



# **Experto Universitario**Social Media Branding

» Modalidad: online» Duración: 6 meses

» Titulación: TECH Universidad ULAC

» Acreditación: 18 ECTS

» Horario: a tu ritmo» Exámenes: online

» Dirigido a: Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de las Ciencias Sociales, Administrativas y Empresariales, Marketing y Comunicación Corporativa

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-social-media-branding

# Índice

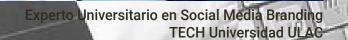
02 ¿Por qué estudiar en TECH? ¿Por qué nuestro programa? Bienvenida **Objetivos** pág. 4 pág. 6 pág. 10 pág. 14 06 Estructura y contenido Metodología Perfil de nuestros alumnos pág. 18 pág. 26 pág. 34 80 Dirección del curso Beneficios para tu empresa Impacto para tu carrera pág. 38 pág. 42 pág. 46

pág. 50

Titulación

# 01 **Bienvenida**

El Social Media Branding se ha convertido en una herramienta esencial para las empresas que buscan establecer su presencia online y construir una reputación sólida en las redes sociales. Con el aumento del uso de las plataformas sociales por parte de los consumidores, las empresas han encontrado en el Social Media Branding una oportunidad para conectar con su público objetivo y generar engagement. Por ello, TECH ha diseñado esta titulación universitaria, que ofrece una instrucción completa en esta disciplina, abarcando aspectos como la creación de una estrategia efectiva, el uso de elementos visuales y la generación de contenido de calidad, así como la participación en conversaciones relevantes y la medición de resultados. Con una metodología pedagógica innovadora basada en el Relearning, el programa se adapta a las necesidades de cada estudiante, ofreciéndole flexibilidad para organizar los recursos académicos.









# tech 08 | ¿Por qué estudiar en TECH?

#### En TECH Universidad ULAC



#### Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.



#### Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



#### Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

+200

directivos capacitados cada año

nacionalidades distintas



#### **Empowerment**

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



#### **Talento**

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



#### **Contexto Multicultural**

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.





#### Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico"

### ¿Por qué estudiar en TECH? | 09 **tech**

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



#### **Análisis**

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



#### Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



#### Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.





# tech 12 | ¿Por qué nuestro programa?

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:



#### Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.



# Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.



#### Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.



#### Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.



#### Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.



# Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.



#### Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.



#### Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad ULAC.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.





# tech 16 | Objetivos

### TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos Trabajan conjuntamente para conseguirlos

El Experto Universitario en Social Media Branding capacitará al alumnado para:



Determinar la importancia de la marca personal en redes sociales y cómo una presencia digital coherente puede ayudar a impulsar la carrera profesional



Dominar las tácticas para establecer una comunidad activa y comprometida en LinkedIn, mediante el uso de estrategias efectivas de conexión, interacción y fidelización



Analizar el proceso de creación de una estrategia de contenido que refleje la identidad de la marca personal y conecte con la audiencia en diferentes plataformas de redes sociales



Examinar las técnicas, formatos y estilos efectivos para la publicación de posts en LinkedIn





Evaluar y analizar el rendimiento de la estrategia de LinkedIn, mediante el monitoreo de las métricas y el análisis de la actividad y el comportamiento de la audiencia, con el fin de ajustar y mejorar la estrategia en tiempo real



Revisar y evaluar los KPIs para la mejora de la estrategia de marca personal





Establecer objetivos y metas específicas para mejorar el impacto y la eficacia de la marca personal



Analizar la presencia de la marca personal en diferentes medios y plataformas





## tech 20 | Estructura y contenido

#### Plan de estudios

El Experto Universitario en Social Media Branding de TECH Universidad ULAC es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito del Marketing Digital.

El contenido del Experto Universitario en Social Media Branding está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de 450 horas de capacitación, el alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este Experto Universitario trata en profundidad las estrategias de visibilidad y engagement en Instagram, Twitter, Facebook y TikTok, el Personal Branding en LinkedIn y las KPI's de impacto en la marca personal, entre otros temas.

