



# Curso

Executive Master en Digital Business



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Executive Master en Digital Business

## 1. Sobre INESEM

## 2. Executive Master en Digital Business

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

## 3. Programa académico

## 4. Metodología de Enseñanza

## 5. ¿Por qué elegir INESEM?

## 6. Orientación

## 7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Executive Master en Digital Business



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

# Resumen

La transformación digital es un proceso imparable que presenta muchos beneficios, pero también retos a todas las empresas. Son tantas las tecnologías emergentes que se hace necesario actualizarse constantemente para poder mantener un negocio al día. Por eso, en Euroinnova hemos ideado este Executive Master en Digital Business, que abarca exhaustivamente un amplio espectro de aspectos relevantes en la digitalización corporativa. Así pues, en este programa educativo aprenderás en profundidad como crear una estrategia digital que incluya el posicionamiento SEO, la analítica y el inbound marketing. A su vez, pondrás en práctica la implementación de metodologías ágiles en el espacio de trabajo y la gestión de las finanzas e inversiones de una empresa.

## A quién va dirigido

Este Executive Master en Digital Business está destinado a perfiles laborales relacionados con el marketing digital, las ventas, la gestión de equipos, la analítica web y la transformación digital de las empresas. Es por ello que los graduados en ADE, Marketing, Publicidad y RRHH son los más aptos para cursar este programa formativo.

# Objetivos

Con el Curso **Executive Master en Digital Business** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Poder desarrollar una estrategia de posicionamiento efectiva a partir de un plan de marketing digital.
- Comprender la importancia de las innovaciones tecnológicas como el metaverso o el blockchain en las empresas emergentes.
- Ser capaz de integrar las metodologías ágiles y las herramientas de gestión de relaciones con el cliente (CRM).
- Asentar las bases sobre la dirección financiera de una empresa para gestionar sus dividendos e inversiones.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

Este Executive Master en Digital Business te prepara para concebir una estrategia de marketing digital desde cero con el fin de impulsar un negocio en Internet. Además, te enseñará a aprovechar las herramientas de gestión de relaciones con clientes (CRM) para mejorar la eficiencia y productividad. A su vez, aprenderás las bases de la gestión de talento, las metodologías ágiles y la dirección financiera en un negocio digital.

### Salidas Laborales

Las salidas profesionales de este Executive Master en Digital Business son las de director de marketing (CMO), business analyst, agile project coordinator, digital business development manager y director financiero. A su vez, esta formación exhaustiva te ayudará a crear un modelo de negocio digital y una estrategia tecnológica exitosa como emprendedor o freelancer.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Executive Master en Digital Business

Módulo 1. **Plan de negocio digital**

Módulo 2. **Cómo crear una estrategia de posicionamiento efectiva**

Módulo 3. **Estrategia de inbound marketing**

Módulo 4. **Recursos tecnológicos en la transformación digital**

Módulo 5. **Analítica web con google analytics, google tag manager y  
looker studio**

Módulo 6. **Customer relationship management (crm)**

Módulo 7. **Introducción al metaverso y tecnologías asociadas**

Módulo 8. **Descentralización universal blockchain**

Módulo 9. **Agile project management**

Módulo 10. **Gestión del talento en empresas digitales**

Módulo 11. **Dirección financiera de la empresa**

Módulo 12. **Proyecto fin de máster**

### Módulo 1. Plan de negocio digital

#### Unidad didáctica 1.

##### La idea de negocio

---

1. Identificación y valoración de ideas
2. Estrategia y modelo de negocio
3. Definir el Modelo de Negocio: Business Model Canvas
4. Lean Startup y producto mínimo viable
5. Buyer´s Journey
6. Growth Hacking: Estrategia de Crecimiento

#### Unidad didáctica 2.

##### Modelo de negocio lineal vs plataforma

---

1. Modelo Lineal
2. Modelo de Negocio de Plataforma
3. Network Effect o Economía de Red
4. Modelo de Negocio Free
5. Modelo de Negocio Freemium
6. Casos de éxito

