

Experto Universitario

Comercialización de Sitios Web





Experto Universitario Comercialización de Sitios Web

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad FUNDEPOS
- » Acreditación: 24 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/ingenieria/experto-universitario/experto-comercializacion-sitios-web

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología de estudio

pág. 22

06

Titulación

pág. 32

01

Presentación

Actualmente resulta impensable establecer una empresa y no tener presencia en el ámbito digital. Internet lo ha cambiado todo y una gran parte del negocio proviene de él, por lo que resulta imprescindible no solo tener una adecuada página web sino, sobre todo, poder comercializarla de forma eficaz para extraer los máximos beneficios que ofrece el entorno online. Por esa razón, esta titulación pone a disposición de sus alumnos las mejores herramientas para poder abrirse paso en una profesión tan lucrativa y con tanto potencial, transformándoles en expertos altamente capacitados y demandados.



“

*Haz crecer el negocio online
de tus clientes: conviértete en
un profesional indispensable”*

La comercialización en el entorno digital se ha convertido en un aspecto decisivo de las empresas. La inmensa mayoría de las compañías que operan offline también lo hacen online debido al crecimiento de las compras a través de Internet, que hacen que tener una tienda digital y opciones de comercialización en su sitio web sea algo extremadamente atractivo.

No obstante, establecer un negocio online y obtener beneficios de ese negocio son cosas diferentes. Muchos usuarios y clientes no disponen de los conocimientos ni las herramientas para montar su propia tienda online y mucho menos para poder comercializarla de forma adecuada. Dicho de otro modo: es la asignatura pendiente de muchas empresas. Por eso, se necesitan profesionales cualificados que lleven a cabo esta tarea, haciendo que sus clientes mejoren su margen de ventas a través de las estrategias llevadas a cabo por el experto contratado.

Este Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web ofrece los conocimientos y la titulación para convertir en especialistas a sus alumnos, de modo que estos sean capaces de abrirse paso profesionalmente y ser valorados positivamente por sus clientes, en un ámbito cada vez más apreciado por las posibilidades económicas que brinda.

Los contenidos de este programa están enfocados a la práctica, por lo que el alumno podrá más tarde aplicarlos, de forma inmediata, en su entorno laboral, sin complicados pasos intermedios. Estos contenidos están especialmente diseñados por un cuerpo docente expertos en comercialización en Internet, que han preparado un temario completo y específico, dispuesto para dar todas las soluciones y utilidades que un profesional necesita.

Este **Curso Universitario en Comercialización de Sitios Web** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ Los contenidos, completos y especializados, que contienen las claves para ofrecer las mejores opciones de comercialización web
- ♦ El enfoque práctico, que hace que el estudiante pueda aplicar sus nuevos conocimientos de forma inmediata
- ♦ La especial atención a las novedades en comercialización web, para que sus alumnos dispongan de las mejores herramientas posibles
- ♦ El uso de metodologías de enseñanza modernas
- ♦ La flexibilidad y adaptabilidad al alumno, que podrá llevar a cabo su aprendizaje de la forma que mejor se ajuste a sus circunstancias profesionales y personales
- ♦ La posibilidad de acceso a contenidos, recursos y actividades de esta titulación desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



La comercialización es un elemento fundamental para cualquier nuevo negocio y tú puedes ser el profesional que necesita"



Da las mejores soluciones a tus clientes en comercialización y ventas en un entorno digital"

Especialízate: la especialización es el presente y el futuro.

La comercialización es un asunto clave en Internet, no descuides tu currículum.

El programa incluye, en su cuadro docente, a profesionales del sector que vierten en esta capacitación 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 una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

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



02 Objetivos

Este programa se ha diseñado para que aquellos ingenieros y profesionales que quieran convertirse en auténticos expertos en comercialización digital dispongan de las herramientas necesarias para conseguirlo. De esta forma, TECH pone a disposición de sus alumnos los mejores recursos, tanto humanos como materiales, para conseguir ese objetivo.





