

consulta
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL

Universidad
Isabel I
CENTRO ASOCIADO

MÁSTER

MOBILE

MARKETING

& PUBLICIDAD
DIGITAL INTERACTIVA

ESTIMADO ALUMNADO:



En primer lugar daros la más calurosa bienvenida a vuestra escuela de futuro, y digo vuestra ya que desde este momento pertenecéis no solo a una escuela, sino a una familia, donde cada uno de vosotros tome conciencia y posición de lo que ello supone, una hermandad entre las personas que conformamos Consulta International Business School.

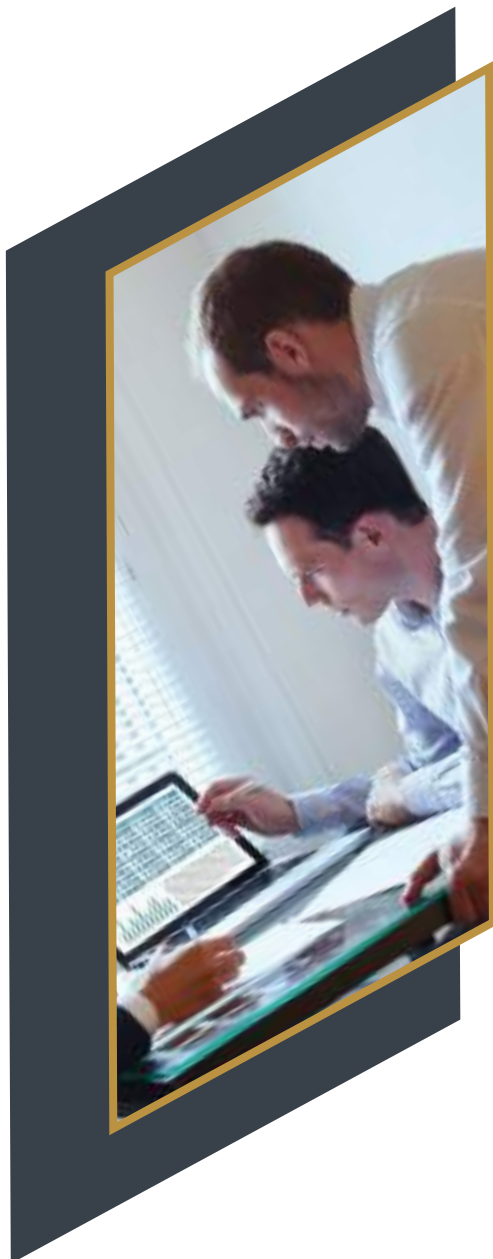
En Consulta International Business School, somos conscientes de la necesidad de una buena formación en un mundo más globalizado, enfocamos nuestros cursos a una realidad laboral, a una realidad empresarial, con un contenido profesional y una exigencia a la altura de nuestro alumnado, donde el espíritu emprendedor sea un objetivo, apoyado y asesorado por el equipo humano y profesional de Consulta International School.

Nuestro principal objetivo es contribuir con el desempeño eficiente de todos los estudiantes que hacen vida en Consulta International Business School, el foco está en potenciar todas aquellas competencias necesarias para dar respuesta a la demanda laboral de hoy, la cual se desarrolla en un entorno dinámico, globalizado y cada vez más competitivo, así como también, despertar el interés por asumir retos que generen valor a la economía mundial a través del desarrollo de la innovación y nuevas tecnologías, creatividad y emprendimiento.

En Consulta International Business School trabajamos por marcar un camino prospero para las personas, para nuestros estudiantes, nuestro capital humano y la sociedad en general. Nuestro equipo humano tiene una cultura organizacional basada en los valores de creatividad, motivación, calidad, responsabilidad, honestidad y equidad que son la base que hasta ahora nos ha permitido consolidar esta escuela, con capacidad de crecimiento e innovación constante y con el principio fundamental de servir con pasión a nuestros estudiantes.

“Con mis maestros he aprendido mucho; con mis colegas más; con mis alumnos todavía más”.

