

PROGRAMA MODULAR · CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA CON ECTS

Máster Profesional en Growth Marketing y Crecimiento Digital

Conviértete en el profesional que las empresas necesitan para captar, convertir y fidelizar clientes en entornos digitales.

MODALIDAD

Online

DURACIÓN

500 horas

ESTRUCTURA

12 módulos

CERTIFICACIÓN

Univ. · ECTS

Índice del programa

01	Presentación y justificación	03
02	Finalidad y objetivos generales	04
03	Competencias profesionales	05
04	Destinatarios y salidas profesionales	06
05	Metodología	07
06	Estructura académica	08
07	Sistema de evaluación	15
08	Titulaciones y progresión académica	16

Las empresas ya no buscan especialistas en canales. Buscan especialistas en crecimiento.

Este máster te da la visión, las herramientas y las habilidades para generar **resultados reales de negocio**, no solo ejecutar acciones sueltas. Aprenderás a captar, convertir y fidelizar clientes combinando estrategia, marketing digital, ventas, automatización y analítica.

Las empresas ya no necesitan únicamente profesionales capaces de ejecutar acciones de marketing, sino especialistas con una **visión integral del crecimiento empresarial**, capaces de combinar estrategia, marketing digital, comunicación, experiencia de cliente, automatización, analítica y gestión comercial.

En este contexto surge el *Máster Profesional en Growth Marketing y Crecimiento Digital*, un programa diseñado para formar profesionales preparados para afrontar los desafíos del nuevo entorno empresarial, desde los fundamentos estratégicos hasta las técnicas más avanzadas de captación, conversión, fidelización y crecimiento.



ITINERARIO INTEGRABLE

El programa ha sido concebido como complemento académico y profesional del **Programa Modular de Inteligencia Artificial Aplicada a Marketing y Ventas**. Ambos itinerarios pueden cursarse de forma independiente o integrarse en una titulación superior de mayor alcance, permitiendo a cada participante diseñar su propio itinerario formativo.

Finalidad del programa

Capacitar a profesionales, directivos y emprendedores para **diseñar, implementar y optimizar estrategias** de marketing, comunicación, ventas y crecimiento digital orientadas a resultados, formando perfiles capaces de liderar proyectos de transformación comercial y captación de clientes en organizaciones de cualquier tamaño y sector.

Al finalizar, el participante será capaz de

- Comprender el papel estratégico del marketing moderno en las organizaciones.
- Diseñar planes de marketing alineados con objetivos empresariales.
- Aplicar metodologías de captación, conversión y fidelización de clientes.
- Desarrollar estrategias de marketing digital multicanal.
- Crear y gestionar contenidos orientados a negocio.
- Aplicar técnicas avanzadas de SEO y posicionamiento digital.
- Planificar campañas de publicidad online orientadas a resultados.
- Gestionar procesos comerciales B2B y B2C.
- Desarrollar proyectos de ecommerce y comercio digital.
- Implantar sistemas de automatización comercial y CRM.
- Analizar datos para mejorar la toma de decisiones.
- Diseñar estrategias de experiencia de cliente y crecimiento.
- Dirigir departamentos de marketing y ventas en entornos digitales.
- Preparar la integración futura de la Inteligencia Artificial en marketing y negocio.

03 **COMPETENCIAS PROFESIONALES**

Cinco dimensiones de competencia

ESTRATÉGICAS

- Diseño de planes de marketing
- Desarrollo de estrategias comerciales
- Planificación de acciones de crecimiento
- Gestión de proyectos de transformación digital

DIGITALES

- Gestión de canales digitales
- Posicionamiento web
- Publicidad online
- Marketing de contenidos
- Social Media Marketing
- Comercio electrónico

ANALÍTICAS

- Interpretación de métricas de negocio
- Construcción de cuadros de mando
- Analítica digital
- Business Intelligence
- Optimización basada en datos

COMERCIALES

- Venta consultiva
- Negociación comercial
- Gestión de clientes
- Desarrollo de negocio
- Fidelización y retención