#### Unidad didáctica 3.

##### Digital business plan

---

1. El plan de negocio online
2. Procedimiento de elaboración
3. La Introducción y Descripción del Plan de Negocio Digital
4. Estudio de mercado: entorno, público objetivo, competencia y canales
5. Descripción del producto o servicio
6. Estructura legal de la empresa
7. Estrategia de marketing: precio, producto, comunicación y distribución
8. Recursos humanos y tecnológicos
9. Análisis económico-financiero

#### Unidad didáctica 4.

##### Diseño de una estrategia digital

---

1. Estrategias de transformación digital: global, por etapas y funciones, spin-off
2. Empresa a los consumidores y clientes: construcción colaborativa de ofertas, comunicación colaborativa sobre la marca, innovación colaborativa, medios sociales...
3. Modelo de Trabajo en un entorno digital
4. Enfoques: Mobile first, Lean startup, Growth hacking

#### Unidad didáctica 5.

##### Digitalizar la gestión y la organización

---

1. Factores clave de éxito en un proyecto de transformación digital
2. Procedimientos de trabajo y acelerar la toma de decisiones
3. Digitalizar la mentalidad de la empresa

#### Unidad didáctica 6.

##### Gestión de la innovación y la tecnología

---

1. Análisis tecnológico
2. El proceso de evaluación de las nuevas tecnologías Riesgos, costes y oportunidades
3. Calendario de actividad
4. Implantación de nuevas tecnologías
5. Gestión tecnológica

## Módulo 2.

### Cómo crear una estrategia de posicionamiento efectiva

#### Unidad didáctica 1.

##### Introducción al seo

---

1. Importancia del SEO
2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en google
5. Estrategia SEO

#### Unidad didáctica 2.

##### Introducción al sem

---

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con google ADS
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

#### Unidad didáctica 3.

##### Content management system

---

1. Qué es un CMS
2. Ventajas e inconvenientes de los CMS
3. WordPress y woocommerce
4. Prestashop y magento

#### Unidad didáctica 4.

##### Google analytics 4

---

1. ¿Qué es Google Analytics 4?
2. Diferencias con respecto a Universal Analytics
3. Implementación de Google Analytics 4
4. Las herramientas de análisis de Google Analytics 4
5. Los espacios de identidad
6. Ventajas de Google Analytics 4
7. Desventajas de Google Analytics 4

## Módulo 3.

### Estrategia de inbound marketing

#### Unidad didáctica 1.

##### Introducción al inbound marketing

---

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing Viral
4. Video Marketing
5. Reputación Online

#### Unidad didáctica 2.

##### Fase de atracción

---

1. Introducción
2. Sistemas de Gestión de Contenidos. CMS
3. Los Blogs. Wordpress
4. Posicionamiento SEO
5. Social Media

#### Unidad didáctica 3.

##### Fase de conversión

---

1. Introducción
2. Formularios
3. Call to Action
4. Landing Pages

#### Unidad didáctica 4.

##### Fase de cierre

---

1. Introducción
2. Marketing relacional
3. Gestión de relaciones con los clientes. CRM
4. Email marketing

## Unidad didáctica 5.

### Fase de deleite

---

1. Introducción
2. Encuestas
3. Contenido Inteligente
4. Monitorización Social

## Módulo 4.

### Recursos tecnológicos en la transformación digital

#### Unidad didáctica 1.

##### Introducción al big data

---

1. ¿Qué es Big Data?
2. La era de los datos masivos: antecedentes del big data
3. Las ventajas del big data
4. Big Data enfocado a los negocios
5. Open data
6. Información pública

#### Unidad didáctica 2.

##### Big data y marketing

---

1. Apoyo del Big Data en el proceso de toma de decisiones
2. Toma de decisiones operativas
3. Marketing estratégico y Big Data
4. Nuevas tendencias en management
5. Ejercicios Prácticos

