

Diplomado

E-commerce e Interacción con CRM Salesforce



Diplomado

E-commerce e Interacción con CRM Salesforce

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/informatica/curso-universitario/e-commerce-interaccion-crm-salesforce

Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Objetivos docentes

pág. 16

05

Metodología de estudio

pág. 20

06

Cuadro docente

pág. 30

07

Titulación

pág. 34

01

Presentación del programa

El comercio electrónico ha experimentado un crecimiento exponencial en la última década, impulsado por la digitalización y el cambio en los hábitos de consumo. Según datos de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), el comercio electrónico global superó los 26,7 billones de dólares en transacciones, consolidándose como un pilar clave de la economía digital. Al ser un área revolucionaria, TECH ha desarrollado este posgrado que proporcionará los conocimientos necesarios para predecir el comportamiento del consumidor mediante análisis de datos en tiempo real. A través de una metodología 100% online, los especialistas adquirirán una visión integral sobre cómo las empresas pueden aprovechar al máximo estas herramientas tecnológicas para potenciar su competitividad en el mercado global.



“

¿Quieres planificar estrategias avanzadas para gestionar plataformas de comercio electrónico de forma eficiente? Este Diplomado 100% online te impulsará a cumplir tus propósitos. ¡Inscríbete y transforma tu futuro!”

El *E-commerce* y la interacción con CRM Salesforce son esenciales para mejorar la gestión de ventas y la experiencia del cliente en cualquier negocio digital. Es así como la integración de estas herramientas permite centralizar la información de los clientes, lo que facilita la personalización de ofertas y estrategias de mercadotecnia basadas en datos reales. De hecho, con Salesforce, una empresa puede analizar el comportamiento de compra, segmentar audiencias y generar campañas específicas para cada tipo de consumidor, aumentando así la tasa de conversión y fidelización.

Para responder a esta demanda, TECH ha diseñado el Diplomado en E-commerce e Interacción con CRM Salesforce, un programa innovador que proporcionará los conocimientos más relevantes y destacados de este ámbito. A través de un itinerario académico especializado, se abarcará desde la configuración y administración de Salesforce, hasta el desarrollo de estrategias avanzadas de marketing digital y la automatización de procesos comerciales. Además, se profundizará en la integración de Inteligencia Artificial, la segmentación de clientes, el análisis de datos y la personalización de experiencias de compra.

A partir de esto, los profesionales adquirirán las habilidades necesarias para diseñar estrategias de ventas automatizadas, interpretar grandes volúmenes de información y optimizar la relación con los clientes a través de soluciones innovadoras. De este modo, no solo adquirirán una visión integral sobre la transformación digital en la gestión empresarial, sino que, además, estarán listos para acceder a oportunidades en sectores como retail, banca, tecnología y consultoría digital.

Asimismo, TECH ofrecerá este programa en una modalidad 100% online, brindando al alumnado la flexibilidad necesaria para acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo conectado a Internet y en cualquier momento. Gracias a la metodología *Relearning*, basada en la reiteración de conceptos clave, se garantizará una capacitación progresiva y efectiva, optimizando la retención de conocimientos y facilitando su aplicación en el entorno profesional.

Este **Diplomado en Email Marketing en Salesforce** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Salesforce
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras en el E-commerce e Interacción con CRM Salesforce
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Gracias a la metodología Relearning, assimilarás los conceptos de forma progresiva y eficaz. De este modo te convertirás en un experto en ventas digitales desde cualquier lugar del mundo”

“

Este Diplomado te ofrecerá la oportunidad de instruirte con profesionales con amplia experiencia en CRM y comercio digital. ¡Te beneficiarás de una capacitación de altísimo nivel académico!”

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito del Salesforce, que vierten en este programa la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un estudio inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el alumno deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, el profesional contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

A través de casos prácticos y estrategias avanzadas, adquirirás habilidades clave para optimizar la relación con los clientes y mejorar las ventas. ¡Aprovecha esta oportunidad y matricúlate ya!

Gracias a la metodología Relearning, esta titulación te brindará las herramientas necesarias para dominar Salesforce Commerce Cloud, automatizar campañas y fidelizar clientes de manera efectiva.



02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor Universidad digital del mundo. Con un impresionante catálogo de más de 14.000 programas universitarios, disponibles en 11 idiomas, se posiciona como líder en empleabilidad, con una tasa de inserción laboral del 99%. Además, cuenta con un enorme claustro de más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional.