Jose Antonio Fernández
Presidente de
Consulta International Business School



Nuestros tres principales objetivos:

- Motivar al estudiante a marcar su propia meta laboral, crear su propio negocio o desarrollar su empresa. Todas las etapas del proceso tienen un carácter personalizado, teniendo en cuenta el foco principal de Consulta International School: la innovación, la tecnología, la internacionalización, y el compromiso ético y social.
- Impulsar la integración de jóvenes ejecutivos de diferentes culturas a la realidad internacional empresarial.
- Formar líderes de negocios que viven la experiencia de estar inmersos en una realidad tecnológica y empresarial, aplicando los conceptos y herramientas adquiridas. Además, se lleva a cabo un proceso de socialización con personas de distintas nacionalidades, ya sea de forma personal o a través de la integración de Social Media en la plataforma virtual de la escuela.



UNIVERSIDAD ISABEL I

La Universidad Isabel I está facultada para conceder titulaciones oficiales con plena validez en España y todo el Espacio Europeo de Educación Superior.

Es la Universidad de la innovación y la creatividad. Valores que definen el estilo propio y diferenciador en el panorama universitario español.

La Universidad Isabel I es una universidad moderna, nacida en la era digital, de naturaleza online y semipresencial. Esto permite a sus alumnos elegir y planificar cómo va a ser su experiencia universitaria.

Los alumnos son el centro de la Universidad, su razón de ser, y que encuentren su sitio en el mundo laboral.

Metodología

Las asignaturas son trimestrales. Constan de 6 créditos cada una de ellas. Todos los planes de estudio de los grados y posgrados de esta universidad están adaptados al Espacio Europeo de Educación Superior. Los estudios se imparten a través de la metodología e-learning.

Facultades

- Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas.
- Facultad de Ciencias y Tecnología (siendo la primera universidad en España que ofrece la disciplina de CAFD y Nutrición de forma semipresencial)
- Facultad de Ciencias de la Salud.
- Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales.

SEDE PRINCIPAL:

La Universidad Isabel I tiene su sede central en un emblemático edificio situado en el centro histórico e institucional de la ciudad de Burgos. Con una superficie de 6.534 m2, ofrece los servicios de rectorado, aula magna, administración, secretaría general, mediateca/biblioteca virtual, zonas de trabajo del profesorado y aulario.

SEDE DE CONSULTA INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Cuenta con 22 centros en España, repartidos en siete comunidades autónomas. Su sede central se encuentra localizada en el prestigioso Barrio de Salamanca de Madrid – Calle Maldonado 56 – 28006 - Madrid, en pleno corazón empresarial. A nivel internacional, su actividad se concentra en Latinoamérica y cuenta con oficinas centrales en Lima (Perú).

Es una escuela inspirada en potenciar la innovación, el análisis de los datos y en hacer el mejor uso de la tecnología, uno de los principales objetivos de nuestra escuela es motivar al estudiante a marcar su propia meta laboral o desarrollar su empresa. Su foco principal: I+D+i, la internacionalización y el compromiso ético y social.



ESPACIO EUROPEO DE EDUCACIÓN SUPERIOR

La Universidad Isabel I ha sido concebida dentro del nuevo Espacio Europeo de Educación Superior y potencia su crecimiento educando en los valores que inspira la Unión Europea.

Desde la Declaración de Bolonia, la Unión Europea, la Unesco y otros organismos han animado el desarrollo de la metodología on-line para potenciar la calidad de la formación, optimizar costes y expandirla al máximo número de personas.

La calidad y la excelencia de los estudios de la Universidad Isabel I y de Consulta International Business School responden a temáticas de estudios vanguardistas y actualizados, a la demanda del mercado laboral actual y a las exigencias de las nuevas tecnologías.

Máster en MARKETING & PUBLICIDAD DIGITAL INTERACTIVA

Descripción y Objetivo General:

Consulta International School ha puesto en marcha para este periodo 2017/18 el Máster en Marketing & Publicidad Digital Interactiva, avalado y certificado por la **Universidad Isabel I**, con la visión de formar profesionales capaces de lanzar productos y marcas al mercado de consumo en medios digitales, mantenerlos y desarrollarlos con el fin de generar negocios estables y rentables.

Perfil del Alumno:

- Licenciados de las áreas de Publicidad y Marketing, Comunicación Social, Estudios y Negocios Internacionales, Administración, Economía, Contabilidad, Gestión Empresarial, Tecnología e Información, Derecho, Ciencias Sociales y Políticas, Ciencias de la Salud, entre otras.