“

Ayuda a cumplir los objetivos de venta de tus clientes mejorando la comercialización de sus páginas web”



Objetivos generales

- ♦ Entender la importancia de la comercialización en Internet
- ♦ Descubrir diferentes formas de comercialización web
- ♦ Aprender a usar las mejores herramientas de comercialización en el entorno digital
- ♦ Disponer de soluciones para los retos que Internet presenta día a día, de forma que esto beneficie a los clientes del profesional
- ♦ Servir de especialización a los alumnos del programa
- ♦ Dominar, de forma transversal, las ventas en Internet
- ♦ Desarrollar una tienda e-commerce completa
- ♦ Examinar una estrategia de Marketing exitosa



Consigue los objetivos de tus clientes y los tuyos, ¡matricúlate ya!”





Objetivos específicos

Módulo 1. Comercialización de sitios web

- ♦ Determinar los objetivos comerciales del proyecto.
- ♦ Identificar al público objetivo
- ♦ Interpretar datos de análisis para tomar decisiones comerciales.
- ♦ Aplicar las diferentes metodologías y herramientas de marketing centradas en el usuario.

Módulo 2. Ingeniería y Arquitectura de Sitios Web

- ♦ Determinar el origen de la arquitectura web y su papel en el desarrollo de sitios web
- ♦ Examinar los tres pilares de la arquitectura web a fin de reconocer la importancia de cada uno a la hora de diseñar y construir proyectos web
- ♦ Desarrollar los distintos tipos de arquitectura web, sus ventajas y encajes
- ♦ Evaluar las etapas que componen la arquitectura web, la correlación entre ellas y su desarrollo
- ♦ Optimizar la relación entre arquitectura web y experiencia de usuario y la relación entre arquitectura web y SEO
- ♦ Analizar la organización de la navegación y del contenido antes de la fase del modelado

Módulo 3. Sistemas de Seguridad en Sitios Web

- ♦ Analizar el proyecto OWASP Top 10
- ♦ Gestionar la seguridad en entornos CMS
- ♦ Comprobar las diferencias entre los diferentes métodos de autenticación
- ♦ Determinar las vulnerabilidades más comunes encontradas en las aplicaciones web
- ♦ Identificar los diferentes ataques y riesgos en APIs
- ♦ Analizar las diferentes cabeceras HTTP en términos de seguridad
- ♦ Diferenciar los diferentes tipos de auditorías web que podemos establecer
- ♦ Evaluar las vulnerabilidades web asociadas a las comunicaciones

Módulo 4. Creación y Administración E- Commerce

- ♦ Desarrollar la estructura para la creación de una tienda e-commerce
- ♦ Evaluar el mercado profesional de comercio electrónico
- ♦ Analizar las diferentes opciones que existen para el desarrollo de un negocio e-commerce
- ♦ Configurar una tienda online utilizando los diferentes CMS que existen actualmente en el mercado online
- ♦ Analizar el sistema logístico y funcional de la tienda y los sistemas de pago virtuales
- ♦ Llevar a cabo una estrategia de marketing completa y hoja de ruta
- ♦ Desarrollar promociones online y creación de tráfico hacia la tienda
- ♦ Gestionar ventas y clientes
- ♦ Buscar la Optimización completa para buscadores
- ♦ Plantear una Tienda completa desde cero hasta las primeras ventas



Consigue los objetivos de tus clientes y los tuyos, ¡matricúlate ya!"

03

Dirección del curso

Siempre comprometida con el máximo nivel académico, TECH es una universidad que dispone del mejor profesorado, experto en comercialización de sitios web, y que transmitirán todos sus conocimientos al alumnado para que éste pueda aplicarlo a su entorno profesional directamente, gracias a la aplicación de métodos prácticos e innovadores.



