



ADGD41. Programa avanzado de dirección de negocios digitales.

Sku: PS_ADGD41

Horas: 150

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Adquirir las competencias vinculadas a los procesos de cambio cultural y organizativos que está teniendo lugar en las empresas de la Economía Digital, las piezas clave de los perfiles que lideran los procesos de transformación y los nuevos proyectos de éxito

CONTENIDOS

- **1. Programa avanzado de dirección de negocios digitales**
 - **Objetivo**
 - Analizar el proceso de cambio cultural y transformación digital que está teniendo lugar en las empresas, para elaborar un plan de desarrollo de negocio digital, diseñar nuevos entornos tecnológicos y desarrollar estrategias de marketing digital.
 - **Conocimiento / capacidades cognitivas y prácticas**
 - Análisis de la Transformación Digital
 - Estrategia de Transformación
 - Desarrollo del Liderazgo, Talento y Cultura
 - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model
 - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM
 - Elaboración de un plan de desarrollo de negocio digital basado en metodologías ágiles
 - Desarrollo de la Visión Digital
 - Análisis de Design Thinking
 - Análisis de nuevos modelos de Negocio
 - Estudio de las Metodologías Ágiles
 - Elaboración de un plan de desarrollo de negocio digital basado en metodologías ágiles
 - Desarrollo de nuevos entornos tecnológicos
 - Análisis del concepto de Cloud
 - Conocimiento de los modelos de Plataforma
 - Estudio de la Inteligencia Artificial
 - Estudio de Big Data
 - Análisis de Blockchain
 - Análisis de Ciberseguridad

- Análisis de IOT
- Diseño de nuevos entornos tecnológicos.
- Análisis del marketing y cliente digital
 - Utilización de Estrategia de Marketing
 - Identidad y Territorios de Marca
 - Conocimiento de Customer Experience
 - Estudio de Omnicanalidad
 - Análisis de Ecommerce y Marketplaces
 - Desarrollo de Publicidad Digital
 - Estudio de Data Analytics
 - Utilización de Estrategias de Conversión
 - Utilización de Estrategia de Ventas y B2B
 - Desarrollo de estrategias de marketing digital
- **Habilidades de gestión, personales y sociales**
 - Fomento del uso de herramientas digitales para optimizar el trabajo diario.
 - Puesta en valor de la necesidad de utilizar herramientas y recursos digitales para garantizar la mejora en la gestión del tiempo, así como en la estrategia de marketing y ventas.