- Ingenieros Industriales, de Caminos, Mecánicos, Sistemas, Electrónicos, Informáticos, Petróleos, entre otros.

- Titulados de grados y posgrados, en diferentes áreas.

- Profesionales sin grado de formación universitaria con, al menos, cinco años de experiencia en la Gestión y dirección de Negocios Internacionales.

Tutorías - Proyecto fin de Máster Metodología E-learning

- Presentación Director del Máster
- Presentación general del módulo
- Ebook - Flexbook - Audiolibros
- Vídeos, máster clases
- Debates (foros)
- Casos prácticos
- Exámenes
- Sesiones síncronas
- Reference Website
- Tu turno
- Repasa tus errores
- Juego Reto
- Recuerda que...
- Sección de preguntas y respuestas directas al profesor



Claustro de Profesores

JUAN JOSÉ BERNARDOS

Director y Profesor del Máster

26 años de experiencia en la publicidad, en todas las áreas: anunciantes, agencias y medios de comunicación. Con experiencia multimedia basada en televisión, radio, revistas, prensa, al aire libre y, por supuesto, Internet y medios interactivos. Desempeñándose actualmente y desde 1999 en el sector del Internet y el móvil desde 1999 conociendo de esta forma el nacimiento, el crecimiento, caída y la recuperación de este sector. Ha contribuido a la creación de nuevos negocios, nuevas marcas y nuevas empresas como la Línea de Información Digital, Copernal Publishing o MuchoMove, también ha trabajado en grandes empresas como BBDO, 24/7 Medios o Mediaset.



 <https://es.linkedin.com/in/juanjosegrado>

NUESTROS PROFESORES

Pilar fundamental de nuestra escuela, el equipo docente está constituido por profesores y profesionales con un excelente perfil académico, su larga trayectoria profesional en puestos directivos y de responsabilidad avalan con su experiencia y saber el éxito del curso y la satisfacción del alumnado.

Contamos con profesores de distintas nacionalidades y continentes, pudiendo contrastar de una forma veraz las necesidades de nuestro alumnado, que desde otros puntos del mundo se vive, no hace falta que nos lo cuenten, ya lo vivimos o lo estamos viviendo, esto nos acerca más a nuestro alumnado y nos da un valor añadido que otras escuelas no tienen.

Nuestros estudiantes entienden a la Universidad Isabel I y Consulta International Business School como un centro formativo que les acompaña en todo el proceso de formación, gracias a la calidad humana, cualificación y vocación que caracteriza a nuestro claustro académico, así como, la tecnología empleada que facilita ese acercamiento.

El reto que establece la Universidad Isabel I y Consulta International Business School para sus estudiantes es potenciar las competencias de “saber”, “saber hacer” y “saber ser”, para que los estudiantes desempeñen su labor de manera oportuna y eficiente, de acuerdo a las exigencias del mercado laboral actual.

Temario

Módulo 1

La Evolución de la Publicidad en Internet en los últimos 20 años

Cómo nacen las webs y su publicidad. Los formatos y los modelos de precios

Del display a los motores de búsqueda:
Del TOM al MOT

El modelo tradicional de compra: El RFP

Módulo 2

El Ecosistema Digital y La compra programática

La evolución de la compra tradicional a la programática

Qué es el RTB, por qué surge y qué ecosistema genera

Ventajas e inconvenientes para los diferentes actores del mercado

Módulo 3

El Big Data: Recopilación de datos de usuarios

Big data (Software Actualidad)

Qué es un DMP y para qué se utiliza

Qué datos se recogen y cuáles son los procedimientos

El retargetting y el Behavioral targetting

Módulo 4

La Publicidad en vídeo Online

Herramienta de Branding: los formatos usados

El vídeo interactivo como herramienta de Performance

Datos de usuario y tomas de decisiones en función de la navegación

Módulo 5

Móvil

Por qué es un éxito en uso y no en inversión publicitaria.

Datos de mercado y comparativas.
¿Es este el año del móvil?

Los diferentes formatos publicitarios.
La Estrategia "Mobile First"

Módulo 6

La publicidad Transmedia

El Second Screen. Audio, imagen, códigos de barras y QR

El Engagement como finalidad de la publicidad transmedia

La venta y la fidelización en los procesos transmedia

Módulo 7

La Geolocalización

La Geolocalización (Software Actualidad).