De esta manera, está diseñado para capacitar a profesionales que entiendan el Social Media Branding desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión empresarial. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 3 módulos:

Módulo 1

Social media Branding. Estrategia de visibilidad y engagagement en Instagram, Twitter, Facebook y TikTok

Módulo 2

Personal branding en LinkedIn. Estrategias de visibilidad y engagement en LinkedIn

Módulo 2

KPIs Impacto de la marca personal: métricas para la medición de resultados y casos de éxito multisector



#### ¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Social Media Branding de manera totalmente online. Durante los 6 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Mód	<b>ulo 1.</b> Social Media Branding. Estrategia	visibilidad y <i>engagement</i> en Instagram, Twitter, Facebook y TikTok	
	Social Media Branding: Relevancia para la marca personal Rol de la marca personal en las redes sociales Plataformas online de gestión: Altavoz de la marca personal Los pilares de una buena estrategia de marca personal en el digital	<ul> <li>2. Planteamiento estratégico como base del Social Media Branding</li> <li>1. El papel de la investigación y la escucha activa para la estrategia de marca personal</li> <li>2. Análisis de la competencia en redes sociales</li> <li>3. Identificación del público objetivo para la estrategia de marca personal</li> <li>4. Estrategias de engago visibilidad para la marca personal</li> <li>5. Judición de los objetivos de la marca personal en redes sociales</li> <li>6. Factores que impulsan el central en redes sociales</li> <li>7. Estrategias de engago visibilidad para la marca personal</li> <li>8. Estrategias de engago visibilidad para la marca personal</li> <li>9. Factores que impulsan el central en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li> <li>1. Ecosistema online: definica digital y selección de las personal en redes sociales</li></ul>	arca personal ión de la presencia lataformas engagement
1.5.1. 1.5.2.	Creación de una presencia digital coherente Creación de una imagen de marca coherente en redes sociales: identidad visual, anclajes verbales y guías de estilo en redes sociales El mensaje de marca y papel del contenido para el éxito de la estrategia La diferenciación de la marca personal en el digital	5. Estrategia de contenido: creación de una estrategia de contenido para las redes sociales que refleje la identidad de la marca y conecte con la audiencia  1. Proceso de creación de contenido para diferentes plataformas de redes sociales 2. La importancia del storytelling en la marca personal en redes sociales 3. Creación de un calendario de publicaciones para mantener una presencia constante y coherente en línea  1.7. Uso de Instagram para la marca personal 1.7.1. Por qué estar en Instagram: informes y audiencias 1.7.2. Comprensión del algoritmo para el diseño de la estrategia de contenido en Instagram 1.7.3. Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad 1.7.4. KPIs Medición y análisis de los resultados en Instagram 1.8.1. Por qué estar en Facebook y audiencias 1.8.2. Comprensión del algoritmo para el diseño de la estrategia de contenido en Instagram 1.8.3. Buenas prácticas para eu mengagement y visibilidad 1.8.4. KPIs Medición y análisis de los resultados en Facebook	k. Informes no para el diseño nido en Facebook mentar
1.9.1. 1.9.2.	Uso de Twitter para la Marca Personal  Por qué estar en Twitter: informes y audiencias Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad KPIs Medición y análisis de los resultados en Twitter	O. Uso de Tiktok para la marca personal  O.1. Por qué estar en Tiktok: informes y audiencias  O.2. Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad  O.3. KPIs Medición y análisis de los resultados en Tiktok	

