

Máster de Técnicas de Marketing Digital

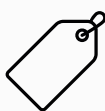
- KSCHOOL ONLINE -



Inicio
19/10/2021



10 meses



3.995 €



Modalidad
online



Bolsa de
empleo

Máster de Técnicas de **Marketing** **Digital**

ÍNDICE:

1. DESCRIPCIÓN DEL MÁSTER
2. OBJETIVOS
3. PERFIL DEL ALUMNO
4. REQUISITOS TÉCNICOS
5. TEMARIO
6. PROFESORES
7. CÓMO LO HACEMOS:
METODOLOGÍA KSCHOOL
8. APOYO PROFESIONAL Y EMPLEO
9. CALENDARIO
10. INSCRIPCIÓN Y PRECIO
11. FUNDAE
12. NÚMEROS DE KSCHOOL
13. TESTIMONIALES
14. CARTA DEL DIRECTOR
15. MANIFIESTO
16. CONTACTO

Máster de Técnicas de Marketing Digital

El Máster de Técnicas de Marketing Digital se ha creado con el objetivo de formar a profesionales en el desarrollo de las capacidades y habilidades técnicas poder desempeñar su actitud profesional de forma exitosa dentro del mundo digital.

Este máster cubre las necesidades del sector del Marketing Digital. Su recorrido por diferentes áreas como el Inbound Marketing, Marketing, SEO, RRSS, conversión) finaliza con una práctica que permite consolidar los conocimientos adquiridos.

Objetivos

1. Serás capaz de construir una estrategia digital para una empresa.
2. Aprenderás a utilizar las principales herramientas de marketing digital.
3. Recorrerás cada una de las áreas del marketing, desde Inbound Marketing a Outbound Marketing pasando por Conversión y Fidelización.
4. Adquirirás conocimientos en SEO, UX y Analítica Web, principales ramas del marketing digital.
5. Sabrás establecer KPI's y medir los resultados y objetivos de una campaña de marketing.

Perfil del alumno

El Máster de Técnicas de Marketing Digital está dirigido a profesionales del marketing tradicional y de la publicidad y la comunicación que quieren formarse en la parte digital.

También está dirigido a emprendedores que acaban de crear su propio negocio digital y necesitan conocer cómo funciona así como a profesionales de otros sectores que quieren adentrarse en el mundo digital.

Requisitos técnicos

Para seguir este máster solo necesitarás ganas de aprender y una buena conexión a internet.

Si tienes un ordenador, da igual que sea Mac o PC, y estabilidad en la red no tendrás ningún problema para seguir las clases.

Temario

Módulo 1. Introducción: Ecosistema y el plan de marketing digital

- Qué es internet y cómo funciona: protocolos y estándares básicos.
- Qué es una web: el HTML.
- Tipos de webs y activos digitales.
- Qué es un CMS.
- Las cookies y el login como elementos de identificación.
- Qué es nuevo en el marketing digital.
- Principales diferencias con el marketing tradicional.
- Integración de las estrategias de “on”/”off”.
- Estructura del Plan de Marketing Digital.
- Análisis de situación.
- Estrategia competitiva: definición de la propuesta de valor.
- ¿A quién me quiero dirigir?
- Buyer persona.
- ¿Qué objetivos tengo?
- ¿Qué estrategia de medios debería usar para conseguir estos objetivos?
- ¿Debo hacer algún desarrollo para lanzar la estrategia que estoy planteando? ¿Qué implicaría?
- Plan de acción: mix de herramientas del marketing online.
- Una vez analizados los resultados de la acción ¿Qué cosas debería hacer para optimizarla?
- Presupuesto.
- Plan táctico: planificación detallada.
- Métricas: principales métricas del marketing online.
- Cálculos básicos con métricas digitales.
- Optimización de campañas.
- Quién es quién en el ecosistema digital.

- El anunciante.
- Soportes.
- La agencia.

Módulo 2. SEO

- Relevancia de hacer SEO para las marcas.
- Indicadores que establecen la importancia de la notoriedad online.
- ¿Cómo funcionan los buscadores?
- Principios básicos de funcionamiento de los buscadores: índice, algoritmo, PR, universal search...
- ¿Qué podemos lograr aplicando SEO?
- Pilares SEO.
- Overview de los 3 pilares fundamentales de SEO: Indexabilidad, Contenido y Popularidad.
- Hablemos de Kwp.
- Elementos básicos de un análisis SEO. Importancia de la selección de kwp adecuadas.
- Universal Search, más allá del texto.
- Optimización de imágenes, vídeos y notas de prensa.
- Algunas herramientas y repaso a las herramientas gratuitas.
- Integración en Web Analytics.
- Herramientas: Criterios de elección.
- Procedimiento de un proyecto de etiquetado.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

Módulo 3. SMO y contenidos (emailing)

- Papel e importancia del contenido en el marketing online.
- Tipos de contenido.
- Estrategias de diseño y elaboración de contenidos.
- Elementos relevantes.
- Ejemplos y taller de creación de contenidos.
- Introducción a las Redes Sociales.
- Diferencia entre Social Media y Redes Sociales.
- Cambios en los paradigmas de comunicación.
- Repaso histórico a los diferentes entornos sociales.
- Tendencias en los Social Media.
- Social SEO.
- Contenidos y Creatividad.
- PR 2.0 y gestión de influenciadores.
- Desarrollo estratégico en los Social Media.
- Gestión de contenido en Medios Sociales (plan editorial).
- Community management.