El geohábito: La trazabilidad del usuario y su contextualización

Módulo 8

Internet de las Cosas

Para qué se conectan y cuáles son los más importantes

Publicidad en los dispositivos conectados

Módulo 9

La Cuarta Pantalla

La cuarta pantalla: los coches

Legalidad de los coches conectados

Funciones básicas y añadidas

Publicidad

Módulo 10

Visión del Futuro Digital

¿Cómo serán los mercados, las marcas, la publicidad, los medios de comunicación y la compra de productos?

La Realidad Virtual, los hologramas. La Robótica y la Inteligencia Artificial



Modalidad Online

La duración del Máster en Mobile Marketing y Publicidad Digital Interactiva será de un total de 20 horas lectivas de clases virtuales repartidas en 10 módulos (10 meses) y 2 horas de tutoriales para proyecto fin de Máster, de igual manera se contemplan **1.478 horas de trabajo** que hacen un total de **1.500 horas equivalentes a 60 créditos ECTS**.

Las clases se impartirán de manera virtual de acuerdo a la disponibilidad de los estudiantes y profesores de forma que sean compatibles con otras ocupaciones como otros cursos o trabajos.

Posteriormente a la finalización del Máster será necesaria la presentación de un Proyecto Final.

El curso dará comienzo en las siguientes convocatorias: febrero, mayo, julio y octubre, y tendrá matriculación continua cuatrimestral sujeta a disponibilidad de plazas, las gestiones operativas se desarrollaran desde nuestra sede ubicada en **C/ Maldonado 56. 28006 - Madrid**.



Modalidad Online

	H / CLASES	H / TRABAJO	ECTS
La Evolución de la Publicidad en Internet	2	99	4
El Ecosistema Digital y la Compra Programática	2	99	4
El Big Data: Los DMP.			
El Vídeo On line e Interactivo. Branding y Performance	2	123	5
El Móvil. Comparativa uso y Publicidad. Mobile First	2	123	5
Publicidad Transmedia: Second Screen	2	123	5
La Geolocalización. El Geohábito.			
El Internet de las Cosas	2	123	5
La Cuarta Pantalla: Los Coches Conectados	2	123	5
Visión del Futuro Digital	2	123	5
Proyecto Fin de Máster	2	123	5
TOTAL	22h	1.478h	60ECTS

“Precio aplicable cumpliendo con los requisitos para becas del 50%”

PRECIOS

Distribución General del Plan de Estudios en 60
Créditos ECTS Horas de Trabajo - Modalidad Online

DESDE

1.700€



Modalidad Semipresencial

La duración del Máster Skill Development & Business Intelligence será de un total de 80 horas lectivas de clases presenciales repartidas en 10 módulos (10 meses) y 4 horas de tutoriales para proyecto fin de Máster, de igual manera se contemplan **1.416 horas de trabajo** que hacen un total de **1.500 horas equivalentes a 60 créditos ECTS**.

Las clases se impartirán los sábados (uno al mes) de **10h a 14h y de 15h a 19h** de forma que sean compatibles con otras ocupaciones como otros cursos o trabajos.

Posteriormente a la finalización de la especialización será necesaria la presentación de un Proyecto Final.

El curso dará comienzo en las siguientes convocatorias: febrero, mayo, julio y octubre, y tendrá matriculación continua cuatrimestral sujeta a disponibilidad de plazas, las clases se impartirán en una de las sedes de la **Universidad Isabel I & Consulta International school**, ubicada en **C/ Ferrer del Rio 10. 28028 - Madrid**.

Modalidad Semipresencial

	H / CLASES	H / TRABAJO	ECTS
La Evolución de la Publicidad en Internet	8	93	4
El Ecosistema Digital y la Compra Programática	8	93	4
El Big Data: Los DMP.			
El Vídeo On line e Interactivo. Branding y Performance	8	117	5
El Móvil. Comparativa uso y Publicidad. Mobile First	8	117	5
Publicidad Transmedia: Second Screen	8	117	5
La Geolocalización. El Geohábito.			
El Internet de las Cosas	8	117	5
La Cuarta Pantalla: Los Coches Conectados	8	117	5
Visión del Futuro Digital	8	294	12
Proyecto Fin de Máster	4	1.416	60
TOTAL	84h	1.416h	60ECTS

“Precio aplicable cumpliendo con los requisitos para becas del 50%”

PRECIOS

Distribución General del Plan de Estudios en 60
Créditos ECTS Horas de Trabajo - Modalidad Semipresencial

DESDE

2.550€

VALORES DIFERENCIALES DE CONSULTA INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL



Titulación Universitaria reconocida a nivel internacional.