#### Unidad didáctica 3.

##### El potencial de la inteligencia artificial

---

1. Introducción a la inteligencia artificial
2. Historia
3. La importancia de la IA
4. Tipos de inteligencia artificial
5. Algoritmos aplicados a la inteligencia artificial

#### Unidad didáctica 4.

##### Relación entre inteligencia artificial y big data

---

1. Relación entre inteligencia artificial y big data
2. IA y Big Data combinados
3. El papel del Big Data en IA
4. Tecnologías de IA que se están utilizando con Big Data

## Unidad didáctica 5.

### Internet de las cosas

---

1. Contexto Internet de las Cosas (IoT)
2. ¿Qué es IoT?
3. Elementos que componen el ecosistema IoT
4. Arquitectura IoT
5. Dispositivos y elementos empleados
6. Aplicaciones del IoT en los nuevos modelos de negocio
7. Seguridad en IoT (cifrado, firmas, certificados digitales, delitos informáticos, etc)
8. Retos y líneas de trabajo futuras

## Unidad didáctica 6.

### Machine learning

---

1. Concepto y principios del Machine Learning
2. Tipos de algoritmos de aprendizaje automático
3. Diferencias entre el aprendizaje automático y el deep learning
4. El futuro del aprendizaje automático
5. Ejemplos de aprendizaje automático

## Unidad didáctica 7.

### Realidad virtual: campos de aplicación

---

1. Diferencias entre la realidad virtual y la realidad aumentada
2. Aplicaciones de la realidad virtual
3. Aplicaciones de la realidad aumentada

## Unidad didáctica 8.

### Fundamentos y principios tecnológicos

---

1. Blockchain: antecedentes y concepto
2. Criptomonedas: el impulso del blockchain
3. Tipos de redes blockchain: pública, privada e híbrida
4. Aplicaciones descentralizadas o DAPP's

## Unidad didáctica 9.

### Contribución de la blockchain a la transformación digital: posibilidades y limitaciones

---

1. Redes blockchain: una solución en la transformación digital
2. Interoperabilidad y compatibilidad entre plataformas blockchain
3. Riesgos y limitaciones en redes blockchain
4. Desafíos éticos derivados de la descentralización

# Módulo 5.

## Analítica web con google analytics, google tag manager y looker studio

### Unidad didáctica 1.

#### Analítica web con google analytics

---

1. Introducción a la analítica web
2. Funcionamiento Google Analytics
3. Introducción e instalación de Google Analytics
4. Interfaz
5. Métricas y dimensiones
6. Informes básicos
7. Informes personalizados
8. Comportamiento de los usuarios e interpretación de datos

### Unidad didáctica 2.

#### Google analytics 4

---

1. ¿Qué es Google Analytics 4?
2. Diferencias con respecto a Universal Analytics
3. Implementación de Google Analytics 4
4. Las herramientas de análisis de Google Analytics 4
5. Los espacios de identidad
6. Ventajas de Google Analytics 4
7. Desventajas de Google Analytics 4

### Unidad didáctica 3.

#### Recogida de datos

---

1. Planes de medición
2. Configuración de las vistas mediante filtros
3. Métricas y dimensiones personalizadas
4. Seguimiento de eventos

### Unidad didáctica 4.

#### Navegación e interfaz

---

1. Informes de visión general
2. informes completos
3. Compartir informes
4. Configuración paneles de control y accesos directos

### Unidad didáctica 5.

#### Informes

---

1. Informes de Audiencia
2. Informes de Adquisición
3. Informes de Comportamiento

### Unidad didáctica 6.

#### Campañas y conversiones

---

1. Campañas personalizadas
2. Realizar un seguimiento de las campañas con el Creador de URLs
3. Configuración y medición de objetivos
4. Cómo medir campañas de Google Ads

