



Masters Profesionales

Master en eCommerce y Turismo



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en eCommerce y Turismo

1. Sobre Inesem

2. Master en eCommerce y Turismo

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

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué 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.***



Master en eCommerce y Turismo



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- 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

El comercio electrónico un elemento que no puede faltar nunca en nuestro negocio. La adaptación a la era digital es, sin duda, algo imprescindible en nuestra empresa para poder competir con las marcas del sector. Aprende qué es el comercio electrónico, cómo crear contenido de calidad en tu web para posicionarla correctamente, cómo publicitarte en los principales buscadores y analizar los resultados de tus acciones. También aprenderás a crear tu espacio web con WordPress y Prestashop, de esta forma podrás poner en marcha tu modelo de negocio sin problemas una vez hayas concluido. El Máster en eCommerce y Turismo también te ofrece conocimientos sobre la creación de empresas, desde el análisis de oportunidades en el sector hasta el análisis de rentabilidad y viabilidad del negocio.

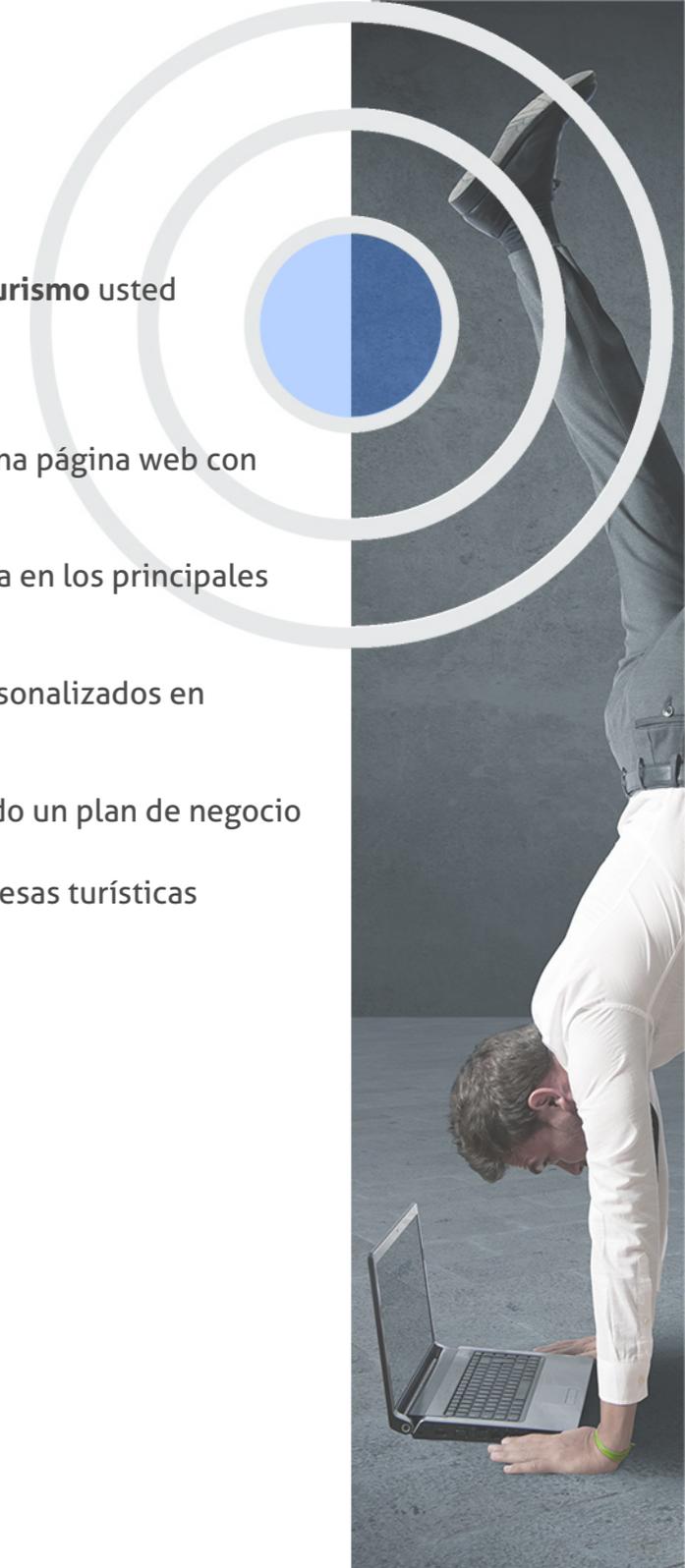
A quién va dirigido

El Máster en eCommerce y Turismo va dirigido a graduados o licenciados en turismo, comercio, administración de empresas, marketing o cualquier titulación relacionada con el comercio y el turismo. También a profesionales con experiencia en estos sectores y a aquellas personas que deseen ampliar o adquirir conocimientos pertenecientes a los mismos.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en eCommerce y Turismo** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Adquirir los conocimientos necesarios para crear una página web con WordPress y Prestashop
- Crear contenido de calidad para posicionar la marca en los principales buscadores (SEO)
- Identificar tu público objetivo y crear anuncios personalizados en internet (SEM)
- Aprender a crear una empresa desde cero realizando un plan de negocio
- Elaborar un plan de marketing enfocado para empresas turísticas





¿Y, después?

Para qué te prepara

Gracias al Máster en eCommerce y Turismo podrás crear o adaptar tu negocio al entorno online, pudiendo competir con las empresas del sector. Crea tu página web totalmente personalizada, analiza y segmenta tu público objetivo, crea anuncios para generar conversiones y aprende a montar una empresa desde cero, todo esto enfocado a empresas turísticas donde el marketing digital se hace esencial para poder competir en el mercado.

Salidas Laborales