60 créditos ECTS, Consulta International Business School, como Escuela de Negocios Europea, enmarca su formación dentro del Espacio Europeo de Enseñanza Superior.



1.500 horas de trabajo y estudio práctico a través del campus virtual Consulta International School.



12 meses (1 año) de duración.



Coste de matrículas competitivas en el mercado.



Plan de BECAS orientadas a diferentes colectivos.



Metodología formativa 100X100 práctica.



Excelencia Académica. Claustro de profesores laboralmente activos en el sector de la temática del máster.



Modelo pedagógico único PROMIND y experiencia formativa personalizada.



Gestión de prácticas garantizadas con empresas reconocidas en el mercado Español y Latinoamericano.



Licencias académicas de software como Qlik, Tableau, Microsoft, etc..



Plataforma virtual, La Plataforma es fruto de muchos estudios pedagógicos, sociológicos, psicológicos, de experiencias de usuario, de profesores, tutores, personal técnico... Queremos que te encuentres cómodo, que tu desempeño sea eficaz. Por eso, no es un conjunto cerrado de herramientas, es una aplicación viva, que día a día los alumnos y el personal docente van conformando.





LA METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Teniendo siempre presente nuestro lema “Formación práctica y de utilidad”, la Escuela se basa en la metodología del estudio del caso, educación colaborativa y gamificación, añadiendo valor a sus futuros emprendedores y ejecutivos, consiste en la elaboración de nuestros propios casos atendiendo a la realidad internacional, a la diversidad y multiculturalidad de nuestros alumnos, por lo que todo el equipo docente se implica en la elaboración y adaptación de dichos casos, aprovechando al máximo la experiencia y gestión directiva de cada uno de ellos y las empresas colaboradoras de Consulta International Business School y sus alianzas estratégicas.

La metodología de Estudio está orientada a formar “Dirigentes Éticos y Expertos Profesionales”. La Escuela introduce de forma tecnológica y empresarial a sus estudiantes en la materia, apoyándose en el análisis de diferentes casos empresariales. El equipo docente se implica en la elaboración y adaptación de los casos prácticos, añadiendo valor a sus futuros emprendedores y ejecutivos, y atendiendo su realidad internacional, diversidad y multiculturalidad. Todo

ello, aprovechando al máximo la amplia experiencia y capacidad de gestión directiva de cada uno de los docentes, las empresas y aliados estratégicos en el ámbito internacional.

Contamos con un material académico actualizado, formación transversal, herramientas informáticas y comunicativas que se incluyen en la plataforma e-learning, correo electrónico, y encuentros virtuales, telefónicos y personales.

MODELO PEDAGÓGICO PROPIO PROMIND



Personaliza las acciones formativas de los estudiantes para que obtengan un aprendizaje significativo. A través de un test psicométrico inicial, se detecta el patrón de aprendizaje óptimo para cada individuo. Con esta información, Consulta International Business School desarrolla unos contenidos y actividades adaptados al patrón que ha obtenido cada alumno. De este modo, se logra que los alumnos asimilen los contenidos con mayor facilidad y motivación.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Llega un momento en el cual hemos de analizar y valorar los avances con un doble fin:

Dar al progreso formativo es una oficialidad con la que se pueda establecer la tarjeta de presentación de los estudiantes.

Saber cuál es el progreso de nuestro alumnado, para posteriormente analizarlo y de ameritarlo proponer corregir o acentuar anticipadamente aspectos del estudio personal o individual.

Nuestro objetivo como escuela es que el alumnado adquiera y asimile los conocimientos impartidos para su posterior desarrollo, por ello, debemos y estamos obligados por el compromiso adquirido con nuestros estudiantes, a verificar y evaluar que se hayan llevado a cabo los objetivos. Por esta exigencia, hemos establecido que, para poder obtener un Título el alumno ha de conseguir una nota media igual o superior a 5, y que la nota de ningún Módulo del Programa (incluido el Proyecto Final) sea 4.