### Unidad didáctica 7.

#### Google analytics 360

---

1. Analítica avanzada
2. Informes sin muestrear
3. Google BigQuery Export
4. Integraciones

### Unidad didáctica 8.

#### Google tag manager

---

1. Concepto y características
2. Gestión de etiquetas
3. Activadores y gestión de variables
4. Implementación y eventos
5. Tracking

### Unidad didáctica 9.

#### Looker studio (google data studio)

---

1. Visualización de datos
2. Tipologías de gráficos
3. Fuentes de datos
4. Integración con Analytics
5. Creación de informes

# Módulo 6.

## Customer relationship management (crm)

### Unidad didáctica 1.

#### El papel del crm en la empresa

---

1. El papel del CRM en el marketing de la empresa
2. Diferencias entre CRM y Marketing Relacional
3. Objetivo y beneficios de una estrategia CRM
4. Estructura de la organización del CRM

### Unidad didáctica 2.

#### La estrategia crm

---

1. Definición de estrategia CRM
2. Las fuerzas del cambio
3. Orientación al cliente
4. Integración del CRM en nuestra estrategia online
5. Elementos de un programa CRM
6. Medición y análisis de resultados

### Unidad didáctica 3.

#### El ecrm

---

1. eCRM como expansión de la estrategia CRM
2. Social CRM
3. Componentes del eCRM
4. Implantación del eCRM

### Unidad didáctica 4.

#### Del crm al cem

---

1. Customer Relationship Management vs. Customer Experience Management
2. La experiencia del cliente vista desde la parte interna de la empresa
3. La innovación en el CEM
4. Procesos colaborativos: Crossuser Crowdsourcing
5. Impacto del CEM en la estrategia empresarial

### Unidad didáctica 5.

#### Beneficios de una estrategia crm en la empresa

---

1. Lealtad y fidelidad de los clientes
2. Reducción del coste por adquirir clientes
3. Cross Selling (venta cruzada)
4. Up Selling (ventas añadidas)
5. Mayor eficiencia y productividad comercial
6. Reducción de costes en comunicación
7. Inexistencia de duplicidades (en procesos y datos)
8. Conocimiento del mercado y de nuestro target

### Unidad didáctica 6.

#### Beneficios de una estrategia crm para la cliente

---

1. La empresa conoce las necesidades del cliente
2. Aumento en la satisfacción del cliente
3. Trato personalizado con el cliente
4. Cliente único en la base de datos
5. Mejora del servicio prestado al cliente

### Unidad didáctica 7.

#### Áreas principales del crm

---

1. Servicio al cliente
2. La estructura del Call Center
3. Tipos de Call Center
4. La función del CRM para el Call Center
5. El sistema de automatización de ventas

# Módulo 7.

## Introducción al metaverso y tecnologías asociadas

### Unidad didáctica 1.

#### Internet y su evolución a web 3.0

---

1. Cómo funciona internet
2. Evolución de la web
3. Web 3.0 y el metaverso

### Unidad didáctica 2.

#### ¿qué es el metaverso?

---

1. Iniciándose en el Metaverso

### Unidad didáctica 3.

#### Historia del metaverso

---

1. Historia del metaverso

### Unidad didáctica 4.

#### Gigantes tecnológicas y metaverso

---

1. Gigantes de la tecnología y metaverso

### Unidad didáctica 5.

#### Mundo virtual (vw), realidad virtual (vr), realidad aumentada (ar) y realidad mixta (mr) y su relación con el metaverso