“

Estudia en la mayor universidad digital del mundo y asegura tu éxito profesional. El futuro empieza en TECH”

La mejor universidad online del mundo según FORBES

La prestigiosa revista Forbes, especializada en negocios y finanzas, ha destacado a TECH como «la mejor universidad online del mundo». Así lo han hecho constar recientemente en un artículo de su edición digital en el que se hacen eco del caso de éxito de esta institución, «gracias a la oferta académica que ofrece, la selección de su personal docente, y un método de aprendizaje innovador orientado a formar a los profesionales del futuro».

El mejor claustro docente top internacional

El claustro docente de TECH está integrado por más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional. Catedráticos, investigadores y altos ejecutivos de multinacionales, entre los cuales se destacan Isaiah Covington, entrenador de rendimiento de los Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal de MetaLAB de Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

La mayor universidad digital del mundo

TECH es la mayor universidad digital del mundo. Somos la mayor institución educativa, con el mejor y más amplio catálogo educativo digital, cien por cien online y abarcando la gran mayoría de áreas de conocimiento. Ofrecemos el mayor número de titulaciones propias, titulaciones oficiales de posgrado y de grado universitario del mundo. En total, más de 14.000 títulos universitarios, en once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.



Forbes
Mejor universidad
online del mundo

Plan
de estudios
más completo

Profesorado
TOP
Internacional

La metodología
más eficaz

nº1
Mundial
Mayor universidad
online del mundo

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

TECH ofrece los planes de estudio más completos del panorama universitario, con temarios que abarcan conceptos fundamentales y, al mismo tiempo, los principales avances científicos en sus áreas científicas específicas. Asimismo, estos programas son actualizados continuamente para garantizar al alumnado la vanguardia académica y las competencias profesionales más demandadas. De esta forma, los títulos de la universidad proporcionan a sus egresados una significativa ventaja para impulsar sus carreras hacia el éxito.

Un método de aprendizaje único

TECH es la primera universidad que emplea el *Relearning* en todas sus titulaciones. Se trata de la mejor metodología de aprendizaje online, acreditada con certificaciones internacionales de calidad docente, dispuestas por agencias educativas de prestigio. Además, este disruptivo modelo académico se complementa con el "Método del Caso", configurando así una estrategia de docencia online única. También en ella se implementan recursos didácticos innovadores entre los que destacan vídeos en detalle, infografías y resúmenes interactivos.

La universidad online oficial de la NBA

TECH es la universidad online oficial de la NBA. Gracias a un acuerdo con la mayor liga de baloncesto, ofrece a sus alumnos programas universitarios exclusivos, así como una gran variedad de recursos educativos centrados en el negocio de la liga y otras áreas de la industria del deporte. Cada programa tiene un currículo de diseño único y cuenta con oradores invitados de excepción: profesionales con una distinguida trayectoria deportiva que ofrecerán su experiencia en los temas más relevantes.

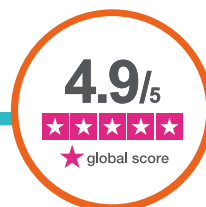
Líderes en empleabilidad

TECH ha conseguido convertirse en la universidad líder en empleabilidad. El 99% de sus alumnos obtienen trabajo en el campo académico que ha estudiado, antes de completar un año luego de finalizar cualquiera de los programas de la universidad. Una cifra similar consigue mejorar su carrera profesional de forma inmediata. Todo ello gracias a una metodología de estudio que basa su eficacia en la adquisición de competencias prácticas, totalmente necesarias para el desarrollo profesional.



Google Partner Premier

El gigante tecnológico norteamericano ha otorgado a TECH la insignia Google Partner Premier. Este galardón, solo al alcance del 3% de las empresas del mundo, pone en valor la experiencia eficaz, flexible y adaptada que esta universidad proporciona al alumno. El reconocimiento no solo acredita el máximo rigor, rendimiento e inversión en las infraestructuras digitales de TECH, sino que también sitúa a esta universidad como una de las compañías tecnológicas más punteras del mundo.



La universidad mejor valorada por sus alumnos

Los alumnos han posicionado a TECH como la universidad mejor valorada del mundo en los principales portales de opinión, destacando su calificación más alta de 4,9 sobre 5, obtenida a partir de más de 1.000. reseñas. Estos resultados consolidan a TECH como la institución universitaria de referencia a nivel internacional, reflejando la excelencia y el impacto positivo de su modelo educativo.