En cada Módulo hay 3 aspectos que se califican con diferentes pesos para el cálculo de la Media:

- La participación (Debates (foros), Sesiones síncronas, Tu turno, Repasa tus errores, Juego Reto)
- Las actividades, entrega de casos prácticos y/o trabajos.
- Exámenes finales de cada Módulo

Por la distribución de créditos ECTS la calificación global se obtiene ponderando la nota individual de cada módulo según su peso porcentual en el Plan de Estudios, es decir, que se ponderará la nota final de la titulación teniendo en cuenta la nota individual de cada módulo y su carga porcentual en créditos ECTS.



PROTOCOLO DE INGRESO A CONSULTA INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Proceso de solicitud:

Cumplimentar el formulario de Pre-matricula y juntarlo con CV y fotografía, carta de intención o motivación en relación con el desarrollo del programa y tres referencias académicas o profesionales.

Proceso de evaluación:

Examen de Admisión/Entrevista personal, virtual o telefónica con uno o más miembros del área de selección de LA Universidad Isabel I y Consulta International School.

Proceso de resolución:

Una vez superada toda la fase de selección, el estudiante debe cumplir todos los requisitos y completar la documentación respectiva, incluyendo el resguardo de pago. A continuación, se realiza la revisión correspondiente y se lleva a cabo la admisión del estudiante en el caso de que todo sea correcto. Por último, recibe la información general del Programa (fechas de inicio y finalización reglamentaria), horarios (en el caso de que apliquen clases presenciales), modalidad formativa, plazos de pago (en el caso de que posea financiación), etc.).



BECAS

Consulta International Business School, centro asociado de la Universidad Isabel I gestiona su política de becas de acuerdo a un sistema de acumulación de %, en función de diferentes criterios académicos y laborales, posicionamiento e innovación en el mercado laboral actual, vinculantes con el programa a cursar. Para optar al sistema de becas se deben presentar los documentos acreditativos certifiquen la trayectoria y record académico, experiencia laboral, condición laboral y proyectos de emprendimiento. De igual manera, se deber realizar el examen vocacional, que además de otorgar % en la beca indica la selección del candidato al programa de máster a cursar.



CONSTRUYE TU BECA

I. Admisión y Experiencia (Max. 30%)

Ahorro

Examen Vocacional (Test Online/Entrevista)	10%
Experiencia Laboral (Max. 10 años) – 1% por cada año	Hasta 10%
Trayectoria Académico (Merito y Promedio)	5%

II. Nivel Innovación-Emprendimiento-Laboral (Max. 10%)

Ahorro

Autónomos	5%
Mandos Intermedios y Directivos	5%
Proyecto de Emprendimiento (Plan de Negocios)	5%
Desarrollo de Talento (Recién Licenciado)	5%

PUESTO LABORAL ACTUAL RELACIONADO CON TEMÁTICA DEL MÁSTER

5%

III. Colectivos (Max. 10%)

Ahorro

Menores de 30 años Desempleados	10%
Mayores de 45 años Desempleados	10%
Mujer desempleada entre 31 y 44 años	10%



Salidas Profesionales

- Director de Proyectos Digitales
- Director de Interactivos
- Emprendimiento y New Business
- Encargado del departamento de publicidad / comunicación de grandes portales
- Encargado de proyectos de e-commerce
- Interactive Project Manager / ejecutivo de cuentas en agencias digitales
- Investigador en comunicación digital
- Planificador de Medios online
- Planner Digital
- Product Manager de una empresa web
- Planner de proyectos on-line

91 309 11 92

info@consultaeducation.com

Madrid

Calle Ferrer del Río 10
28006

Madrid

Calle Montesa 39
28006

Madrid

Calle Maldonado, 56
28006

Barcelona

Carrer de Còrsega, 57
08029

Valencia

Carrer de Roger de
Flor, 13
46001

consulta
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL

 Universidad
Isabel I
CENTRO ASOCIADO

www.consultaeducation.com



**SKILL DEVELOPMENT &
BUSINESS INTELLIGENCE**