---

1. Tipos de realidades

### Unidad didáctica 6.

#### Inteligencia artificial en metaverso

---

1. Papel de la inteligencia artificial en metaverso

### Unidad didáctica 7.

#### Blockchain y metaverso

---

1. Introducción e historia
2. Blockchain y metaverso

### Unidad didáctica 8.

#### Finanzas y economía en el metaverso

---

1. Metaverso y finanzas

### Unidad didáctica 9.

#### Metaverso y criptomonedas

---

1. Criptomonedas en el metaverso

### Unidad didáctica 10.

#### Metaverso y nfts

---

1. Nfts y el metaverso

### Unidad didáctica 11.

#### Futuro del metaverso

---

1. Mirando hacia el futuro del metaverso
2. El futuro del trabajo en el metaverso

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción y conceptos básicos

---

1. ¿Qué es Blockchain? Introducción e historia
2. Criptomonedas
3. Redes Blockchain: Pública, Privada e Híbrida
4. Campos de aplicación de la tecnología Blockchain
5. Pros y contras de Blockchai

### Unidad didáctica 2.

#### Criptografía

---

1. Perspectiva histórica y objetivos de la criptografía
2. Teoría de la información
3. Propiedades de la seguridad que se pueden controlar mediante la aplicación de la criptografía
4. Criptografía de clave privada o simétrica
5. Criptografía de clave pública o asimétrica
6. Algoritmos criptográficos más frecuentemente utilizados
7. Funciones Hash y los criterios para su utilización
8. Protocolos de intercambio de claves
9. Herramientas de Cifrado

### Unidad didáctica 3.

#### Blockchain: principios tecnológicos

---

1. Aplicaciones descentralizadas o DAPP
2. Redes P2P
3. Elementos de la arquitectura
4. Principios de funcionamiento

### Unidad didáctica 4.

#### Análisis de las limitaciones actuales

---

1. Limitaciones del Blockchain en la contratación y propiedad. Aspectos introductorios
2. Naturaleza del Blockchain
3. Naturaleza de los Contratos Inteligentes
4. El Uso de Blockchain en la Contratación de Derechos Personales
5. Tecnología Blockchain en la Contratación de Derechos Reales

### Unidad didáctica 5.

#### Criptoderecho

---

1. Regulación Legal de la Cadena de Bloques
2. Red descentralizada carente de dueño
3. Naturaleza y función de las Criptomonedas
4. Reglamento UE

### Unidad didáctica 6.

#### Introducción a los contratos inteligentes

---

1. Progreso de la normativa de la Contratación Electrónica
2. Los Contratos Inteligentes o Smart Contracts
3. Aspectos básicos de Smart Contracts
4. Funcionamiento de los Smart Contracts

### Unidad didáctica 7.

#### Soluciones smart contract

---

1. El principio de neutralidad tecnológica como pilar de la innovación
2. Los Contratos Inteligentes desde la perspectiva del Derecho de la Contratación
3. Medios de prueba de Smart Contracts
4. Usos de los Contratos Inteligentes
5. ¿Qué es IoT?

### Unidad didáctica 8.

#### Algoritmos de consenso

---

1. Delimitación al término de Algoritmo de Consenso
2. Diferencias entre Algoritmos de Consenso y Protocolos
3. Tipos de Algoritmos de Consenso

## Unidad didáctica 9.

### Creación de contratos inteligentes con solidity

---

1. Los Contratos Inteligentes mediante Solidity
2. Creación de un contrato simple
3. Contrato de Submoneda
4. Instalación de Solidity
5. Condiciones de Seguridad
6. Solidity mediante ejemplos

## Unidad didáctica 10.

### Test y auditoría de smart contracts

---

1. Blockchain y Auditoría
2. La revolución del sector de la Auditoría
3. Test y Auditoría de Smart Contracts
4. Estándares y Directrices de la Auditoría
5. Planificación, ejecución y seguimiento

# Módulo 9.

## Agile project management

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción a las metodologías ágiles

---

1. Ingeniería de software, sus principios y objetivos
2. Metodologías en Espiral, Iterativa y Ágiles
3. Prácticas ágiles
4. Métodos ágiles
5. Evolución de las metodologías ágiles
6. Metodologías ágiles frente a metodologías pesadas