- Difusión, Buzz y viralidad.
- El uso del E-mail como herramienta de comunicación.
- Estrategia de marketing de permiso.
- Listas de suscriptores, leads y clientes.
- Diseño de campañas de E-mail marketing.
- RSS feeds: Abrir e integrar.
- Practica Emailing.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

Módulo 4. Taller Inbound (medios ganados y propios)

- Se pondrá en práctica todo lo aprendido en los módulos 2 y 3 a través de la realización de un plan de inbound marketing

Módulo 5. SEM

- Google AdWords: Campañas, AdGroups, producción del contenido, Google Editor, Keywords/KeyPhrases, cómo elegirlas, concordancias, segmentación, landing pages que conviertan, presupuesto...
- Estrategia en SEM: pujas cpc (manuales y automáticas), el quality score, compra de marca, site links, creatividades, optimización de campañas por contenido, cpc...
- Creación del contenido de la campaña (teoría del long tail), Adsense, etc.
- Otras herramientas gestión SEM y optimización: gestión y optimización de pujas, gestión de producto/oferta, Google Optimizer.
- La Medición: KPI´s, Inversión, impresiones, clicks, CTR, conversiones (direct-conversions y post conversions), atribución (criterios y duplicidades), Revenue, ROI, CPA, las cookies y su importancia.
- Google Analytics para medir Adwords.
- Efectos de otras campañas sobre el SEM: display, offline, SMO.
- Campañas CPC en otros entornos: Facebook, YouTube, otras redes Adsense.
- Nuevas tendencias en Google y en SEM: Google Instant, Google Shopping, SEM en mobile, resultados e-commerce.
- Gestión Campañas SEM: agencia o interna, ventajas/desventajas, necesidades, criterios selección.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

Módulo 6. Display, programática y vídeo

- Publicidad, comunicación persuasiva.
- Publicidad en Internet: Display Advertising.
- Modelos: CPM, CPC, CPL, CPA.
- La afiliación: esfuerzo publicitario cuyo fin último es generar conversiones.
- Fórmulas, Formatos y Criterios de Segmentación. El Media Planning.
- Novedades, Publicidad en Feed RSS.
- La medición de la post-impression y el análisis de su impacto sobre las conversiones.
- Behavioral Targeting, Re-Targeting, Re-Messaging.

- Relation Display Ad - Search (SEM). Sinergias entre publicidad on y off.
- El Path Comportamental.
- Internet Medio de Comunicación y Canal de Distribución.
- Audiencia de Internet en el Mundo. Audiencia de Internet en España (AIMC/EGM, Nielsen Online y comScore).
- Método AIDA, comportamiento del usuario. Objetivos que puede conseguir el SEM dentro de una Estrategia Digital.
- Google, Buscador líder. Otros buscadores. Search: SEO & SEM.
- Estrategias cruzadas en search: SEM vs. SEO. Coordinación, sinergias...
- Preparación de campaña: Benchmark, el paso previo. Google Trends, etc.

Módulo 7. Social Ads

- Las redes sociales como soporte publicitario.
- Posibilidades publicitarias de las RRSS.
- Desarrollo y control de campañas en RRSS.
- Facebook Ads.
- Herramientas.
- Twitter.
- LinkedIn.
- Instagram.

Módulo 8. Taller Outbound (medios pagados)

- Se pondrá en práctica todo lo aprendido en los módulos 5, 6 y 7 a través de la realización de un plan de outbound marketing.

Módulo 9. Analítica y modelos de atribución

- ¿Qué es y para qué sirve la analítica web?
- Métricas básicas, Ratios (orientadas a conversión comportamiento en site).
- Establecimiento de objetivos y KPIs
- El análisis básico: Tráfico (Fuentes, Contenido, Usuarios, Keywords,...).
- El análisis completo: Conversión (Embudos u, Objetivo Segmentación).
- El análisis cualitativo: Buscar el por qué.
- Analítica web y caso práctico. Campañas online: tracking + análisis.
- Otras estrategias y/o técnicas: Testing, Site Overlay, Eventos, Búsqueda interna.
- Elaboración de informes. Herramientas de analítica web y complementarias a ésta.
- Social Media: medición de las campañas.
- El analista web: conclusiones.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

Módulo 10. Ecommerce

- Por dónde empezar: cómo incorporar la empresa al comercio electrónico.