03

Plan de estudios

A lo largo de un temario completamente actualizado, los profesionales ahondarán en aspectos esenciales como la implementación de *chatbots* con Inteligencia Artificial, la optimización del *Customer Journey*, el análisis de métricas clave de desempeño (*KPIs*), la segmentación avanzada de clientes y la integración de Salesforce con redes sociales y *marketplaces*. Asimismo, enfatizarán en las herramientas clave como *Salesforce Marketing Cloud* y *Salesforce Commerce Cloud*, esenciales para potenciar la fidelización y aumentar las ventas. Finalmente, abordarán temas como la gestión de bases de datos, la personalización de campañas de marketing, la analítica avanzada y la automatización de procesos comerciales.



“

No solo adquirirás un dominio técnico de Salesforce CRM, sino que también desarrollarás una visión estratégica para aplicar estos conocimientos en escenarios reales”

Módulo 1. Programación de interfaz de usuario en Salesforce

- 1.1. Visualforce
 - 1.1.1. Creación de página VF y tags más comunes
 - 1.1.2. Controlador estándar y controlador de lista estándar
 - 1.1.3. Controlador *custom*
 - 1.1.4. Gestión de errores
 - 1.1.5. Mejores prácticas
- 1.2. Aura *component*
 - 1.2.1. Creación de componentes Aura y tags
 - 1.2.2. *Lightning data service*
 - 1.2.3. Comunicación con servidor Apex
 - 1.2.4. Composición y comunicación entre componentes
 - 1.2.5. Gestión de errores
 - 1.2.6. Mejores prácticas
- 1.3. *Lightning web components*
 - 1.3.1. Creación de LWC y tags más comunes
 - 1.3.2. Gestión de eventos y *lifecycle hooks*
 - 1.3.3. Comunicación con servidor Apex
 - 1.3.4. Composición de páginas y comunicación entre componentes
 - 1.3.5. *Shadow DOM*
 - 1.3.6. Utilización de capacidades de teléfonos móviles
 - 1.3.7. Gestión y depuración de errores
 - 1.3.8. Mejores prácticas
- 1.4. *Lightning message service*
 - 1.4.1. Creación de *message channel* y configuración del *scope*
 - 1.4.2. Publicación de un mensaje en un *message channel*
 - 1.4.3. Suscripción a un *message channel*
 - 1.4.5. Limitaciones
- 1.5. Coexistencia *frameworks* UI
 - 1.5.1. Interaoperabilidad Visualforce - componente Aura
 - 1.5.2. Interaoperabilidad Visualforce - LWC
 - 1.5.3. Interaoperabilidad LWC - componente Aura

- 1.6. *Lightning design system*
 - 1.6.1. Plataformas
 - 1.6.2. *Lightning design system*
 - 1.6.3. Mejores prácticas
- 1.7. *Testing UI*
 - 1.7.1. Jasmine
 - 1.7.2. Jest
 - 1.7.3. UTAM
 - 1.7.4. Selenium
- 1.8. Calidad de código
 - 1.8.1. Configuración
 - 1.8.2. Linter
 - 1.8.3. RetireJS
- 1.9. *Troubleshooting*
 - 1.9.1. Consola de desarrollo de Chrome
 - 1.9.2. Identificar problemas de rendimiento
 - 1.9.3. Identificar problemas de red
- 1.10. Mobile SDK
 - 1.10.1. Modos de desarrollo
 - 1.10.2. Desarrollo aplicación híbrida
 - 1.10.3. Desarrollo aplicación nativa (Android)

Módulo 2. API e integraciones en Salesforce

- 2.1. Integración en Salesforce
 - 2.1.1. Integraciones de salida desde Salesforce
 - 2.1.2. Integraciones de entrada a Salesforce
 - 2.1.3. Integraciones Salesforce a Salesforce
 - 2.1.4. Librerías de API Salesforce
- 2.2. *External services*
 - 2.2.1. Especificación de estándar Open AP
 - 2.2.2. *External credentials*
 - 2.2.3. *Named credentials*