DIRECTIVAS

- Liderazgo de equipos
- Gestión del cambio

- Dirección de marketing

- Transformación digital empresarial

- Dirección comercial

04 DESTINATARIOS Y SALIDAS PROFESIONALES

A quién se dirige y hacia dónde proyecta

Destinatarios

Profesionales de marketing

Técnicos de marketing digital

Responsables de comunicación

Community Managers

Especialistas SEO y SEM

Responsables de ecommerce

Directores y técnicos comerciales

Consultores de negocio

Responsables de CRM

Responsables de transformación digital

Emprendedores y autónomos

Directivos de pymes

Titulados que deseen especializarse

Salidas profesionales

Responsable de Marketing

Director de Marketing

Técnico de Marketing Digital

Especialista SEO / SEM

Community Manager

Content Manager

Responsable de Ecommerce

Responsable CRM

Growth Marketer

Consultor de Marketing Digital

Responsable / Director Comercial

Responsable de Transformación Digital

Emprendedor digital

05 METODOLOGÍA

Aprendizaje activo y aplicado

La metodología se basa en el aprendizaje activo, práctico y orientado a la aplicación profesional, favoreciendo la **transferencia inmediata** de los conocimientos adquiridos al entorno laboral. Cada módulo incorpora:

01

Contenidos multimedia

02

Materiales descargables

03

Casos prácticos

04

Ejercicios de aplicación

05

Actividades de reflexión

06

Recursos complementarios

07

Evaluaciones de seguimiento

08

Casos empresariales reales

09

Proyecto práctico de aplicación

06 ESTRUCTURA ACADÉMICA

El mapa del programa

Un nivel troncal y cinco bloques de especialización progresiva. Cada módulo puede cursarse de forma independiente y tiene su correspondencia en el itinerario de Inteligencia Artificial.

NIVEL 0 · TRONCAL	Marketing y Ventas en la Empresa Digital	40 h
BLOQUE A	A1 · Marketing de Contenidos y Branded Content A2 · Copywriting Persuasivo y Conversión Digital	40 h 40 h
BLOQUE B	B1 · Marketing Digital y Redes Sociales B2 · SEO y Posicionamiento Web B3 · Publicidad Digital y Captación de Tráfico	60 h 40 h 40 h
BLOQUE C	C1 · Ventas B2B y Desarrollo Comercial C2 · Ecommerce y Conversión Digital	40 h 40 h
BLOQUE D	D1 · Automatización del Marketing y CRM D2 · Analítica Digital y Business Intelligence	40 h 40 h
BLOQUE E	E1 · Dirección de Marketing y Estrategia Comercial E2 · Experiencia de Cliente y Growth Marketing	40 h 40 h

NIVEL 0 · TRONCAL

Marketing y Ventas en la Empresa Digital

40 horas

Módulo troncal que asienta los fundamentos del marketing moderno y la visión integral del crecimiento, base sobre la que se construye toda la especialización posterior.

- Fundamentos del marketing moderno
- Marketing digital
- Funnel de conversión
- Captación y fidelización
- Automatización comercial
- Marketing estratégico
- Customer Journey
- Omnicanalidad
- Tendencias del marketing actual
- Introducción a la analítica empresarial

A BLOQUE · CREACIÓN Y CONTENIDOS

A1 · Marketing de Contenidos y Branded Content

40 h

- Estrategia de contenidos
- Storytelling
- Blogs corporativos
- Podcasting
- Content Hubs
- Buyer Persona
- Calendarios editoriales
- Vídeo marketing
- Branded Content
- Métricas de contenidos

CORRESPONDENCIA IA IA para Contenidos Comerciales Avanzados

A2 · Copywriting Persuasivo y Conversión Digital

40 h

- Psicología de compra
- Persuasión
- Lead magnets
- CRO
- Copy publicitario
- Neuromarketing
- Landing pages
- Email marketing
- Copy comercial
- Optimización de conversiones

CORRESPONDENCIA IA IA para Copywriting y Conversión

B BLOQUE · MARKETING DIGITAL

B1 · Marketing Digital y Redes Sociales

60 h

- Social Media Marketing
- LinkedIn
- TikTok
- Influencer Marketing
- Social Listening
- Community Management
- Instagram
- YouTube
- Marca personal
- Estrategias de crecimiento

CORRESPONDENCIA IA IA para Marketing Digital y RRSS Avanzado

B2 · SEO y Posicionamiento Web

40 h

- SEO estratégico
- SEO Técnico
- Keyword Research
- EEAT
- Link Building
- SEO On Page
- Arquitectura web
- SEO semántico
- SEO Local
- GEO y buscadores con IA

CORRESPONDENCIA IA IA para SEO y Posicionamiento Web

B3 · Publicidad Digital y Captación de Tráfico

40 h

- Google Ads
- LinkedIn Ads
- Publicidad programática
- Funnels publicitarios
- CRO publicitario
- Meta Ads
- TikTok Ads
- Remarketing
- Creatividades digitales
- Medición de campañas