Mód	<b>lulo 2.</b> Personal Branding en LinkedIn. E	Estrateç	ias de Visibilidad y engagement para la	a Const	rucción de una Marca Personal en Linl	kedIn	
2.1.1. 2.1.2.	Fortalecimiento del Perfil de Usuario en LinkedIn Análisis de un perfil de usuario de LinkedIn Clarificación de los objetivos de uso de LinkedIn Identificación de áreas de mejora en el perfil de LinkedIn	2.2.1. 2.2.2. 2.2.3.	Construcción de la Audiencia de seguidores en LinkedIn Definición de la audiencia en LinkedIn Adaptación del mensaje a la audiencia en LinkedIn Construcción de una audiencia a partir de publicaciones en LinkedIn	2.3. 2.3.1. 2.3.2. 2.3.3.	Comunidad de referencia en LinkedIn Búsqueda de líderes de contenido en LinkedIn Identificación de otros miembros de la comunidad en LinkedIn Interacción y colaboración con otros miembros de la comunidad en LinkedIn	2.4.1. 2.4.2.	Conexión con usuarios activos en LinkedIn Importancia de encontrar usuarios activos en LinkedIn Redacción de una invitación para conectar en LinkedIn Interacción de relaciones con nuevos contactos en LinkedIn
2.5.1. 2.5.2.	Desarrollo de una estrategia sólida de contenido a través de pilares temáticos Identificación y posicionamiento de los pilares temáticos Identificación de los pilares temáticos en la estrategia Desarrollo y mantenimiento de los pilares temáticos en el tiempo	2.6.1. 2.6.2. 2.6.3.	Vinculación de los pilares temáticos con la historia personal. La importancia de emocionar Identificación de historias relacionadas con los pilares temáticos que construyan credibilidad y potencial viral Cómo contar historias efectivas en LinkedIn Cómo conectar historias personales con mensajes clave en LinkedIn Creación de una historia personal de transformación para un primer post en LinkedIn	2.7.1. 2.7.2. 2.7.3.	relacionados con los pilares temáticos para crear contenido educativo		Preparación de Posts para LinkedIn Selección del contenido y formato con mayor potencial para los posts en LinkedIn Creación de variedad de formatos y estilos para los posts en LinkedIn Publicación y seguimiento de los primeros posts en LinkedIn
2.9.2.	El crecimiento de tu cuenta de LinkedIn: seguidores y engagement Importancia del Monitoreo de los seguidores en LinkedIn Monitorización del crecimiento de los seguidores en LinkedIn Utilización de los datos de los seguidores en LinkedIn	2.10.1 2.10.2 2.10.3	Evaluación y ajuste de la estrategia editorial  Identificación de tendencias y patrones en el comportamiento de la audiencia  Refuerzo de las fortalezas y debilidades para mejorar la estrategia editorial  Herramientas digitales para un uso avanzado de LinkedIn  Uso óptimo de LinkedIn como instrumento para fortalecer la marca personal digital				

