

CURSO DE ESTRATEGIA DIGITAL PARA UXERS



30 h.



Presencial



Madrid



Bolsa de
empleo



495€

El objetivo principal de este curso es **ampliar las habilidades del diseñador de experiencia de usuario con conocimientos de estrategia de negocio.**

El curso profundizará en los **aspectos clave de la estrategia de negocio en cada una de las fases del ciclo de vida de un proyecto**, de tal forma que veas claro qué conceptos y herramientas debes considerar en cada una de ellas, todo ello con un enfoque práctico, incluyendo ejemplos conocidos y casos reales.

OBJETIVOS

- 1 Aprenderás a identificar los factores que impiden que un producto esté bien definido
- 2 Aprenderás a preparar una estrategia dependiendo de cuál sea tu cliente
- 3 Sabrás como adaptar tu estrategia a las necesidades del usuario final
- 4 Aprenderás las bases para diseñar un producto o servicio
- 5 Te familiarizarás con el uso de las mejores herramientas para conseguir una visión estratégica
- 6 Te introducirás en cada uno de los ciclos de vida de un proyecto

DICEN DE NOSOTROS



Marta Cámara
Data Science
& Negocio
en EURO 6000
1ª ed. Máster en
Data Science

"El máster me está ayudando mucho en mi carrera profesional porque me está abriendo un amplio campo de posibilidades y conocimientos."



Albert Riera
Owner and
Project Manager
at Reactiva
UX/UI Consultant
1ª ed. Máster en
SEO-SEM
Profesional

"Destacaría la excelente calidad de sus profesores, modelo de estudio y profundidad de temario. KSchool es muy buen sitio donde hacer contactos, encontrar socios, oportunidades de negocio y en definitiva generar networking de calidad."



Juanfra Cózar
Marketing y
Diseño Gráfico
en Zailand
7ª ed. Máster en
Analítica Web

"De KSchool destacaría su método práctico "ponte con". Con el proyecto individual con webs reales aprendes una barbaridad."



Luis Muñoz Vargas
Service Designer
en The Cocktail
5ª ed. Máster en
Usabilidad y
Experiencia
de Usuario

"Cada nuevo profesor exprime sus horas al máximo y lo más importante es que cuando salgo de clase tengo la sensación de haber aprendido."



Álvaro Peñalba
Digital Marketing
en Cross Nutrition
9ª ed. Máster en
Técnicas de
Marketing Online

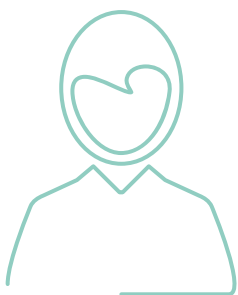
"Para gente como yo que no había tenido gran experiencia en el ámbito del Marketing Online, este Máster es perfecto para introducir la cabeza dentro de este enorme mundo."



Víctor Gutiérrez
Consultor SEO SEM
& Diseño web,
in-house freelance
8ª ed. Máster en
SEO-SEM
Profesional

"Elegi Kschool porque me lo recomendó un antiguo alumno de kschool y algunos conocidos profesionales del sector. Si realmente quieres dar un salto de calidad en tus conocimientos o poder aportar valor a las páginas web de tus clientes, es imprescindible una formación optima "

PERFIL DEL ALUMNO



Si eres UX, diseñador de interacción, diseñador de productos o incluso diseñador de servicios, este curso es para ti. Y si te has formado en marketing digital y quieres darle un empujón más a tu carrera, aquí encontrarás una forma de complementar tu conocimiento con la parte de estrategia.



Este curso te aportará una serie de herramientas y conocimientos para afrontar el diseño de productos digitales con un mayor foco en la estrategia de negocio. Esto te permitirá poder hacer una definición más adecuada de los productos en base no sólo a las necesidades de los usuarios, sino también a los aspectos de negocio imprescindibles para el éxito de cualquier nuevo producto.