Las principales salidas profesionales de este Máster en eCommerce y turismo son las de responsable de departamento de comercio, planificación y gestión de ventas o de los departamentos de revenue management o marketing en empresas turísticas y empresas relacionadas con el sector y también para puestos de gerencia, asesoría y consultor o jefe de compras.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADEMICO

Master en eCommerce y Turismo

Módulo 1. **E-commerce**

Módulo 2. **Seo on page**

Módulo 3. **Seo off page**

Módulo 4. **Seo especializado**

Módulo 5. **Analítica web y big data**

Módulo 6. **Estrategia de inbound marketing**

Módulo 7. **Sem**

Módulo 8. **Creación de empresas**

Módulo 9. **Gestores de contenido cms: wordpress y prestashop**

Módulo 10. **Marketing en empresas turísticas**

Módulo 11. **Revenue management**

Módulo 12. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1. E-commerce

Unidad didáctica 1. Introducción al comercio electrónico

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

Unidad didáctica 2. Principales plataformas

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas del código abierto

Unidad didáctica 3. Diseño

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

Unidad didáctica 4. Pasarelas de pago

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

Unidad didáctica 5. Marco legal

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

Módulo 2.

Seo on page

Unidad didáctica 1. Keyword research

1. Introducción
2. Tipo de Keywords
3. SEMrush
4. Sistrix
5. LongTail y Voice Search: AnswerThePublic
6. Herramientas gratuitas
7. Extensiones para Chrome

Unidad didáctica 2. Arquitectura del sitio web

1. Estructura de una web
2. Optimización de Etiquetas Meta: Screaming Frog SEO Spider
3. Enlazado interno
4. Sitemap.xml
5. Archivo Robot.txt
6. Optimización multimedia
7. Accelerated Mobile Pages- AMP
8. Google Search Console
9. SEO en HTML, CSS y Java Script
10. Extensiones para Chrome
11. Migraciones

Unidad didáctica 3. Análisis de los metadatos- screaming frog

1. Etiquetas meta name
2. Etiqueta meta description
3. Etiqueta meta Keyword
4. Etiqueta meta Robots
5. Etiqueta meta viewport
6. Etiqueta meta nosnippet
7. etiqueta meta http-equiv
8. Etiqueta Title

Unidad didáctica 4. Usabilidad y experiencia de usuario- ux

1. Introducción
2. Principios de experiencia de usuario
3. Experiencia de usuario y dispositivos
4. Métricas y KPI´s
5. Proceso de diseño UX
6. Tendencias en UX
7. Orientaciones de diseño web y dispositivos

Unidad didáctica 5. Auditoria on page

1. Auditoria de indexabilidad
2. Velocidad de carga de la web (WPO) y renderizado
3. Monitorización de marca
4. Análisis y planificación del posicionamiento orgánico
5. Códigos de estado y Protocolo
6. Análisis Log
7. Análisis de la taxonomía web

Módulo 3.