medición del éxito de la marca personal 3.1.3. El papel de la visión y del posicionamiento de marca personal en los KPIs  3.2.3. Priorización de KPIs en función de los objetivos y metas establecidos  3.2.3. Interpretación de los KPIs: 3.5.1. La figura del influencer. Tipologías de influencers de influencers 3.5.2. Aproximación al marketing de influencers 3.5.3. Beneficios, elección y KPIs  3.6.1. Monitorización, implementación de los KPIs para la marca personal en influencers 3.6.1. Monitorización, implementación de los KPIs para la marca personal en influencers 3.6.1. Monitorización, implementación de los KPIs para la marca personal en influencers 3.6.1. Monitorización, implementación de los KPIs para la marca personal en emprendedores y profesionales independientes 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.4. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas	3.1. Los KPIs de marca personal: Aplicación	3.2.	Selección de KPIs adecuados para medir el éxito de tu marca personal	3.3.	Tipos de KPIs tangibles para marca personal	3.4.	Tipos de KPIs "intangibles" para marca personal
<ul> <li>3.1.2. Tipos de KPIs e indicadores clave para la marca personal en del civito de la marca personal en los KPIs</li> <li>3.1.3. El papel de la visión y del posicionamiento de marca personal en los KPIs</li> <li>3.2.3. Profuzación de KPIs e decuados objetivos y metas establecidos</li> <li>3.3.4. Análisis de los KPIs de conversión de los KPIs de conversión de los KPIs de posicionamiento de marca personal en los KPIs</li> <li>3.5. Marca personal en influencia</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización</li> <li>3.6. Interpretación de los KPIs de caso: marca personal en emprendedores y profesionales independientes</li> <li>3.7. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Análisis de caso: marca personal en emprendedores y profesionales de a estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.8. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li< td=""><td></td><td>3.2.1.</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></li<></ul>		3.2.1.					
a.2.3. paía establecer KPIs adecuados 3.2.3. Priorización de los kPIs 3.2.3. Priorización de los cobjetivos y metas establecidos  3.2.3. Priorización de los cobjetivos y metas establecidos  3.2.3. Priorización de los cobjetivos y metas establecidos  3.2.3. Análisis de caso: marca personal en influencia 3.5.1. La figura del influencer. Tipologías de influencers 4. Aproximación al marketing de influencers 3.5.3. Beneficios, elección y KPIs 3.6.1. Monitorización: implementación de un sistema de seguirniento y medición de los KPIs para la marca personal 3.6.2. Medición: Interpretación de datos 3.6.3. Optimización: aspectos a valorar para ajustar la estrategia de la estrategia de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Ca	3.1.2. Tipos de KPIs e indicadores clave para la medición del éxito de la marca personal	3.2.2.	Identificación de los objetivos de la marca personal: Definición de los				Análisis de los KPIs de credibilidad
3.5.1. La figura del influencer. Tipologías de influencers so. 3.5.2. Aproximación al marketing de influencers Beneficios, elección y KPIs  3.6.1. Monitorización, medición y optimización: implementación de los KPIs: monitorización, medición y optimización: implementación de los KPIs para la marca personal de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal la estrategia digital y buenas prácticas so. 3.6.2. Medición: interpretación de datos 3.6.3. Optimización: aspectos a valorar para ajustar la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Present							
3.5.1. La figura del influencers. Tipologías de influencers de influencers Aproximación al marketing de influencers 3.5.2. 3.5.3. Peneficios, elección y KPIs  3.6.1. Monitorización, implementación de un sistema de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal en de portistas  3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas (Ca	·	3.2.3.					
de influencers Aproximación al marketing de influencers Beneficios, elección y KPIs  3.6.1. Monitorización: implementación de un sistema de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal 3.6.2. Medición: Interpretación de datos 3.6.3. Optimización: aspectos a valorar para ajustar la estrategia digital y buenas prácticas 3.6.4. Recomendaciones finales  3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.4. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.5. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.6. Análisis de caso: marca personal en deportistas 3.8.7. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.8. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.4. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.5. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.6. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.7. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.8. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.9. Análisis de caso: marca personal estrategia digital y buenas	3.5. Marca personal en influencia	3.6.		3.7.		3.8.	Análisis de caso: marca persona
Aproximación al marketing de influencers Beneficios, elección y KPIs  3.6.1. Monitorización: implementación de un sistema de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal 3.6.2. Medición: Interpretación de datos 3.6.3. Optimización: elección y KPIs  3.6.1. Monitorización: implementación de un sistema de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal 3.6.2. Medición: Interpretación de datos 3.6.3. Optimización: análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.6.4. Recomendaciones finales  3.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.2. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas			·			3.8.1	
de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal a destrategia digital y buenas prácticas 3.6.2. Medición: Interpretación de datos 3.6.3. Optimización: aspectos a valorar para ajustar la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 4.8.3		3.6.1.	Monitorización: implementación de un sistema	3.7.1.	Caso 1: Presentación, análisis de la		estrategia digital y buenas prácticas
3.6.3. Optimización: aspectos a valorar para ajustar la estrategia digital y buenas prácticas 3.6.4. Recomendaciones finales 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas	,			3.7.2.			estrategia digital y buenas prácticas
la estrategia en función de los KPls 3.6.4. Recomendaciones finales				373		3.8.3.	Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
<ul> <li>3.9. Análisis de caso: marca personal en deportistas</li> <li>3.10. Análisis de caso: marca personal en profesionales que trabajan por cuenta ajena</li> <li>3.9.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> <li>3.9.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas</li> </ul>			la estrategia en función de los KPIs	0.7.0.			
en deportistas  3.9.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.9.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.9.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas							
3.9.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.10.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas 3.10.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas		3.10					
3.9.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas	•						
Cottategia digital y bacitas practicas		3.10.1					
1.9.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas	estrategia digital y buenas prácticas	3.10.2	. Caso 2: Presentación, análisis de la				





Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: *el Relearning*.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el **New England Journal of Medicine.** 





# tech 28 | Metodología

# TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

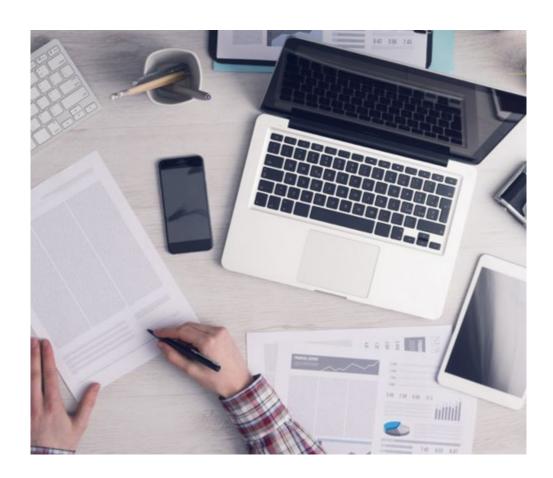
Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.



Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo"



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

#### Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.



Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales"

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

# tech 30 | Metodología

#### Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



### Metodología | 31 tech

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



#### **Clases magistrales**

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



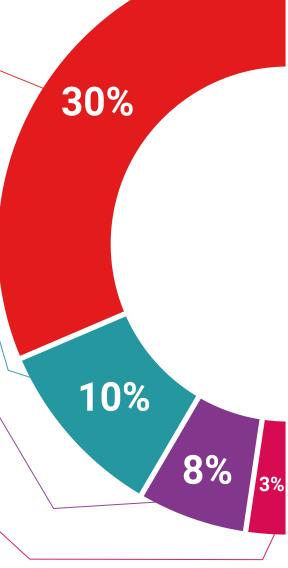
#### Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### **Lecturas complementarias**

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.



#### **Case studies**

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.



#### Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

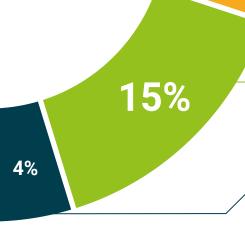


Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

#### **Testing & Retesting**

 $\bigcirc$ 

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

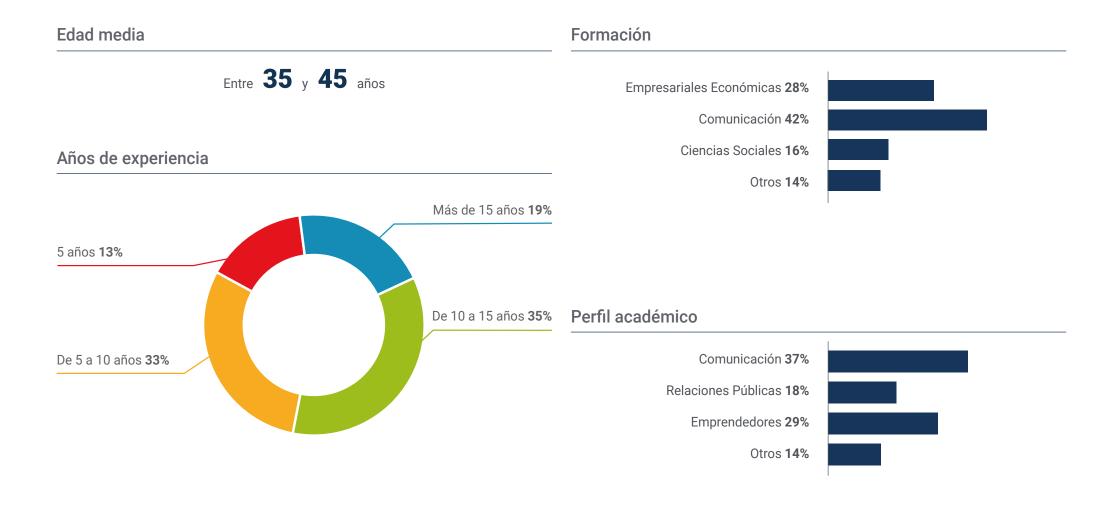


30%

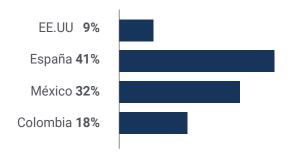




## tech 36 | Perfil de nuestros alumnos



## Distribución geográfica





# Estefanía Arminda Díaz

#### **Community Manager**

"He aprendido a construir una marca personal sólida en redes sociales gracias a la instrucción práctica y completa del Experto Universitario en Social Media Branding. Los conocimientos adquiridos me han permitido desarrollar estrategias efectivas y obtener resultados tangibles en mi empresa"