### Unidad didáctica 2.

#### Agile project thinking

---

1. Principios de las metodologías ágiles
2. Agile Manifesto
3. User History

### Unidad didáctica 3.

#### La planificación ágil: agile leadership y creatividad

---

1. La interacción como alternativa a la planificación lineal
2. La comunicación y la motivación
3. Características del liderazgo participativo
4. Pensamiento disruptivo y desarrollo de la idea
5. Prueba y error, learning by doing

### Unidad didáctica 4.

#### Metodología extreme programming (xp)

---

1. Definición y características de Extreme Programming
2. Fases y reglas de XP
3. La implementación y el diseño
4. Los valores de XP
5. Equipo y cliente de XP

## Unidad didáctica 5.

### Metodología scrum

---

1. La teoría Scrum: framework
2. El equipo
3. Sprint Planning
4. Cómo poner en marcha un Scrum

## Unidad didáctica 6.

### Desarrollo del método kanban

---

1. Introducción al método Kanban
2. Consejos para poner en marcha kanban
3. Equipo
4. Business Model Canvas o lienzo del modelo de negocio
5. Scrumban

## Unidad didáctica 7.

### Lean thinking

---

1. Introducción al Lean Thinking
2. Lean Startup

## Unidad didáctica 8.

### Otras metodologías ágiles y técnicas ágiles

---

1. Agile Inception Deck
2. Design Thinking
3. DevOps
4. Dynamic Systems Development Method (DSDM)
5. Crystal Methodologies
6. Adaptative Software Development (ASD)
7. Feature Driven Development (FDD)
8. Agile Unified Process

# Módulo 10.

## Gestión del talento en empresas digitales

### Unidad didáctica 1.

#### La estrategia digital en la empresa

---

1. Productos digitales
2. Modelos de negocios en la era digital
3. La estrategia digital en la empresa

### Unidad didáctica 2.

#### La gestión del cambio y los nuevos perfiles profesionales

---

1. Los nuevos perfiles profesionales
2. Gestión intergeneracional en las empresas digitales
3. Gestión del cambio en empresas digitales
4. Employee centricity

### Unidad didáctica 3.

#### Desarrollo del talento digital

---

1. El plan de formación
2. Gestión del conocimiento y gestión del talento. 6. Atracción, desarrollo y retención del talento
3. Motivación
4. El clima laboral en las empresas digitales
5. UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DEL TALENTO EN LOS RRHH
6. La importancia de la Gestión del Talento en los RRHH
7. La tercera Revolución del Conocimiento
8. ¿Cómo gestionar el talento?

## Unidad didáctica 5.

### Gestión del talento y en su aplicación

---

1. Gestión del talento: competencias
2. Diferenciación de competencias para el talento
3. Aplicaciones del modelo de competencias
4. Competencias y generación de valor
5. Detección de necesidades de capacitación y desarrollo del recurso humano por competencias
6. El área de talento humano

## Unidad didáctica 6.

### Employer branding

---

1. Aspectos básicos para el Employer Branding
2. Atracción y retención de talento
3. Pilares para la atracción y retención de talento
4. La gestión del conocimiento
5. Atracción y retención de talento en la era digital
6. Errores más comunes que se comenten cuando una empresa plantea gestionar una marca como empleador
7. Ejercicio resuelto: Grupo VIPS
8. Ejercicio resuelto: L'OREAL

# Módulo 11.

## Dirección financiera de la empresa

### Unidad didáctica 1.

#### La empresa y la dirección financiera

---

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. Tipos de Sociedades
3. El director financiero
4. Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

### Unidad didáctica 2.

#### Entorno económico: ciclo económico e inflación

---

1. Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
2. La inflación y los ciclos
3. Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
4. Balanza de pagos
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

### Unidad didáctica 3.

#### Introducción a las matemáticas financieras

---

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta
3. Rentas
4. Préstamos
5. Empréstitos
6. Valores mobiliarios
7. Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