CORRESPONDENCIA IA IA para Publicidad Digital

C BLOQUE · VENTAS Y COMERCIAL

C1 · Ventas B2B y Desarrollo Comercial

40 h

- Venta consultiva
- Social Selling
- Account Based Marketing
- Negociación
- Presentaciones comerciales
- Prospectación
- LinkedIn comercial
- CRM comercial
- Gestión de cuentas clave
- Forecasting

CORRESPONDENCIA IA IA para Ventas B2B Avanzado

C2 · Ecommerce y Conversión Digital

40 h

- Modelos ecommerce
- WooCommerce
- CRO
- Checkout
- Personalización
- Shopify
- Marketplaces
- UX Ecommerce
- Fidelización
- Analítica ecommerce

CORRESPONDENCIA IA IA para Ecommerce y Conversión Avanzado

D BLOQUE · AUTOMATIZACIÓN Y DATOS

D1 · Automatización del Marketing y CRM

40 h

- CRM
- Lead Nurturing
- Email marketing
- Workflows
- Marketing Operations
- Marketing Automation
- Automatización comercial
- Customer Journey Automation
- Integraciones
- Revenue Operations

CORRESPONDENCIA IA *Automatización Comercial Avanzada con IA*

D2 · Analítica Digital y Business Intelligence

40 h

- KPIs
- Looker Studio
- Segmentación
- Reporting
- Customer Analytics
- Google Analytics 4
- Dashboards
- Attribution
- Business Intelligence
- Decisiones basadas en datos

CORRESPONDENCIA IA *IA para Análisis de Datos y Business Intelligence*

E BLOQUE · DIRECCIÓN Y CRECIMIENTO

E1 · Dirección de Marketing y Estrategia Comercial

40 h

- Plan de marketing
- Pricing
- Presupuestos
- Liderazgo
- Transformación digital
- Estrategia comercial
- Go To Market
- Organización comercial
- Gestión de equipos
- Dirección estratégica

CORRESPONDENCIA IA *IA para Dirección Comercial y Estrategia*

E2 · Experiencia de Cliente y Growth Marketing

40 h

- Customer Experience
- Growth Marketing
- Fidelización
- Programas de recomendación
- Expansión de clientes
- Customer Success
- Growth Loops
- Retención
- Community Building
- Métricas de crecimiento

CORRESPONDENCIA IA *Crecimiento y desarrollo sectorial apoyado en IA*

07 SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación continua

La evaluación se desarrolla mediante un sistema de **evaluación continua**. Será necesario superar los criterios establecidos en cada módulo para la obtención de la certificación correspondiente.

01 Cuestionarios de evaluación

02 Actividades prácticas

03 Casos de estudio

04 Ejercicios de aplicación

05 Proyectos de módulo

06 Participación formativa

«La superación de los criterios de cada módulo da acceso a la certificación correspondiente»

08 TITULACIONES Y PROGRESIÓN ACADÉMICA

Un itinerario que crece contigo

1 Certificados de Especialización

Cada módulo puede cursarse de forma independiente y da lugar a un Certificado de Especialización.

2 Diplomas de Experto

La superación de agrupaciones de módulos relacionados permite obtener Diplomas de Experto en áreas específicas del marketing y el crecimiento digital.

3 Máster Profesional 500 h

La superación de los doce módulos da acceso al título de **Máster Profesional en Growth Marketing y Crecimiento Digital**, con certificación universitaria y créditos ECTS.

4 Máster Superior ≈ 1000 h

La integración con el Programa Modular de Inteligencia Artificial Aplicada a Marketing y Ventas permite obtener el **Máster Superior en Marketing, Ventas e Inteligencia Artificial Aplicada**: una titulación de alta especialización para liderar la captación, conversión, automatización y transformación comercial de la próxima década.

INFORMACIÓN Y ADMISIÓN

Solicita información y reserva tu plaza

Déjanos tus datos y un asesor académico te orientará sin compromiso sobre el itinerario ideal para tu perfil, la certificación universitaria con ECTS y las opciones de financiación.

[Asesoramiento personalizado](#)[Ayudas y financiación](#)[Inicio inmediato](#)

SITIO WEB

aulaformacion.es/marketing-school

EMAIL

[\[email protected\]](#)

TELÉFONO

[\(+34\) 630 120 516](tel:+34630120516)