“

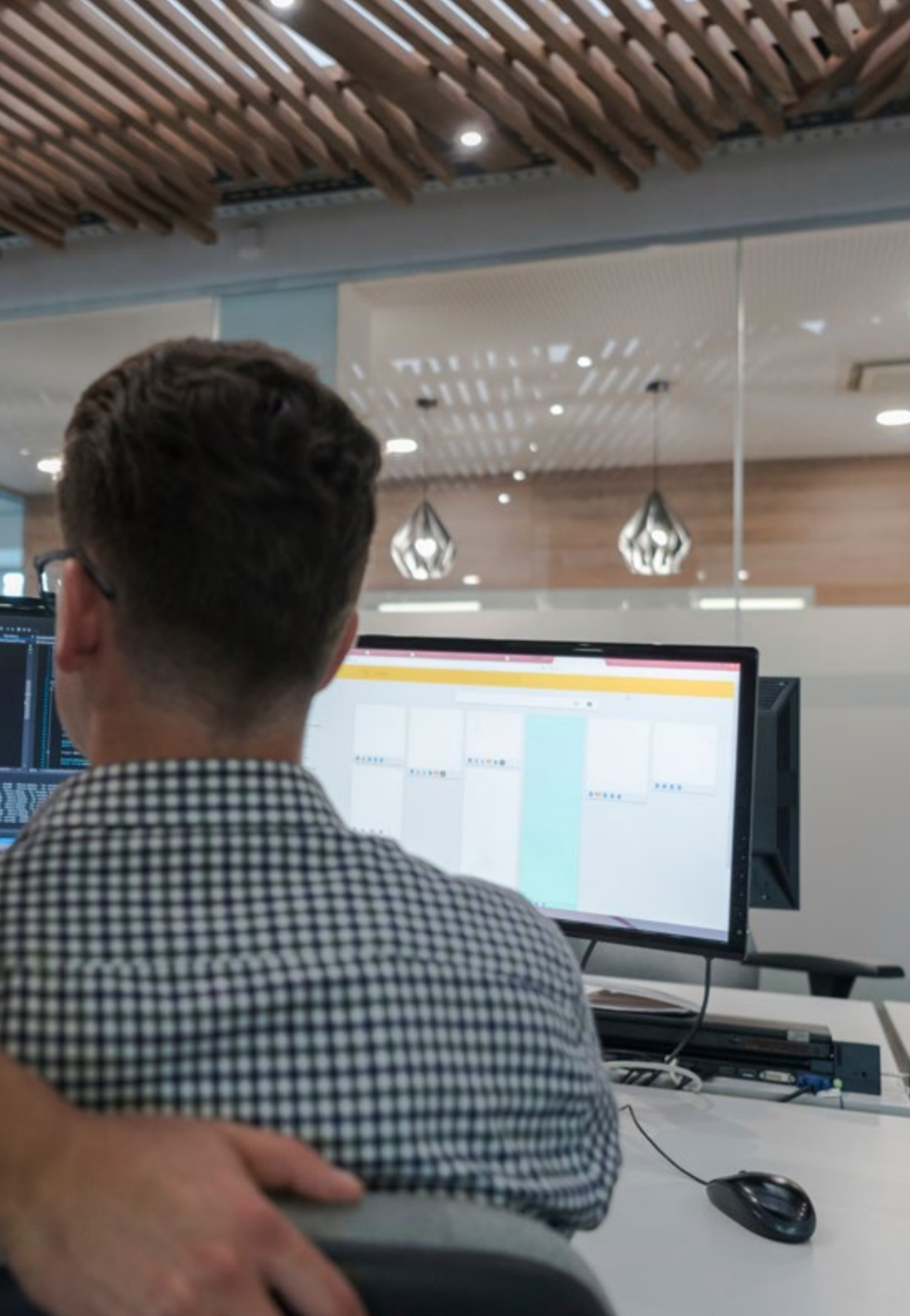
*Aprende de los mejores. Sé el próximo
experto en comercialización de sitios web”*

Dirección



D. Gris Ramos, Alejandro

- ♦ Ingeniero Técnico en Informática de Gestión
- ♦ CEO & Founder de Club de Talentos
- ♦ CEO Persatrace, Agencia de Marketing Online
- ♦ Director de Desarrollo de Negocio en Alenda Golf
- ♦ Director del Centro de Estudios PI
- ♦ Director del Departamento de Ingeniería de Aplicaciones Web en Brilogic
- ♦ Programador Web en Grupo Ibergest
- ♦ Programador Software/Web en Reebok Spain
- ♦ Ingeniero Técnico en Informática de Gestión
- ♦ Máster en Digital Teaching and Learning, Tech Education
- ♦ Máster en Altas Capacidades y Educación Inclusiva
- ♦ Máster en Comercio Electrónico
- ♦ Especialista en Últimas Tecnologías Aplicadas a la Docencia, Marketing Digital, Desarrollo de Aplicaciones Web y de Negocios en Internet



Profesores

D. Del Moral García, Francisco José

- ♦ *Cyber Security Manager* en Roca Group
- ♦ Analista de Ciberseguridad en Roca Group
- ♦ Analista de Información de Seguridad en Allianz Technology
- ♦ Analista de Seguridad de PageGroup
- ♦ *Solutions Assistant* en Everis
- ♦ Analista de Seguridad y Riesgos en Eurofins
- ♦ Grado en Ingeniería de Tecnologías de Telecomunicación por la Universidad de Granada con Especialidad en Sistemas de Telecomunicación
- ♦ Máster en Seguridad Informática por la Universidad Internacional de La Rioja

D. Boix Tremiño, Jorge

- ♦ Fundador de HostingTG
- ♦ Fundador de GrupoTG
- ♦ Cofundador de TiendaWebOnline
- ♦ Diseñador Gráfico en Intergon2000
- ♦ Diseñador Gráfico en Ibertex
- ♦ Gerente de Proyectos de Tecnologías de la Información en Xion Animation
- ♦ Director de Ventas y Marketing en Kingest
- ♦ Ingeniero Informático por la UNED
- ♦ Premio a la Excelencia Empresarial por el Instituto para la Excelencia Profesional
- ♦ Medalla Europea al Mérito en el Trabajo por la Asociación Europea de Economía y Competitividad

04

Estructura y contenido

A continuación, se enumera el programa de este Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web. Un programa completo y profundo, que abarca todas las posibilidades existentes en lo que respecta a los retos de comercializar sitios web, de modo que el alumnado pueda afrontar cualquier eventualidad y hacer un gran servicio para el negocio de sus clientes y empleadores.



“

TECH ha analizado el sector de la comercialización web para darte todas las claves para ser un profesional valioso”

Módulo 1. Comercialización de sitios web

- 1.1. Comercialización de un sitio Web
 - 1.1.1. Comercialización de un sitio web
 - 1.1.2. Coste del desarrollo de un sitio web
 - 1.1.3. Cálculos de rentabilidad
- 1.2. Facturación y fiscalidad
 - 1.2.1. Facturación como autónomo
 - 1.2.2. Facturación como empresa
 - 1.2.3. Fiscalidad
- 1.3. Embudos de venta. Fase de atracción
 - 1.3.1. Tráfico orgánico
 - 1.3.1.1. SEO
 - 1.3.2. Tráfico de pago
- 1.4. Embudos de venta. Fase de interacción
 - 1.4.1. Emailing
 - 1.4.2. Formularios
 - 1.4.3. CTAs
- 1.5. Embudos de venta. Fase de conversión
 - 1.5.1. Oferta
 - 1.5.2. Ideas para cerrar la venta
 - 1.5.3. Objeciones del cliente
- 1.6. Embudos de venta. Fase de fidelización
 - 1.6.1. Superación de las expectativas del cliente
 - 1.6.2. Atención al cliente
 - 1.6.3. Sistemas de afiliación
 - 1.6.4. Encuestas
- 1.7. Analítica
 - 1.7.1. El Análisis
 - 1.7.2. KPI's
 - 1.7.3. Analítica de *emailing*
 - 1.7.4. Analítica en redes sociales

- 1.8. Analítica. Analizar sitios web con Google Analytics
 - 1.8.1. Analítica de audiencias
 - 1.8.2. Analítica de adquisición
 - 1.8.3. Analítica de comportamientos
 - 1.8.4. Analítica de conversiones
- 1.9. Marketing *Automation*
 - 1.9.1. El sentido de automatizar
 - 1.9.2. Software de automatización
 - 1.9.3. Flujos de trabajo
 - 1.9.4. Scoring
- 1.10. Growth hacking
 - 1.10.1. Growth hacking
 - 1.10.2. La figura del growth hacker
 - 1.10.3. Técnicas y ejemplos

Módulo 2. Ingeniería y Arquitectura de Sitios Web

- 2.1. Ingeniería y Arquitectura de Sitios Web
 - 2.1.1. La arquitectura en los sitios web
 - 2.1.2. Usos y aplicaciones
- 2.2. Los Pilares de la Arquitectura Web
 - 2.2.1. Público
 - 2.2.2. Contenido
 - 2.2.3. Contexto
- 2.3. Arquitectura Web Horizontal
 - 2.3.1. Ventajas
 - 2.3.2. Ejemplos
- 2.4. Arquitectura Web Vertical
 - 2.4.1. Ventajas
 - 2.4.2. Ejemplos
- 2.5. Fases de la Arquitectura Web
 - 2.5.1. Taxonomía
 - 2.5.2. Etiquetado
 - 2.5.3. Mapa del sitio

- 2.6. Arquitectura Web y diseño Web
 - 2.6.1. Tipos de páginas
 - 2.6.2. Presencia de elementos
 - 2.6.3. Necesidades de enlazados
- 2.7. Arquitectura Web y Navegación Web
 - 2.7.1. Estructura
 - 2.7.2. Categorización
 - 2.7.3. Rotulado
 - 2.7.4. Usabilidad
- 2.8. Arquitectura Web y SEO
 - 2.8.1. Benchmark
 - 2.8.2. Keyword Research
 - 2.8.3. URLs
 - 2.8.4. Enlaces internos
 - 2.8.5. Canibalización
- 2.9. Herramientas de arquitectura web
 - 2.9.1. Mapas mentales con Mindmeister
 - 2.9.2. Análisis de URLs Screaming Frog SEO Spider
 - 2.9.3. Análisis del tráfico web con Google Analytics
- 2.10. Google Search Console
 - 2.10.1. Análisis de Palabras clave
 - 2.10.2. Palabras clave de oportunidad
 - 2.10.3. Rendimiento del sitio web

Módulo 3. Sistemas de Seguridad en Sitios Web

- 3.1. Seguridad perimetral
 - 3.1.1. Firewall de red
 - 3.1.2. DMZ
 - 3.1.3. Balanceadores de carga
 - 3.1.3.1. Content Delivery Network (CDN)
 - 3.1.4. Firewall de aplicación web (WAF)
- 3.2. Cifrado comunicaciones web
 - 3.2.1. Certificado SSL
 - 3.2.2. Protocolos

- 3.2.3. Suites de cifrado
- 3.2.4. Vulnerabilidades
 - 3.2.4.1. Poodle
 - 3.2.4.2. Ticketbleed
 - 3.2.4.3. Beast attack
 - 3.2.4.4. ROBOT
 - 3.2.4.5. Heartbleed
- 3.3. Análisis de vulnerabilidades
 - 3.3.1. XXS (*cross site scripting*)
 - 3.3.2. SQL Injection
 - 3.3.3. CSRF
 - 3.3.4. Code Injection
 - 3.3.5. DoS
 - 3.3.5.1. DDos
- 3.4. Cabeceras de seguridad
 - 3.4.1. X-Frame Options
 - 3.4.2. X-XSS-Protection
 - 3.4.3. X-Content-Type-Options
 - 3.4.4. Referrer policy
 - 3.4.5. HTTPS Strict Transport Security (HSTS)
- 3.5. Autenticación y autorización
 - 3.5.1. Autenticación HTTP
 - 3.5.1.1. Basic
 - 3.5.1.2. Digest
 - 3.5.1.3. NTLM
 - 3.5.2. Protocolos y estándares
 - 3.5.2.1. OAuth
 - 3.5.2.2. OpenID
- 3.6. Auditoria web
 - 3.6.1. Técnica de auditoria
 - 3.6.1.1. Caja negra
 - 3.6.1.2. Caja blanca
 - 3.6.1.3. Caja gris

- 3.6.2. Metodología OWASP
- 3.6.3. Programa bug bounty
- 3.7. Seguridad en Application Programming Interface (API)
 - 3.7.1. Tipos de APIs
 - 3.7.1.1. REST
 - 3.7.1.2. SOAP
 - 3.7.1.3. Otros
 - 3.7.2. Ataques y riesgos
 - 3.7.3. Análisis del tráfico
- 3.8. Gestión de la seguridad en los Content Management System (CMS)
 - 3.8.1. Wordpress
 - 3.8.2. Joomla
 - 3.8.3. Drupal
 - 3.8.4. Magento
- 3.9. Desarrollo seguro de aplicaciones
 - 3.9.1. Ciclo de vida del desarrollo de software seguro
 - 3.9.2. Evaluación de riesgos
 - 3.9.3. Test de seguridad
 - 3.9.4. Buenas practicas
- 3.10. Gestión de crisis y resiliencia
 - 3.10.1. Gestión de crisis y respuesta ante incidentes
 - 3.10.2. Proceso de respuesta ante incidente de seguridad
 - 3.10.2.1. Preparación
 - 3.10.2.2. Identificación
 - 3.10.2.3. Contención
 - 3.10.2.4. Erradicación
 - 3.10.2.5. Recuperación
 - 3.10.2.6. Lecciones aprendidas
 - 3.10.3. Copias de seguridad

Módulo 4. Creación y Administración E- Commerce

- 4.1. Desarrollo de un e-commerce
 - 4.1.1. Funciones
 - 4.1.2. Funciones avanzadas
 - 4.1.3. Administración
 - 4.1.3.1. Sistemas de pago
 - 4.1.3.2. Gestión de clientes
 - 4.1.3.3. Gestión de pedidos
 - 4.1.4. Producto propio/*Dropshipping*
- 4.2. Programación y Estructuración de base de datos
 - 4.2.1. Selección de entorno de desarrollo
 - 4.2.2. Estructura web para e-commerce
 - 4.2.3. Estructura de base de datos
- 4.3. Diseño de un e-commerce
 - 4.3.1. Plantilla principal
 - 4.3.2. Zonas de login y registros
 - 4.3.3. Estructura de plantilla de productos
 - 4.3.4. Páginas internas sobre envío, términos y condiciones, avisos legales, etc.
- 4.4. Desarrollo propio vs. CMS (*Content Management System*)
 - 4.4.1. Ventajas y desventajas del uso de CMS
 - 4.4.2. Selección de CMS según el tipo de desarrollo
 - 4.4.3. Instalación propia o nube online
 - 4.4.3.1. Wordpress + Woocommerce
 - 4.4.3.2. Prestashop
 - 4.4.3.3. Magento
 - 4.4.3.4. Shopify
- 4.5. Instalación y configuración de entorno de trabajo
 - 4.5.1. Hosting y dominio
 - 4.5.1.1. Activación de SSL y configuración de PHP
 - 4.5.2. Instalación de CMS propio
 - 4.5.2.1. Instalación Wordpress + Woocommerce
 - 4.5.2.2. Instalación Prestashop
 - 4.5.2.3. Instalación Magento