Seo off page

Unidad didáctica 1.

Importancia de los enlaces en seo

1. Backlinks y linkjuice
2. Consideraciones de los enlaces entrantes
3. Nofollow vs. dofollow
4. Análisis de enlaces: SEMrush, Ahrefs y Screaming Frog

Unidad didáctica 2.

Linkbuilding

1. Características fundamentales de Linkbuilding
2. Tipos de enlaces
3. Principales técnicas de linkbuilding
4. Estrategia de linkbuilding orgánico
5. Linkbuilding con Ahrefs
6. Autorización y desautorización de enlaces con Search Console

Unidad didáctica 3.

Linkbaiting

1. Introducción al linkbaiting
2. Directorios
3. Blog, foros y redes sociales
4. Storytelling
5. Marketing viral

Módulo 4.

Seo especializado

Unidad didáctica 1.

Escenarios seo

1. SEO local
2. SEO internacional
3. SEO para apps: ASO
4. SEO para Amazon Marketplace
5. SEO en Youtube

Unidad didáctica 2.

Introducción a wordpress

1. Compra de dominio y contratación de hosting
2. Instalación de Wordpress
3. Configuraciones iniciales
4. Themes
5. Personalización de Wordpress
6. Creación de Posts y Páginas
7. Gestión comentarios
8. Biblioteca Multimedia
9. Gestión de usuarios y roles
10. Herramientas útiles

Unidad didáctica 3.

Seo para wordpress

1. Instalación y configuración inicial
2. Los títulos y las metaetiquetas
3. Estrategia social
4. Sitemaps
5. Permalinks
6. Las rutas de exploración
7. Modificación de RSS
8. Bulk Editor de títulos y descripciones
9. Editor de archivos
10. Aplicación SEO en posts y páginas

Módulo 5.

Analítica web y big data

Unidad didáctica 1. ¿qué es la analítica web?

1. Introducción
2. La Analítica Web: Un reto cultural
3. ¿Qué puede hacer la analítica web por ti o tu empresa?
4. Glosario de Analítica Web

Unidad didáctica 2. Analítica web básica: introducción

1. La analítica web en la actualidad
2. Definiendo la analítica web
3. El salto a la analítica web moderna

Unidad didáctica 3. Analizar la información cuantitativa

1. Identificar los factores críticos
2. Otros factores que conviene medir
3. Las macro y microconversiones
4. Medir el valor económico
5. Sitios sin comercio: valores a medir
6. Medición de sitios BB

Unidad didáctica 4. Analizar la información cualitativa

1. Introducción
2. La usabilidad Web
3. Pruebas Online y a Distancia
4. Las encuestas

Unidad didáctica 5. Definición de kpis

1. Definición de KPIs
2. KPI, CSF y metas
3. Principales KPIS
4. Ejemplos de KPIS
5. Supuesto práctico: Cálculo de KPI con Excel

Unidad didáctica 6. Ci: inteligencia competitiva

1. Introducción
2. Recopilar datos de Inteligencia Competitiva
3. Análisis del tráfico de sitios web
4. Búsquedas

Unidad didáctica 7. Analítica web 20 móviles y vídeos

1. Introducción
2. La nueva web social y como medir datos
3. Las aplicaciones
4. Analizar el comportamiento desde el móvil
5. Analizar el rendimiento de los vídeos

Unidad didáctica 8. Analítica web 20 redes sociales

1. Análisis de Blogs
2. Coste y beneficios de escribir en un blog
3. Nuestro impacto en Twitter
4. Métricas para Twitter

Unidad didáctica 9. Problemas y soluciones de la analítica web

1. La calidad de los datos
2. Obtener datos válidos
3. ¿En qué basarnos para la toma de decisiones?
4. Beneficios de análisis multicanal