# tech 40 | Dirección del curso

#### Dirección



#### Dña. Vázquez Viaño, Laura María

- Directora de Marketing y Estrategia Digital en Torres y Carrera
- Directora de Servicios al Cliente y Chief Marketing Officer en Roi Scroll
- Head of Social Media y PR Digital en Havas
- Consultora Senior de Comunicación y Social Media en Best Relations
- Account Executive Junior Publicidad y RRPP- Noa Nogueira
- Docente en Universidad Europea Miguel de Cervantes
- Docente en Escuela Internacional de Marketing
- Docente en Escola Superior de Relaciones Públiques de Barcelona
- Docente en IEBS
- Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas. Doble Premio Extraordinario Fin de Carrera de la Xunta de Galicia y la Universidad de Vigo
- Posgrado en Search y Social Media Marketing por la Universitat de Barcelona



# Dirección del curso | 41 tech

#### **Profesores**

#### Dra. López Rodríguez, Carla

- Consultora internacional y formadora de marca personal
- Visual Comercial, responsable de la presentación de producto en Inditex en Austria
- Docente en la Universidad de Vigo
- Docente en Universidad Unir
- Licenciada en Publicidad y RR.PP. por la Universidad de Alicante
- Licenciada en Comunicación audiovisual por la Universidad Vigo
- Doctora en Comunicación por la Universidad de Vigo con Mención internacional y Cum Laude
- Máster en Gestión estratégica e innovación en comunicación por la Universidad de Málaga

#### Dña. Luque Diaz, Daniela

- Consultora Marca personal en LinkedIn
- Coordinadora de estrategia de Marketing en KIND APP en Suecia
- Coordinadora de programas de artes en el Departamento de artes y Humanidades en New York University
- Gestión de la estrategia de marketing para la colección de accesorios de
- moda de la marca AITA
- Directora de proyecto / Marketing & Eventos en Top Gear Promotions en Dubai
- Coordinadora de operaciones de Eurofragance en Dubai
- Directora de Desarrolla de Negocios del Grupo Intercom en Barcelona
- Licenciatura en producción de Cine & TV en la Universidad Nacional de Colombia
- Máster en Emprendimiento & Innovación por la Sten K, Johnson Centre for Entrepreneurship Lund University
- Máster en Relaciones Públicas & Protocolo por el ESERP Business School
- Máster en Retail Management por la Universidad Autónoma de Barcelona





#### ¿Están preparados para dar el salto? Una excelente mejora profesional les espera

El Experto Universitario en Social Media Branding de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito del Marketing Digital. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

Inscríbete ahora y vive la experiencia de titularte en un sector digital en crecimiento de forma 100% online y en 6 meses.

Con este programa aprenderás a aplicar de manera eficiente las KPI's adecuadas para medir el éxito de tu marca personal.

#### Momento del cambio

Durante el programa
11%

Durante el primer año
26%

#### Tipo de cambio

Promoción interna **38**%

Cambio de empresa **35**%

Emprendimiento **27**%

## Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros los un incremento salarial de más del **23%** 

Salario previo **43.000 €** 

Incremento salarial

23%

Salario posterior

52.890 €





# tech 48 | Beneficios para tu empresa

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo



# Crecimiento del talento y del capital intelectual

Los profesionales aportarán a sus empresas nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.



# Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de las empresas con los empleados y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.



#### Construcción de agentes de cambio

Serán capaces de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.



# Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, las empresas entrarán en contacto con los principales mercados de la economía mundial.





## Desarrollo de proyectos propios

Podrán trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o del Desarrollo de Negocio de su compañía.



#### Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus alumnos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así las organizaciones.







# tech 52 | Titulación

El programa del **Experto Universitario en Social Media Branding** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por la Universidad Latinoamericana y del Caribe.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad Latinoamericana y del Caribe garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: Experto Universitario en Social Media Branding

Modalidad: online

Duración: 6 meses

Acreditación: 18 ECTS





<sup>\*</sup>Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad ULAC realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



# **Experto Universitario**Social Media Branding

» Modalidad: online

» Duración: 6 meses

» Titulación: TECH Universidad ULAC

» Acreditación: 18 ECTS

» Horario: a tu ritmo

» Exámenes: online