#### Unidad didáctica 4. Capitalización y descuento de las inversiones

---

1. Valor temporal del dinero
2. Capitalización y descuento simples
3. Capitalización y descuento compuestos y continuos
4. Valoración de rentas financieras
5. Tanto anual de equivalencia (TAE)
6. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

#### Unidad didáctica 5. Políticas de dividendos

---

1. Dividendos y sus clases
2. Relevancia de la política de dividendos
3. Dividendos e imperfecciones del mercado
4. Dividendos e impuestos
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

#### Unidad didáctica 6. Carteras de fondos de inversión

---

1. Los fondos de inversión
2. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
3. Fondos de inversión libre
4. Fondos de fondos de inversión libre
5. Fondos cotizados o ETF
6. Ejercicio Resuelto. Letras del tesoro

#### Unidad didáctica 7. Carteras de valores

---

1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
2. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
3. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
4. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

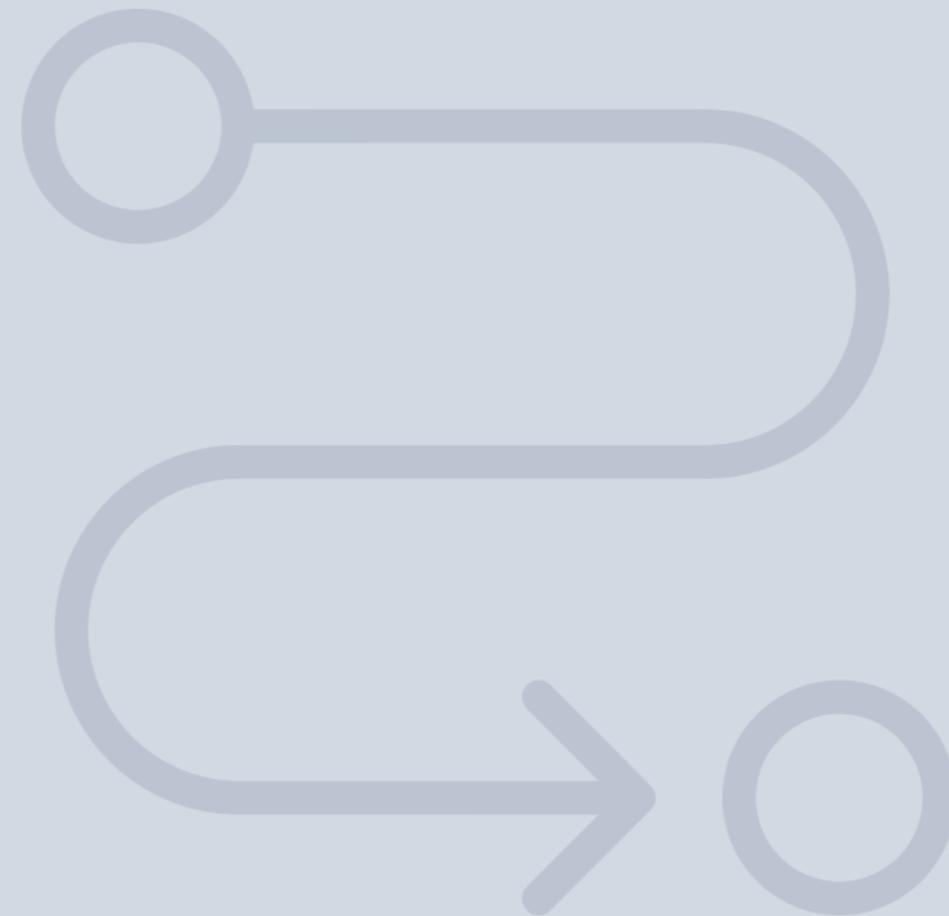
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



**20%**

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

**15%**

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

**10%**

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Curso

Executive Master en Digital Business

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.