CALENDARIO



Inicio

MAYO 2017						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

JUNIO 2017						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		



Fin

PROFESORES



Henar Vega
Senior UX Designer
at Secuoyas

Henar es senior UX designer en Secuoyas además de colaborar como profesora en escuelas de diseño y negocio. Tiene más de 10 años de experiencia profesional, trabajando en diferentes sectores con grandes empresas, centros de I+D o startups pero siempre ligado al mundo de la experiencia de usuario, la estrategia y la innovación. Es ingeniera de formación y psicóloga en proceso, lo que la convierte en una mezcla curiosa de capacidades. Muy inquieta y autodidacta, puedes seguir sus aventuras en: @henarvega



José Manuel Vega
Socio Director de
Estrategia Digital en
EL EQUIPO E

José Manuel es socio-director de estrategia digital en El Equipo E, experto en ventas, business-focus y economía digital, autor de los libros "Intraemprendedores. Reinventa tu empresa con espíritu startup" (2016) y "Todos somos vendedores" (2012), conferenciante profesional en Ombip y Thinking Heads, blogger y colaborador en radio y prensa escrita. Ha sido ejecutivo de cuentas en varias multinacionales y músico profesional durante 20 años. Más info: www.josemanuelvega.com

TEMARIO

1

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN

- Definición de estrategia y estrategia digital
- Aspectos a tener en cuenta desde la perspectiva de un estratega digital
- Componentes offline y online de cualquier negocio que no debes olvidar
- Vender en internet: la formula mágica de la venta

2

MÓDULO 2: EL PRIMER PASO, ENTENDER A NUESTROS CLIENTES

- ¿Cuál es el objetivo de mi cliente? ¿Por qué acude a nosotros?
- Características de los clientes del siglo XXI
- Técnicas y herramientas: cómo obtener el máximo de información
- Caso práctico

3

MÓDULO 3: MODELOS DE NEGOCIO ONLINE

- Definición de modelo de negocio
- Herramientas gráficas: canvas de Osterwalder y canvas simplificado
- Principales modelos de negocio online
- Diferencias entre modelos online y offline
- Caso práctico

4

MÓDULO 4: LO QUE CONTAMOS Y CÓMO LO CONTAMOS

- Inventario de contenido: qué tiene sentido y qué no
- Organización de la información
- La importancia de una buena historia para vender
- Tono de comunicación
- Claims y mensajes a lanzar.
- Caso práctico

5

MÓDULO 5: ESTRATEGIAS DIFERENTES PARA EMPRESAS DIFERENTES

- Páginas corporate y presencia online
- E-commerce
- Páginas editoriales y de contenidos
- Apps y estrategias mobile-first
- Plataformas y estrategias C2C
- Generación de activos digitales para la construcción de marca: branded content
- Generación de leads y captación de clientes: inbound marketing

6

MÓDULO 6: ENTREGABLES Y CIERRE DE PROYECTO

- Entregables: posibilidades, estrategias y técnicas a utilizar
- Defensa de proyectos
- Fases y seguimiento
- Cierre

7

MÓDULO 7: PRE-VENTA Y POST-VENTA LAS FASES DESCONOCIDAS PARA EL DISEÑADOR

- ¿Cómo hago los primeros contactos?
- ¿Qué debe incluir una propuesta comercial?
- Seguimiento, análisis y negociación
- Upselling desde el minuto 1
- Post-venta: implantaciones, garantías, mantenimientos, nuevas oportunidades...



QUÉDATE CON LO MÁS IMPORTANTE



30h.



OPCIÓN ENTRE SEMANA:
Inicio: Próximamente
Duración: 5 semanas
Martes y Jueves de 18 a 21h



Aula KSchool. The Shed
Calle Hermosilla, 48, 1ºD
28001, Madrid



495 €



FORMAS DE PAGO:
• PAGO ÚNICO



**BONIFICABLE
POR LA FUNDACIÓN
TRIPARTITA**

NUESTRO MANIFIESTO

Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta • Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer • Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos • No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros • No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado • Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional • Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos • En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene • Lo que aprendemos es lo que practicamos • Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal • Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente • No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros • Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos y nos gusta ser así • Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente • Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo • Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades • Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo • Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más • Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida • Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV • Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.