Álvarez (Consejero Delegado de Antipodes Digital LATAM)

Caso práctico de marketing digital

Nacho Somalo (Dr. en Economía Aplicada)

Conferenciante: Alejandro López-Rioboo (Socio Director de la consultora Winterad y de la agencia de compra programática Antipodes Digital)

Marketing en buscadores

Jorge Catalá Alcañiz (Ldo. en CC. Económicas, MBA por el IE y EDP (Executive Development Program) Henley Management College)

Conferenciante: Javier Fernández Saavedra (Industry Head-Telecom & Consumer Electronics Sectors at Google)

Metodología 2.0, web 2.0, redes sociales y social media

Juan Merodio (Máster en Dirección Comercial y Marketing por IDECESEM)

Conferenciante: Laura Montero de Blas (Dir.ª Posgrado Marketing Digital e Inbound Marketing)

Fuentes de información y seguimiento de resultados (analítica digital)

Jorge Casasempere Ruiz (CC. Físicas. Máster en Finanzas por la EOI y Marketing Management por ESIC)

Conferenciante: Tristán Elósegui (Cofundador y CMO en El Arte de Medir)

Diseño de una estrategia de comercio electrónico para la internacionalización de la empresa. Tecnología aplicable a los entornos e-commerce. Medios de pago on-line

Fernando Aparicio Varas, codirector del Máster

Conferenciante: Daniel Gálvez (Ecommerce Business Developer)

Marketing on-line aplicable al e-commerce. Aspectos legales del negocio digital. Atención al cliente. Analítica digital aplicable al e-commerce

Fernando Aparicio Varas, codirector del Máster

Conferenciante: José María Baños (Socio de Lets Law)

Importancia del e-commerce en movilidad

Conrado Castillo Serna (Ldo. en Económicas)

Conferenciante: David Hueto (Socio Quostodian)

Operaciones y logística del e-commerce

Pablo Ramos Mengual (Ldo. en CC. Económicas y Empresariales)

Conferenciante: Nuno Martins (Director de Marketing DHL Internacional)

ADMISIÓN Y MATRICULACIÓN

El plazo de inscripción queda abierto desde el 1 de marzo de 2017, reservándose las plazas por riguroso orden de llegada de la solicitud que debe realizarse a través de la web de ICEX-CECO en www.icex-ceco.es.

La admisión de candidatos se resuelve por parte de la Dirección Académica hasta completar el máximo de alumnos por grupo, teniendo en cuenta para ello aspectos como el currículum vitae, expediente académico y, en su caso, perfil profesional del alumno, que se solicitará en el momento de la inscripción.

Los derechos de matrícula ascienden a 2.950 euros por el Máster completo:

- 1.000 euros en concepto de “reserva de plaza” a realizar por transferencia bancaria a la notificación de la admisión definitiva en el Máster, dentro del período de inscripción.
- 10 plazos mensuales de 195 euros cada uno, mediante domiciliación bancaria en los 10 primeros días de cada mes, desde octubre de 2017 a julio de 2018, ambos inclusive.

Solo el pago de la reserva le garantiza su plaza en el Máster. Dado que el pago de la reserva de plaza constituye la adquisición de un derecho, los ingresos realizados bajo este concepto no serán reembolsados. La falta de abono de los importes estipulados supondrá la pérdida de los derechos.

ICEX-CECO se reserva el derecho de cancelación del programa cuando el número de participantes no llegue al mínimo establecido según cada caso.

Los derechos de matrícula ascienden a **2.950 €:**

**1.000 €
RESERVA**

**195 €/mes
desde octubre
de 2017 a julio
de 2018**

Incluye docencia, documentación y material en formato virtual y tutorías del Proyecto Fin de Máster

Ser “alumno ICEX-CECO” le da acceso gratuito a las conferencias organizadas por el centro, a la bolsa de trabajo y a todos los servicios para antiguos alumnos

INSCRIPCIÓN

Plazo abierto desde el 1 de marzo de 2017

- 1 Solicite su admisión** en la web: www.icex-ceco.es
- 2 Envíe su CV y documentación académica**
- 3 La Dirección Académica** valorará su solicitud y le comunicará la decisión



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD

ICEX España
Exportación
e Inversiones

ICEX-CECO
Avda. del Cardenal Herrera Oria 378, Ed. A
28035 Madrid
Tel: 900 349 000
información@icex.es
www.icex-ceco.es

Síguenos también en:

