

POSTGRADO EN
CRM Y
MARKETING
AUTOMATION
[PSMAR]



+ 55 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+62.000
Antiguos
alumnos



11 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 5 continentes



Acuerdos con
+125 universidades



Primeras posiciones
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

Forbes

1	1	1	1
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales	España Directivos de alto nivel	España MBA	España Programas Executive

ELMUNDO

1	1	3	4
España Marketing	España Comercio Exterior	España Recursos Humanos	España Comunicación Corporativa

Bloomberg Businessweek

23
Europa Escuela de Negocios



12	34	34	34	50
Europa Logística	Europa Executive MBA	Europa Business Analytics	Europa Marketing	Europa Management

51	64	51
Europa MBA	Europa Finanzas	Global MBA especialidad en Marketing



40	87
Global Escuela de Negocios	Global Escuela de Negocios



5	19
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas	Global Escuela de Negocios

37	41	47	49	85
Global Executive MBA	Global Management	Global Marketing	Global Finanzas	Global Escuela de Negocios



4	24	30	41
Global Finanzas	Global MBA	Global Escuela de Negocios	Global Executive MBA

1	5
Ibero América Marketing Digital Online	Ibero América Centro de Formación Online

5
Ibero América Innovación Digital



2	2	2	57
España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación	España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento	España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo	España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa

POSTGRADO EN

CRM Y MARKETING AUTOMATION [PSMAR]

PROPÓSITO DEL PROGRAMA

El programa **PSMAR** te enseñará a crear las campañas omnixperience que quieren las marcas. Aprenderás como hacer campañas integradas de marketing, combinando datos, herramientas y tecnología. Además, particularmente se trabajará Salesforce, dotándolo del conocimiento y las habilidades prácticas necesarias para:

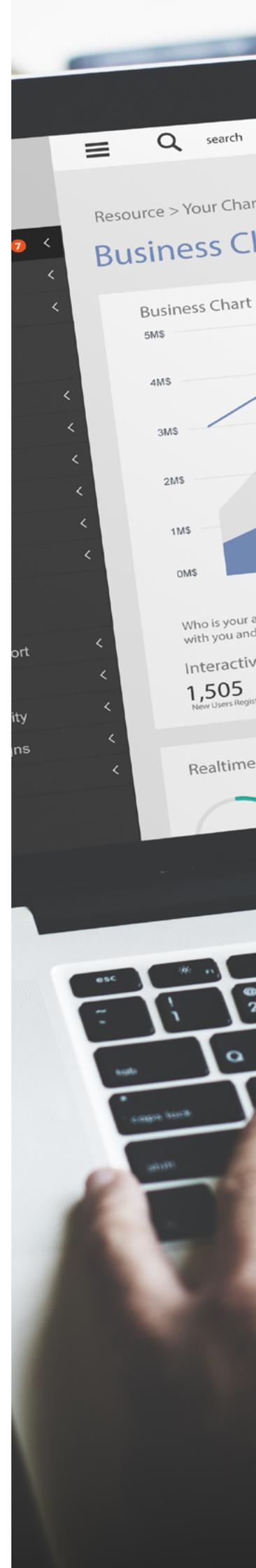
- > Conocer Salesforce, su propuesta de valor y su porfolio de servicios.
- > Entender el valor que aporta Salesforce en la gestión de procesos de negocio de una empresa, y los escenarios de uso más habituales.
- > Familiarizar al alumno en el uso, configuración y administración de la plataforma Salesforce y sus aplicaciones más importantes.

Salesforce cuenta con varios programas de formación y exámenes oficiales de certificación.

En este programa se introducirá al alumno en algunas de las certificaciones de Salesforce más importantes: Sales Salesforce Marketing Cloud Administrator, Salesforce Administrator y Salesforce Sales Cloud Consultant, ofreciendo al alumno consejos, prácticas en las plataformas y material teórico para afrontar esas certificaciones.

DIRIGIDO A

- > Recién licenciados de Marketing que quieran especializarse en Marketing Automation. Profesionales con perfiles funcionales y gerenciales como Sales & Marketing Manager, Product Manager, CRM Coordinator, Community Manager, Cosultoria digital.
- > El programa también será beneficioso para Responsables de Marketing Automation, Customer Experience Management, Gestores y Responsables de CRM que quieren aprender mas valor de los canales y herramientas digitales en la gestión y transformación de negocio.





Smart - Visual

PERFIL DE SALIDA

- > Gestión y Dirección de Innovación.
- > Desarrollo de Negocio.
- > Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios.
- > Transformación Digital.

COMPETENCIAS PERSONALES

- > Tener visión estratégica de CRM y potencial de marketing automation para la maximización de valor.
- > Permite especializarse y certificarse en nubes principales de Salesforce: Sales Cloud, Marketing Cloud y Pardot, Service Cloud, Social Studio, Email Studio, Mobile y Adversiment Studio.
- > Tener la visión 360° de plataforma Salesforce y buen conocimiento de todas sus herramientas principales que ofrecen soluciones distintas para atacar a los retos distintos de negocios , y por lo tanto permiten expresar máximo valor para los clientes y la empresa alrededor de customer journey.
- > Los perfiles altamente demandados en el mercado - especialistas de MarTech preparados para certificación en Salesforce.

¿POR QUÉ PSMAR?

OBJETIVOS:



Potenciar el desarrollo de talento digital necesario para el crecimiento del negocio y/o transformación digital de empresas y preparar para certificación en Salesforce, líder del mercado de CRM.



Proporcionar visión estratégica donde CRM tiene un papel importante dentro de transformación digital de negocio y alrededor del viaje de customer y omnicanalidad.



Adquirir y fortalecer conocimiento y aplicación de plataforma Salesforce y sus herramientas principales para planificación, generación de leads, captación, optimización, vinculación y finalización del cliente digital.



Asimilar y aplicar modelos de medición, análisis y gestión de datos para asegurar alta rentabilidad y eficiencia de marketing digital a través de CRM.



Analizar y entender implicaciones de casos y ejemplos reales y recientes con el propósito de reconocer, desarrollar y aplicar tácticas y campañas ganadoras a través de Marketing Automation y específicamente Salesforce y todas sus nubes (Sales & Marketing Cloud, Pardot, Social Studio, Service).





¿POR QUÉ PSMAR?

FACTORES DIFERENCIALES



BASADO 100% EN PRÁCTICAS Y CASOS REALES RECIENTES.



EL CLAUSTRO 100% EXPERTOS

Digitales y expertos dentro de su área de conocimiento.



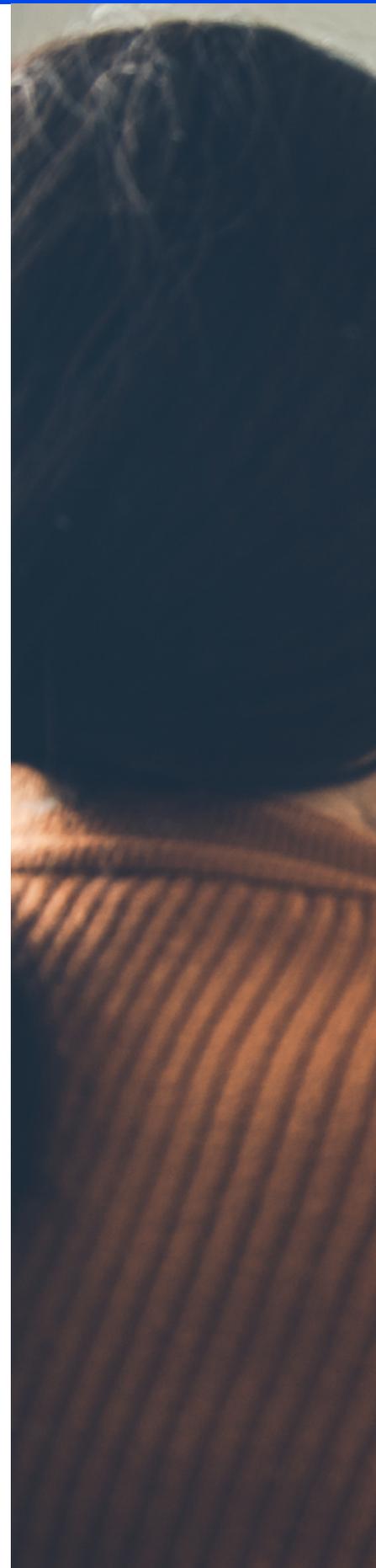
VISIÓN 360°

Plataforma Salesforce dentro de panorama general del mercado y el marco regulativo de GDPR: Sales Cloud, Marketing Cloud y Pardot, Service Cloud, Social Studio, Email Studio, Mobile y Advertisement Studio, Cuadros de Mando y el bonus de Financial Services Cloud.



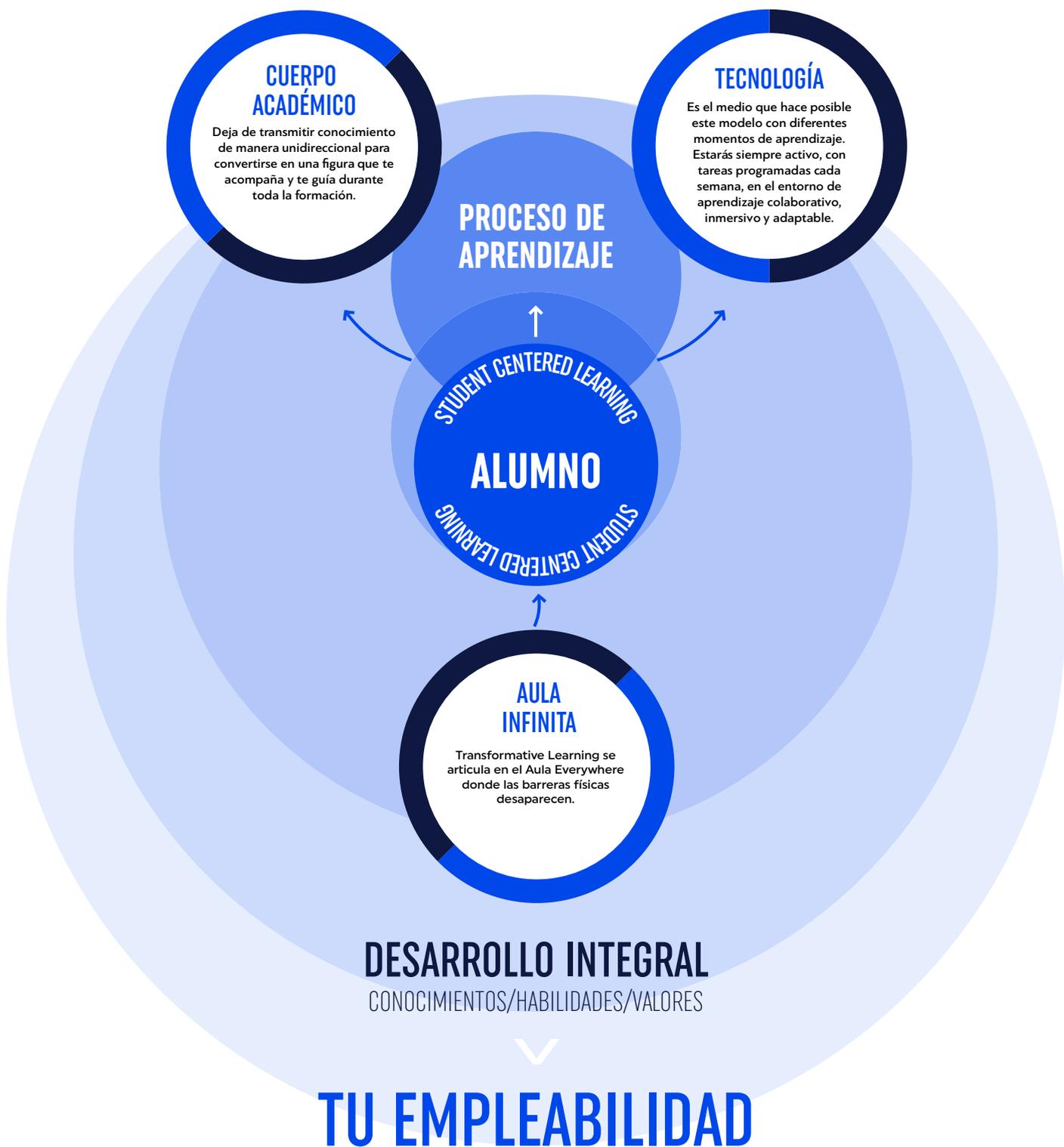
ACCESO A ENTORNOS PROPIOS EDUCATIVOS DE SALESFORCE

Los alumnos disponen a acceso de Salesforce que les permite un aprendizaje activo a través simulaciones de campañas de venta o marketing y toma de decisiones en base de datos del rendimiento.





TRANSFORMATIVE LEARNING



METODOLOGÍA

Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?

-  Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
-  Sesiones online síncronas
-  Autoevaluación
-  Aplicación de casos de estudios y retos
-  Apoyo tutorizado y feedback
-  Actividades prácticas y experienciales
-  Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
-  Proyecto final tutelado



ESTRUCTURA ACADÉMICA

El formato híbrido permite al alumnado personalizar y flexibilizar el aprendizaje a través de un permanente “training”. En el modelo de aula híbrida, la tecnología se integra como un elemento más del proceso de aprendizaje que garantiza la continuidad de la formación en todo momento.

Los módulos formativos desarrollan las competencias esenciales, genéricas y comunes, y profundizan sobre las competencias específicas, especializadas y propias de una función o posición concreta.

1 ASIGNATURAS

Industria de Marketing Automation **Rol de CRM en transformación digital ¿Por qué Salesforce?**

- > Fundamentos e industria de marketing technology ("Martech").
- > Salesforce como líder del mercado.

Salesforce.com Salesforce Sales Cloud

- > Revisión general de plataforma Salesforce.
- > Revisión Sales Cloud - Captación y Cualificación de Clientes & Plataforma Sales Cloud.
- > Proyectos reales de implantación.

Salesforce Service Cloud

- > Revisión Plataforma Service Cloud.
- > Características y procesos claves en Service Cloud.
- > Proyectos reales de implantación.
- > Factores Claves y Know-How para Certificación como Salesforce Service Consultant.

Salesforce Marketing Cloud I

- > Marketing Omnicanal y aplicaciones Marketing Automation B2B y B2C.
- > Pardot - aplicaciones y casos de uso B2B.
- > Social Studio.
- > Salesforce Marketing Cloud.

Salesforce Marketing Cloud II

- > Email studio & cloud pages.
- > Automation Studio y Journey Builder.
- > Mobile & Advertising studio.
- > Reporting, análisis y seguimiento en Marketing Cloud.
- > Factores claves y Know-How para Certificación como Salesforce Marketing Cloud Administrator.

Visión 360 Salesforce CRM & Salesforce Marketing Cloud

- > Salesforce como solución integral de marketing automation.
- > Práctica de uso sobre casos que requiere soluciones de Sales y Marketing nubes.

Coaching para certificación exitosa en Salesforce

- > Exámenes.
- > Preguntas.
- > Recursos.
- > Consejos.

2 PROYECTO FINAL

El TFM del PSMAR es **grupal** y tiene como objetivo la realización de un proyecto que demuestre los conocimientos de los alumnos de una manera práctica.

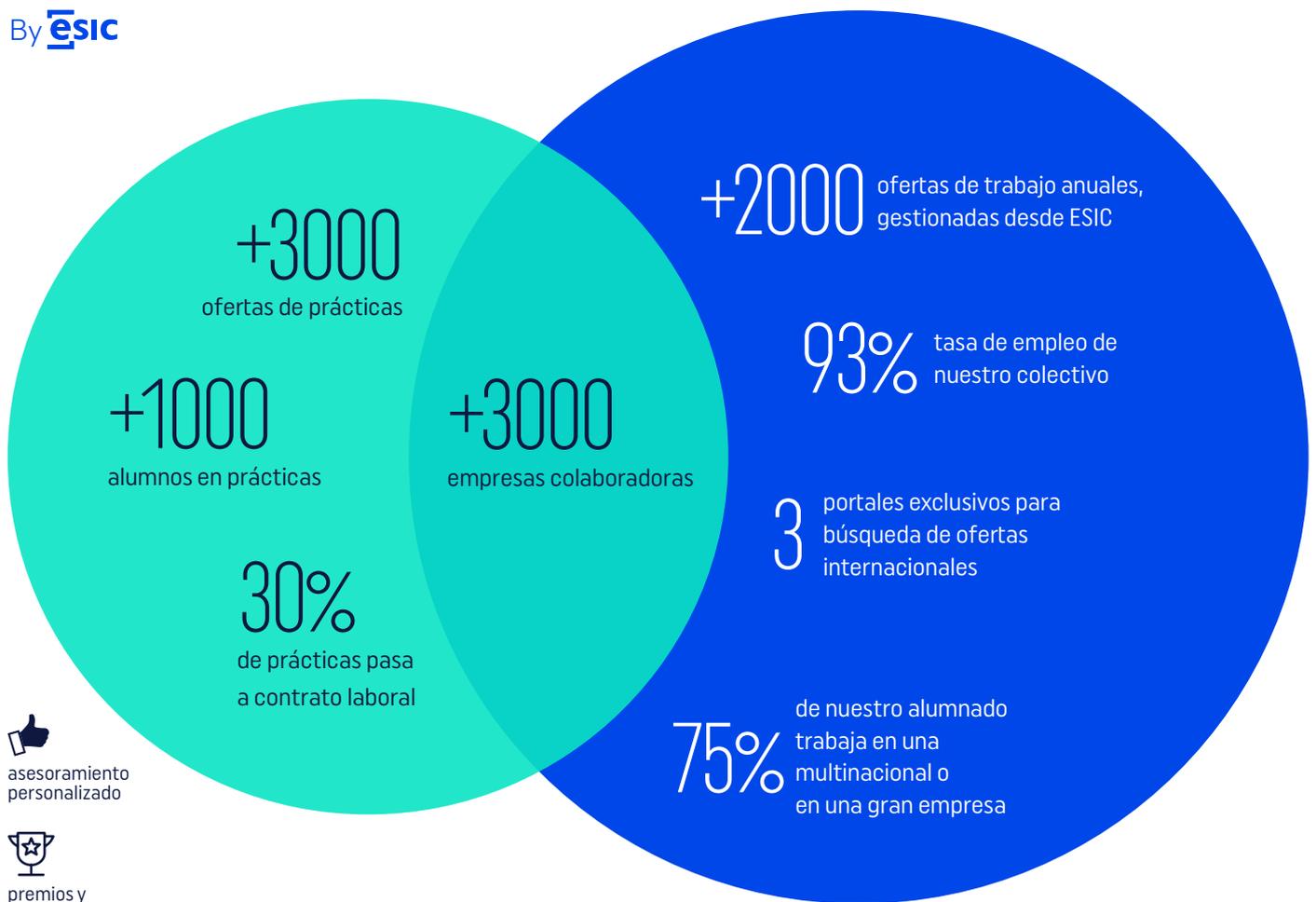


TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



 asesoramiento personalizado

 premios y concursos para emprendedores

 talleres de emprendimiento

 charlas y encuentros con emprendedores

 incubadora de ideas

 networking entre emprendedores

 foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.



ÁREA DE IDIOMAS

[profesionales globales]

ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

Centro preparador y examinador oficial



Empresas y profesionales

- Cursos anuales
- Programas a medida
- Programas específicos
- Intensivos
- Individuales
- Conversación

Nuestro presente es bilingüe, multicultural y global...
nuestros alumnos también lo son.

Recorridos internacionales



Contamos con múltiples destinos donde podrás completar tu formación

DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



+40 países de destino



acuerdos con +125 universidades



+500 alumnos

MADRID

+34 91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

SEVILLA

+34 95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

MARZO 2022



www.esic.edu/postgrado