- 2.3. *Connected apps*
 - 2.3.1. *Connected apps*
 - 2.3.2. *Scopes de integración*
 - 2.3.3. *Autorización de integraciones y gestión de identidad*
 - 2.3.4. *Políticas de seguridad en las connected apps*
- 2.4. *SOAP API*
 - 2.4.1. *Enterprise WSDL*
 - 2.4.2. *Partner WSDL*
 - 2.4.3. *Apex WSDL*
 - 2.4.4. *Metadata WSDL*
- 2.5. *Integraciones síncronas REST*
 - 2.5.1. *REST API en Salesforce*
 - 2.5.2. *Connect REST API en Salesforce*
 - 2.5.3. *Gestión de documentos en Salesforce por API*
- 2.6. *API para migración de datos*
 - 2.6.1. *Bulk API*
 - 2.6.2. *Configuración y ejecución de migración masiva de datos por Bulk API*
 - 2.6.3. *Procesamiento de datos en cargas masivas*
 - 2.6.4. *Bulk API 1.0 vs. Bulk API 2.0*
- 2.7. *Integración basada en eventos*
 - 2.7.1. *Platform Event Bus*
 - 2.7.2. *Streaming API en Salesforce*
 - 2.7.3. *Pub/Sub API en Salesforce*
 - 2.7.4. *Change data capture*
 - 2.7.5. *Subscripción a eventos desde sistemas externos con CometD Framework*
- 2.8. *Integración para configuración y desarrollo*
 - 2.8.1. *Tooling API*
 - 2.8.2. *Metadata API*
 - 2.8.3. *Administración dinámica de la org basada en tooling API*

- 2.9. *Sincronización de datos entre orgs*
 - 2.9.1. *Patrones de sincronización de datos entre orgs*
 - 2.9.2. *Salesforce connect con adaptador cross-org*
 - 2.9.3. *Open Data Protocol (oData)*
 - 2.9.4. *GraphQL con oData*
- 2.10. *Patrones de integración*
 - 2.10.1. *Remote process invocation-request and reply*
 - 2.10.2. *Remote process invocation-fire and forget*
 - 2.10.3. *Batch data synchronization*
 - 2.10.4. *Remote call-in*
 - 2.10.5. *UI update based on data changes*
 - 2.10.6. *Data virtualization*



Metodología online flexible y efectiva: en TECH te capacitarás sin limitaciones con acceso 24/7 al contenido más actualizado sobre E-commerce e Interacción con CRM Salesforce”

04

Objetivos docentes

Este Diplomado dotará a los profesionales con una comprensión profunda sobre la gestión de plataformas de comercio electrónico y su conexión con herramientas CRM avanzadas. Para ello, se abordarán aspectos clave como la automatización de procesos de ventas, la segmentación de clientes y la optimización de la experiencia de usuario. Además, se analizarán estrategias de omnicanalidad y su impacto en la conversión, permitiéndoles desarrollar modelos de negocio basados en datos. De esta manera, los especialistas sabrán optimizar la interacción con los clientes mediante la predicción de comportamientos y recomendaciones personalizadas.



“

Accederás a un programa innovador y 100% online que te preparará para liderar la transformación digital. Sabrás gestionar plataformas de E-commerce, optimizar la experiencia del cliente y automatizar procesos”



Objetivos generales

- ♦ Comprender los principios del comercio electrónico y su impacto en los negocios digitales
- ♦ Analizar las estrategias de venta y marketing digital aplicadas en plataformas de e-commerce
- ♦ Implementar soluciones de gestión de clientes utilizando CRM Salesforce
- ♦ Optimizar la experiencia del usuario en tiendas online mediante herramientas de automatización
- ♦ Integrar CRM Salesforce con plataformas de comercio electrónico para mejorar la conversión
- ♦ Gestionar campañas de fidelización y retención de clientes a través de CRM Salesforce
- ♦ Evaluar el rendimiento de estrategias de e-commerce mediante análisis de datos y métricas clave
- ♦ Diseñar flujos de trabajo automatizados para mejorar la relación con los clientes
- ♦ Aplicar técnicas de personalización y segmentación en la gestión de clientes
- ♦ Desarrollar habilidades para la toma de decisiones estratégicas en entornos digitales





Objetivos específicos

- ♦ Diseñar y desarrollar interfaces de usuario personalizadas utilizando Visualforce
- ♦ Construir soluciones adaptativas para usuarios finales utilizando las herramientas de desarrollo de UI de Salesforce
- ♦ Comprender las diferentes API de Salesforce y su uso en integraciones con otros sistemas
- ♦ Aplicar estrategias de integración seguras y eficientes en Salesforce

“

¿Quieres optimizar la relación con tus clientes, automatizar procesos de venta y potenciar tu negocio digital con Salesforce CRM? Llegaste al lugar indicado. Gracias a este posgrado cumplirás tus objetivos”

05

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

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.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios"

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.

Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

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



Resúmenes interactivos

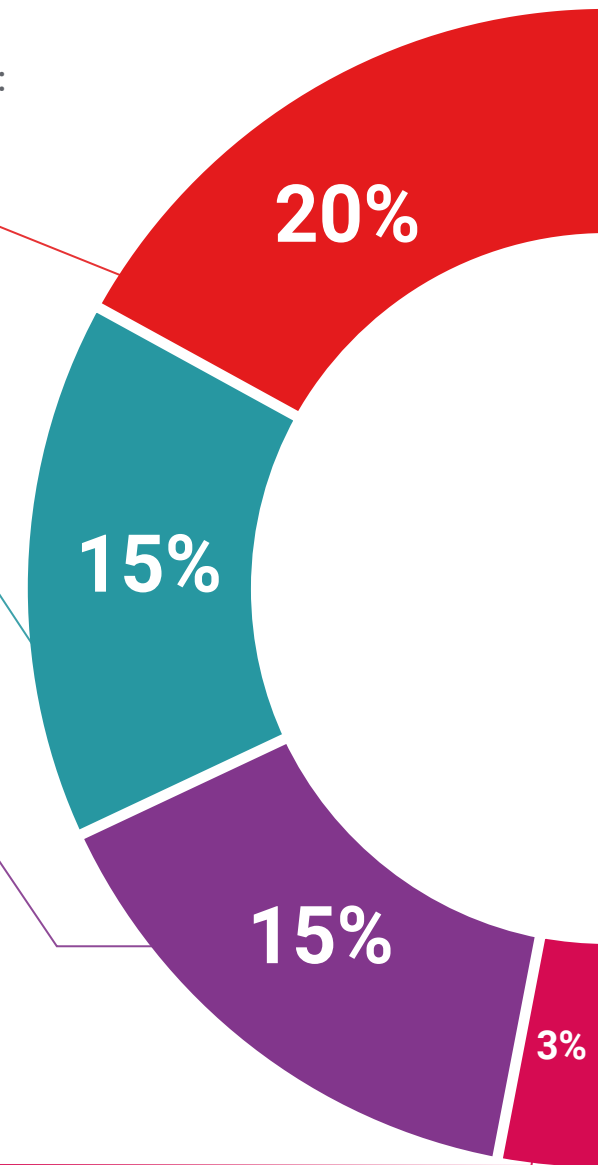
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

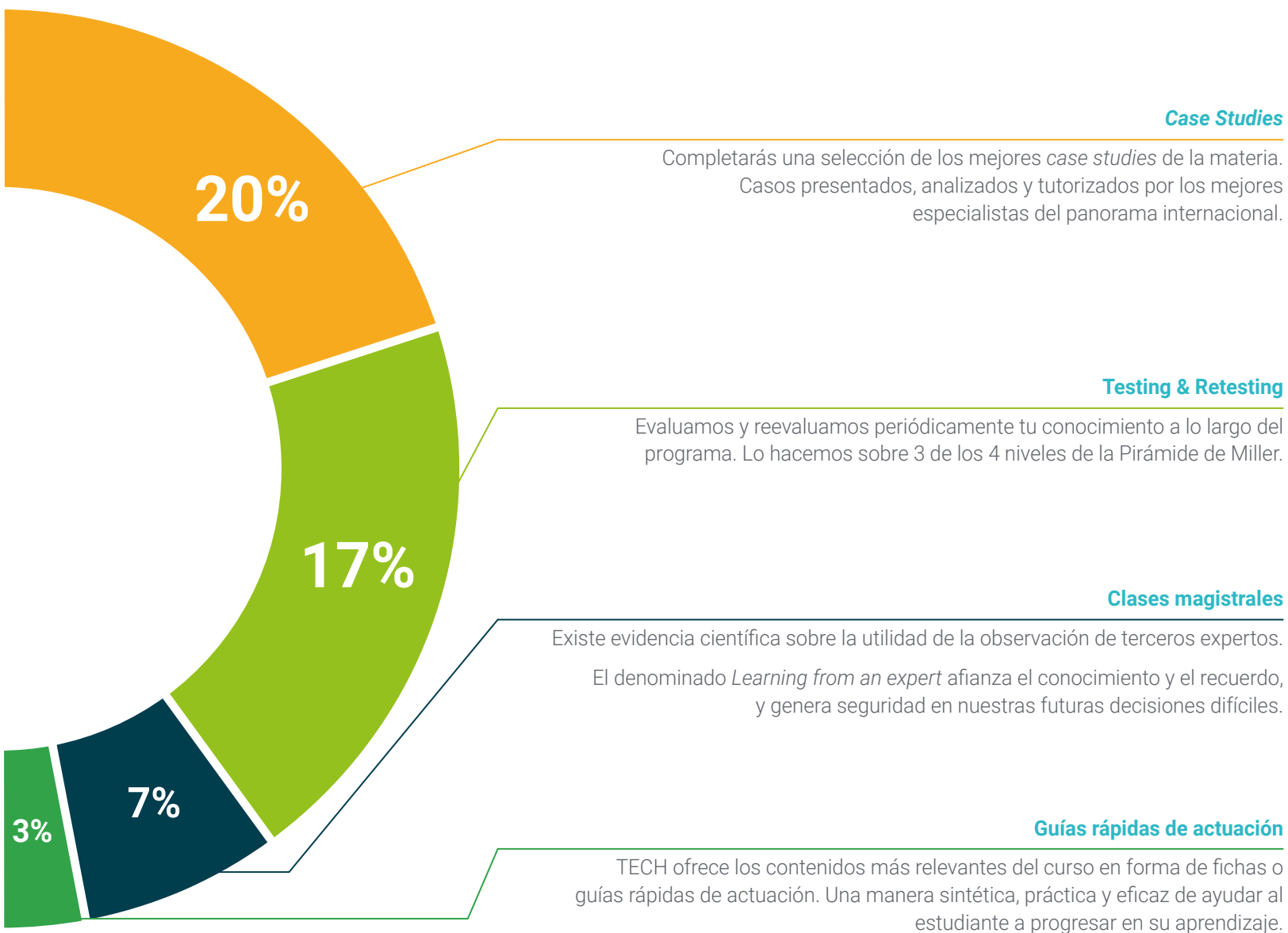
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