- 4.5.3. Configuración y puesta en marcha de CMS propio
 - 4.5.3.1. Configuración y puesta en marcha Wordpress + Woocommerce
 - 4.5.3.2. Configuración y puesta en marcha Prestashop
 - 4.5.3.3. Configuración y puesta en marcha Magento
- 4.5.4. Selección de un entorno de trabajo definitivo
- 4.6. UX (User eXperience)
 - 4.6.1. Diseño
 - 4.6.2. Funcionalidad vs diseño
 - 4.6.3. Optimización para cliente final
 - 4.6.4. Visibilidad de las partes prioritarias
- 4.7. Optimización SEO (Buscadores)
 - 4.7.1. Búsqueda de palabras clave para nuestra tienda
 - 4.7.2. Optimización de páginas, meta etiquetas, títulos y otros
 - 4.7.3. Contenidos optimizados
 - 4.7.4. Backlinks, notas de prensa y reviews
 - 4.7.5. Redes sociales y promoción
 - 4.7.5.1. Creación de promociones
 - 4.7.5.2. Optimización de promociones y buyer persona
- 4.8. Sistemas de pago y logística
 - 4.8.1. Configuración de sistemas de pago virtuales y físicos
 - 4.8.1.1. Paypal
 - 4.8.1.2. Stripe
 - 4.8.1.3. Contra-reembolso
 - 4.8.1.4. TPV bancario
 - 4.8.1.5. Sistemas de pago por plazos
 - 4.8.2. Logística
 - 4.8.2.1. Optimizando nuestro canal de envíos
 - 4.8.2.2. Configuración de selector optimizado de envíos en nuestra tienda
 - 4.8.3. Automatización de envíos
- 4.9. Marketing y publicidad
 - 4.9.1. Análisis de la competencia
 - 4.9.2. Herramientas de trabajo
 - 4.9.2.1. Herramientas de análisis
 - 4.9.2.2. Herramientas de diseño
 - 4.9.2.3. Herramientas de SEO
 - 4.9.2.4. Herramientas de optimización
 - 4.9.3. Instalación de píxeles de seguimiento para segmentación avanzada
 - 4.9.4. Creación de promociones
 - 4.9.4.1. Facebook Ads
 - 4.9.4.2. Twitter, Tiktok, Pinterest y otras redes masivas
 - 4.9.4.3. Google Ads
 - 4.9.4.4. Optimización de anuncios
- 4.10. Análisis, medición de datos y resultados
 - 4.10.1. Medición de tráfico
 - 4.10.2. Análisis de buscadores
 - 4.10.3. Fuentes y porcentajes de ventas
 - 4.10.4. Creación de landing page promocionales
 - 4.10.5. Venta en Marketplace
 - 4.10.5.1. Amazon
 - 4.10.5.2. eBay
 - 4.10.6. Resolución de problemas



No subestimes la comercialización web: es clave en el Internet de hoy y convertirte en experto puede abrirte muchas puertas”

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 en la plataforma de reseñas Trustpilot, 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.