Unidad didáctica 10. Más allá de los datos

1. Segmentación en base al comportamiento
2. Predicción y minería de datos
3. Rumbo a la analítica inteligente

Unidad didáctica 11. Del big data al linked open data

1. Concepto de web semántica
2. Linked Data Vs Big Data
3. Lenguaje de consulta SPARQL

Módulo 6. 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. Sistema de Gestión de contenidos CSM
2. Los blogs Wordpress
3. Posicionamiento SEO
4. Social Media

Unidad didáctica 3. Fase de conversión

1. Formularios
2. Call to action
3. Landing Pages

Unidad didáctica 4. Fase de cierre

1. Marketing Relacional
2. Gestión de relaciones con los clientes CRM
3. Email marketing

Unidad didáctica 5. Fase de deleite

1. Encuestas
2. Contenido inteligente
3. Monitorización Social

Módulo 7.

Sem

Unidad didáctica 1.

Introducción

1. Ventajas de la publicidad online
2. ¿Qué es Google Ads?
3. Fundamentos de Google Ads
4. Crear una cuenta en Google Ads
5. Campañas, grupos de anuncios y palabras clave
6. Planificador de palabras clave
7. Adwords Editor

Unidad didáctica 2.

Publicidad en búsquedas

1. Funcionamiento
2. Configuración campaña
3. Anuncios
4. Pujas y presupuestos
5. Administración, medición y supervisión de campañas
6. Optimización

Unidad didáctica 3.

Publicidad en display

1. Introducción
2. Configuración campaña
3. Anuncios
4. Audiencias, segmentación y remarketing
5. Medición y optimización

Unidad didáctica 4.

Publicidad para móviles

1. Ventajas de la publicidad mobile
2. Pujas y segmentación
3. Anuncios
4. Medición

Unidad didáctica 5.

Publicidad en shopping

1. Google Merchant Center
2. Campañas de shopping

Módulo 8.

Creación de empresas

Unidad didáctica 1.

Actitud y capacidad emprendedora

1. Evaluación del potencial emprendedor
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
3. Empoderamiento

Unidad didáctica 2.

Análisis de oportunidades e ideas de empresa

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
4. Análisis de decisiones previas
5. Plan de acción

Unidad didáctica 3.

Estrategias de marketing en empresas

1. Planificación y marketing
2. Determinación de la cartera de productos
3. Gestión estratégica de precios
4. Canales de comercialización
5. Comunicación e imagen de negocio
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

Unidad didáctica 4.

Planificación económico-financiera previsional de la actividad económica en empresas

1. Características y funciones de los presupuestos
2. El presupuesto financiero
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

Unidad didáctica 5.

Planificación y organización de los recursos en una empresa

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
5. La estructura organizativa de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas

Unidad didáctica 6.

Rentabilidad y viabilidad del negocio o empresa

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

Unidad didáctica 7.

Constitución jurídica de una empresa

1. Clasificación de las empresas
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
4. La elección de la forma jurídica de la empresa
5. Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

Unidad didáctica 8.

Plan de negocio de la empresa

1. Finalidad del Plan de Negocio
2. Previsión y planificación económica
3. La búsqueda de financiación
4. Presentación del plan de negocio y sus fases
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
7. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

Unidad didáctica 9.

Inicio de la actividad económica en una empresa

1. Trámites de constitución según la forma jurídica
2. La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
3. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
4. Los registros de propiedad y sus funciones
5. Los seguros de responsabilidad civil en empresas
6. Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

Unidad didáctica 1.

Introducción

1. Gestores de Contenido

Unidad didáctica 2.

Conceptos básicos de wordpress

1. Definición y conceptos de un blog
2. Definición y utilización de Wordpress
3. WordPresscom y WordPressorg: Similitudes y diferencias

Unidad didáctica 3.

Utilización de wordpresscom

1. Primeros pasos
2. Estructura de WordPresscom
3. Creación de contenidos
4. Subida de medios audiovisuales a un post
5. Utilización de enlaces
6. Diseño, elaboración y estructura
7. Configuración de ajustes y usuarios

Unidad didáctica 4.

Plataforma wordpressorg

1. Instalación de WordPressorg
2. Servidor de WordPressorg
3. Creación de espacios web
4. Creación y diseño de bases de datos
5. Descarga y utilización de WordPressorg
6. Configuración del servidor FTP
7. Instalación de WordPressorg

Unidad didáctica 5.

Configuración de wordpressorg

1. Ajustes de configuración general
2. Ajustes de configuración de escritura
3. Ajustes de configuración de lectura
4. Ajustes de configuración de contenidos
5. Ajustes de configuración multimedia
6. Ajustes de configuración de privacidad

Unidad didáctica 6.

Creación y agregación de contenidos i

1. Agregación de entradas I
2. Agregación de entradas II
3. Utilización de multimedia en la entrada I
4. Utilización de multimedia en la entrada II
5. Configuración del menú multimedia

Unidad didáctica 7.

Creación y agregación de contenidos ii

1. Clasificación del contenido en categorías
2. Utilización de etiquetas
3. Utilización de enlaces
4. Utilización de comentarios
5. Configuración de páginas

Unidad didáctica 8.

Funciones avanzadas

1. Revisión del contenido y utilización de papeleras
2. Herramientas avanzadas I
3. Herramientas avanzadas II
4. Tipos de usuarios
5. Configuración de los perfiles de usuario
6. Creación de avatares

Unidad didáctica 9.

Utilización de plantillas

1. Instalación y utilización de Temas I
2. Instalación y utilización de Temas II
3. Utilización de los menús
4. Configuración del fondo y las cabeceras
5. Definición y aplicación de los widgets
6. Edición y estructura de plantillas

Unidad didáctica 10.

Utilización de plugins

1. Introducción a los plugins
2. Instalación
3. Tipos de plugins
4. Conceptos básicos sobre el plugin sociable
5. Introducción al plugin Flash Gallery
6. Configuración del menú de usuario
7. Inserción de artículos
8. Inserción de enlaces
9. Modificación de datos

Unidad didáctica 11.

Optimización de wordpress

1. Conceptos básicos
2. Selección de una URL y un título para el blog
3. Elaboración y navegación del mapa Web
4. Control de contenidos duplicados
5. Optimización de recursos gráficos

Unidad didáctica 12.

Creación de una tienda virtual con prestashop

1. Introducción a la tienda virtual
2. Tipo de nombres de dominio Como elegir un nombre
3. Tipos de Hosting Web Como elegir un Hosting
4. Contratación de Dominios y Hosting web
5. Instalación de Prestashop
6. Personalización del aspecto de Prestashop mediante plantillas

Unidad didáctica 13.

Gestión de tienda virtual i

1. Introducción al comercio virtual
2. Configuración General
3. Categorías / Productos
4. Módulos de pago
5. Módulos de envío Clientes y Pedidos
6. Configuración de los usuarios
7. Copias de seguridad

Unidad didáctica 14.

Gestión de tienda virtual ii

1. Atributos de productos
2. Grupo de precios
3. Impuestos IVA
4. Idiomas y traducciones
5. Monedas
6. Operaciones con módulos
7. Importar datos de productos
8. Actualización de la versión

Unidad didáctica 15.

Cómo conseguir más clientes

1. Exponer adecuadamente los productos en la tienda virtual
2. Posicionamiento en Google y optimización SEO
3. Pago por clic Google Adword
4. Promoción en redes sociales
5. Analizar la rentabilidad de las acciones de marketing

Módulo 10.

Marketing en empresas turísticas

Unidad didáctica 1.

Análisis del mercado turístico

1. El mercado turístico
2. Investigación de mercado turístico
3. Política de mercado
4. El producto turístico
5. El consumidor turístico
6. Análisis de motivaciones

Unidad didáctica 2.

Elaboración del plan de marketing

1. Definición y ventajas
2. Características del plan
3. Estructura del plan de marketing
4. Etapas para elaborar un plan de marketing
5. El plan de promoción de ventas

Unidad didáctica 3.

Marketing y venta del producto turístico

1. Marketing del producto turístico
2. Comercialización del producto turístico
3. Distribución del producto turístico
4. Imagen y publicidad
5. Publicidad y marketing directo

Unidad didáctica 4.

Conceptualización del marketing digital

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

Unidad didáctica 5.

Formas del marketing en internet

1. Introducción
2. Formas del marketing online
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial

Unidad didáctica 6.

Investigación comercial en marketing digital

1. Marketing digital vs Marketing tradicional
2. Investigación comercial en marketing digital
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de marketing digital
5. Marketing estratégico en Internet

Módulo 11.

Revenue management

Unidad didáctica 1.

Análisis estratégico de la empresa

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de entrada de nuevos competidores
7. Amenaza de productos sustitutivos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

Unidad didáctica 2.

¿qué es el revenue management?

1. El concepto de revenue management
2. El revenue manager en el organigrama de la empresa
3. Los ratios
4. Interpretación de ratios

Unidad didáctica 3.

Forecasting y estrategias de revenue management

1. Planteamiento estratégico
2. Análisis y gestión del valor de los clientes
3. El calendario de demanda
4. Plan estratégico

Unidad didáctica 4.

Métrica y fijación de precios en revenue management

1. Medición de la eficacia del revenue management
2. Gestión de costes y precio
3. Criterios de distribución de costes
4. El pricing: fijación estratégica de precios
5. Aplicaciones informáticas del Revenue Management
6. Medición de la eficacia del revenue management
7. Gestión de costes y precio
8. Criterios de distribución de costes
9. El pricing: fijación estratégica de precios
10. Aplicaciones informáticas del Revenue Management

Módulo 12.
Proyecto fin de máster

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

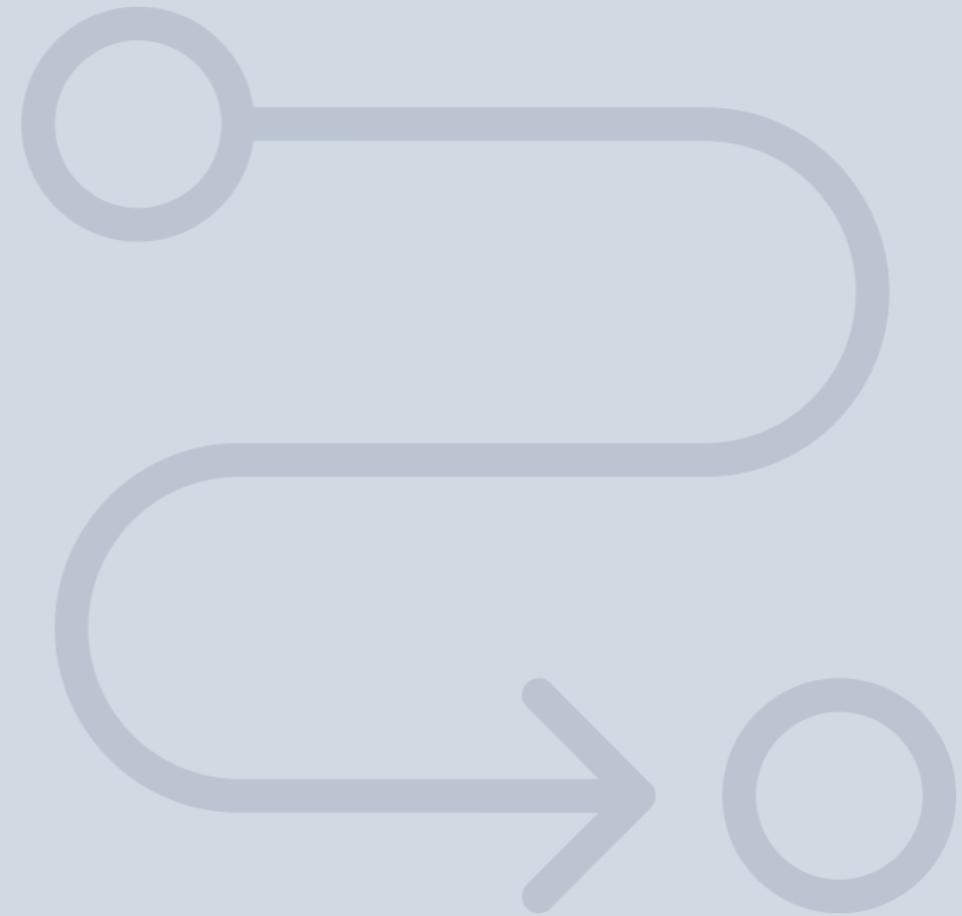
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





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.

Masters Profesionales

Master en eCommerce y Turismo

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 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.