06

Cuadro docente

El cuadro docente de esta titulación está conformado por profesionales de alto nivel, con una sólida trayectoria en el sector digital y en la optimización de estrategias comerciales mediante tecnología avanzada. De hecho, este equipo académico está integrado por expertos en marketing digital, analítica de datos, automatización de procesos y gestión de clientes en entornos digitales, quienes han trabajado en empresas líderes del sector y cuentan con certificaciones oficiales en Salesforce. Gracias a su experiencia en el desarrollo de estrategias de conversión, segmentación de audiencias y fidelización de clientes, brindarán una preparación eficiente y orientada a la realidad del mercado.



“

¡Te beneficiarás de un claustro docente comprometido con la excelencia académica! Aquí te capacitarás con la metodología Relearning que promueve la adquisición de conocimientos de forma progresiva y eficiente”

Dirección



Dña. Carrillo Pineda, Carmen

- ♦ CDP Data Specialist en Boehringer Ingelheim
- ♦ Graduada en Periodismo y Comunicación por la Universidad del Istmo
- ♦ Graduada en Filosofía y Teología por la Universidad Pontificia de la Santa Cruz
- ♦ Máster en Administración y Dirección de Empresas por la IMF Business School
- ♦ Experta en Salesforce
- ♦ Especialista en Outbound Marketing por la Escuela de Empresa (Madrid)
- ♦ Experta en Business Intelligence (Power BI y Tableau) por el Centro de Estudios Financieros

Profesores

D. Sánchez García, Javier

- ♦ Analista de Negocios en Accenture
- ♦ Licenciado en Ingeniería Informática por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
- ♦ Especialista en *User Acceptance Testing* en Accenture
- ♦ Especialista en Programas de Fidelización y Marketing Digital en LeadClic-WAM
- ♦ Experto en Marketing Digital

Dña. Fernández Jiménez, Elena

- ♦ Senior Developer / Analyst en Seidor
- ♦ *Fullstack Developer*
- ♦ Graduada en Ingeniería del Software por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Experta en Proyectos de Comercio B2C con SFCC
- ♦ Especialista en Desarrollo *Front-end* y *Back-end*



07 Titulación

El Diplomado en E-commerce e Interacción con CRM Salesforce garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Diplomado expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Diplomado en E-commerce e Interacción con CRM Salesforce** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Diplomado** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Diplomado, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Diplomado en E-commerce e Interacción con CRM Salesforce**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **6 semanas**



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



Diplomado

E-commerce e Interacción
con CRM Salesforce

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Diplomado

E-commerce e Interacción con CRM Salesforce