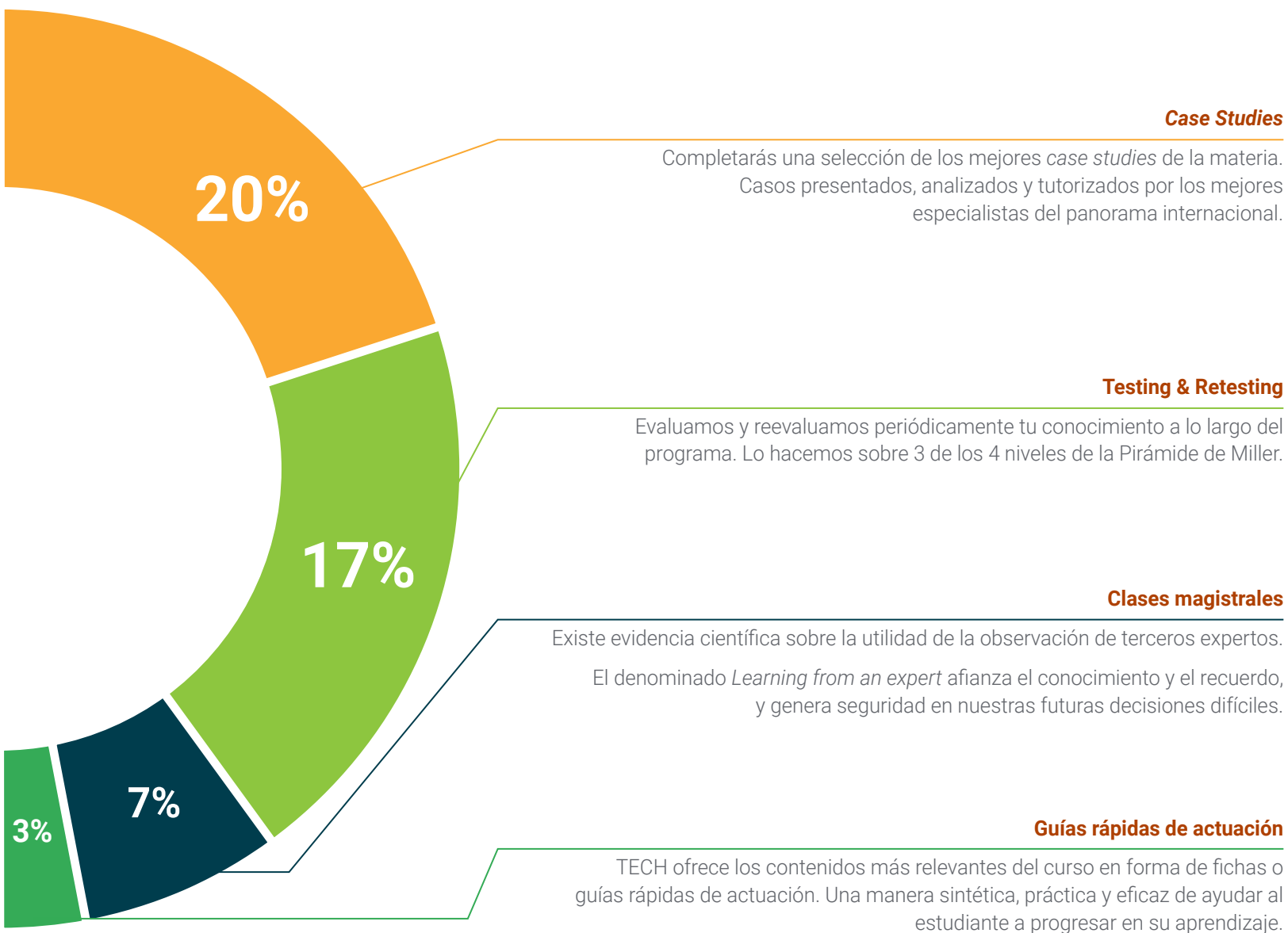
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

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





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



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 nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



06

Titulación

El Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Experto Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por Universidad FUNDEPOS.



“

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

El programa del **Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web** 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 Universidad FUNDEPOS.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad FUNDEPOS 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 Comercialización de Sitios Web**

Modalidad: **online**

Duración: **6 meses**

Acreditación: **24 ECTS**





Experto Universitario Comercialización de Sitios Web

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad FUNDEPOS
- » Acreditación: 24 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Comercialización de Sitios Web

