



## **ADGD349PO. Programa avanzado en transformación digital**

## **Objetivos**

- **Objetivo General**
  - Establecer unos objetivos centrados en el cliente digital y en la nueva arquitectura tecnológica y de datos, transformando las estrategias empresariales.
  
- **Objetivos Específicos**
  - Entender la importancia de la transformación digital en un mundo dominado por los datos.
  - Analizar las tecnologías clave que apoyan el proceso de transformación digital en las empresas.
  - Conocer las nuevas técnicas de análisis de datos y cómo los datos impulsan la transformación digital.
  - Comprender los nuevos roles de liderazgo en la empresa digital.
  - Analizar las nuevas formas de trabajo y las nuevas formas de dirigir equipos, prestando especial atención a los equipos virtuales.
  - Examinar los 14 perfiles de Thomas Frey, que nos sirven para conocer las competencias demandadas en la era digital.
  - Entender conceptos clave, como «gestión del conocimiento», «gestión del talento» y «gestión de equipos de alto rendimiento».
  - Estudiar los elementos y tipos de cultura empresarial.
  - Entender el concepto de cliente digital, analizar los principios del neuromarketing como ciencia que estudia el comportamiento del consumidor online y conocer los factores que influyen en las decisiones de compra.
  - Examinar la evolución del marketing digital, así como la importancia de la reputación online y de la estrategia de marca para atraer a los clientes digitales.
  - Conocer el proceso de activación omnicanal de clientes digitales.

- Entender el concepto de modelo de negocio. Realizar un estudio específico de las metodologías business-to-business. Conocer los principios del marketing B2B y saber cómo resolver un conflicto de canales en ese ámbito.
- Entender el concepto de comunicación digital. Hacer un estudio de la comunicación empresarial en el sector de atención al cliente.
- Analizar las técnicas de Social Media Marketing.
- Estudiar el modelo de negocio Mobile Business.
- Hacer un análisis de los aspectos fundamentales del comercio electrónico y del posicionamiento web.
- Entender el concepto de modelo de negocio y analizar los modelos de negocio más populares de la era digital, sus ventajas e inconvenientes.
- Analizar las características de los nuevos entornos empresariales.

## Contenidos

<b>ADGD349PO. Programa avanzado en transformación digital</b>	<b>Tiempo estimado</b>
<b>Unidad 1:</b> Introducción a la transformación digital.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué es la transformación digital?           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Cómo pueden los datos impulsar la transformación digital.</li> <li>◦ El análisis de datos como acelerador de la transformación digital.</li> <li>◦ Gestión de los macrodatos en las empresas españolas.</li> </ul> </li> </ul>	
Examen UA 01	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 01	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>13 horas</b>
<b>Unidad 2:</b> Cultura digital.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo y empresa digital.</li> <li>• Nuevas formas de dirigir equipos en la era digital.</li> <li>• Nuevas formas de trabajo.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Equipos de trabajo virtuales.</li> </ul> </li> <li>• Competencias para el trabajo en la era digital.</li> <li>• Gestión del conocimiento.</li> <li>• Gestión del Talento en los nuevos Modelos de Organización.</li> <li>• Gestión de equipos de alto rendimiento.</li> <li>• Cultura Empresarial.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Elementos de la cultura empresarial.</li> <li>◦ Tipos de cultura empresarial.</li> <li>◦ Cómo cambiar la cultura empresarial.</li> </ul> </li> </ul>	
Examen UA 02	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>27 horas</b>

<b>Unidad 3:</b> Modelos de negocio digitales.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los nuevos modelos de negocio de la era digital.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Cómo validar un modelo de negocio.</li> <li>◦ Modelos de negocio de la era digital.</li> </ul> </li> <li>• Características y transformación en los nuevos entornos empresariales.</li> </ul>	
Examen UA 03	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>12 horas</b>
<b>Unidad 4:</b> El cliente digital.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente Digital.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Análisis del comportamiento del consumidor como disciplina de marketing.</li> </ul> </li> <li>• Marketing Digital, Reputación y Marca.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ La importancia de la reputación online.</li> <li>◦ Marca, branding y estrategia de marca.</li> </ul> </li> <li>• Desarrollo de Clientes en la nueva era digital.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Metodologías B2B.</li> <li>◦ Marketing B2B.</li> <li>◦ Conflicto de canales.</li> </ul> </li> <li>• Habilidades de Comunicación.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Comunicación empresarial y atención al cliente.</li> </ul> </li> <li>• Social Media Strategy.           <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Cómo construir un branding fuerte en redes sociales.</li> <li>◦ Plan de Social Media Marketing.</li> </ul> </li> <li>• Mobile Business.</li> <li>• Comercio Electrónico.</li> <li>• Posicionamiento en Internet.</li> </ul>	
Examen UA 04	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 04	<b>30 minutos</b>
Tiempo total de la unidad	<b>37 horas</b>
Examen final	<b>1 hora</b>
<b>4 unidades</b>	<b>90 horas</b>