- La tienda online: Elementos clave.
- Cómo promocionar mi tienda: marketing digital aplicado al ecommerce.
- Estrategias de fidelización y retención de clientes.
- Medios de pago en Internet.
- Seguridad en el comercio electrónico.
- Marketplaces: Amazon, ebay, Alibaba, etc.
- Operaciones y logística de mi tienda electrónica.
- Inteligencia competitiva y analítica web aplicada al ecommerce.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

Módulo 11. Taller Fidelización

- Se abordará el problema de la fidelización desde una perspectiva práctica a través de un taller para poner en práctica de forma parcial el comercio electrónico.

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER. TFM

- Se pondrá en práctica todo lo aprendido en todo el master a través de la realización de un Plan de Marketing Digital de un caso real. Los alumnos, trabajando en grupo, deberán realizar todos los pasos de un Plan de Marketing Digital simulando que son una agencia y que deben convencer a su cliente.

El enfoque del TFM es un enfoque 100% profesional bajo un entorno de simulación muy similar a la realidad.

Profesores

Director del Máster Técnicas de Marketing Digital



Nacho Somalo

Founder At Lonesome Digital



Fernando Maciá

Socio fundador y director de Human Level



Carlos Martín

Director Marketing Digital en Deloitte



Ramón Suso

Engagement Account Director en Havas Group



Rocío Baamonde

Digital Manager en Importaciones y Exportaciones VARMA



Fernando Aparicio

Digital Services Director at Amvos



Eduardo Saavedra

Responsable de Inbound Marketing en Deloitte



Antonio Más

Socio Director Experiencia Digital en Good Rebels



Juan Daniel Fuentes

Responsable del Departamento de Publicidad Online de Human Level



Loreto Gómez

Directora en el Departamento Digital en www.elsofaverde.com



Jorge Ubaldo

Analista Digital en El Arte de Medir
Exalumno Máster Analítica Digital



Mónica Fitiila

Process Analyst Manager en Japan Tobacco International

Cómo lo hacemos: la metodología de KSchool

¿POR QUÉ ELEGIR KSCHOOL ONLINE?



CLASES EN DIRECTO,
ADEMÁS DE EN
DIFERIDO



CON PROFESORES QUE
SON **PROFESIONALES**
EN ACTIVO



RECURSOS DIDÁCTICOS
Y MATERIAL
COMPLEMENTARIO



CLASES PRÁCTICAS Y
PROYECTOS BASADOS
EN CASOS REALES



PROYECTO FIN
DE MÁSTER PARA
DEMOSTRAR LO
APRENDIDO



TUTOR PERSONAL
QUE GUIARÁ A CADA
ALUMNO

Clases Online en directo

Ofrecemos a los estudiantes la posibilidad de asistir a una clase online en directo por cada módulo, en la que podrán interactuar con el profesor y resolver sus dudas en tiempo real. Estas clases en directo, se combinan con las pre-grabadas que se podrán visualizar en el momento en el que el alumno quiera.

La no asistencia a una clase en directo no implica perdersela. Todas las sesiones se pueden ver en diferido, tantas veces como se quiera. Así, no se perjudica a los alumnos que no puedan conectarse en directo.

Profesores en activo

Si algo nos caracteriza es la calidad de nuestros profesores. El profesorado de KSchool está formado por destacados profesionales de cada sector, que acercan a nuestros alumnos la realidad de las empresas en las que trabajan.

Recursos didácticos

En el Campus Virtual de KSchool el alumno podrá encontrar una amplia variedad de contenidos con los que preparar cada unidad didáctica. Este material está organizado para favorecer el aprendizaje de manera intuitiva, ágil y eficaz.

De este modo, el alumno contará con notas informativas sobre los contenidos de cada materia, material audiovisual complementario, actividades, lecturas y tests de evaluación, además de acceso a los foros en los que podrá interactuar con profesores y compañeros para resolver posibles dudas o ampliar conocimientos.

Aprender practicando

En KSchool tenemos un objetivo: que aprendas trabajando, por eso nuestro modelo de enseñanza está basado en la práctica. La evaluación de cada alumno la hacemos a través de los ejercicios prácticos que nuestro profesorado propone a lo largo de las diferentes unidades de conocimiento que componen el temario del Máster, y del Trabajo Fin de Máster, en el que plasmarás todo lo aprendido durante meses.

Trabajo Final de Máster

El Proyecto Final de Máster se llevará a cabo de forma grupal con el fin de agrupar distintos perfiles y que podáis enriqueceros entre vosotros para conseguir un proyecto mucho más exitoso. Además, en el Máster hay programados una serie de workshops grupales y tutorías para resolver vuestras dudas, hacer un seguimiento de todo lo avanzado y programar los siguientes pasos con el tutor asignado al grupo.

Sobre el proyecto, deberéis desarrollar un Plan de Marketing Digital para una empresa partiendo de un briefing. Se trata de un entorno de simulación dónde cada grupo asumirá el rol de una agencia que debe proponer un proyecto a su cliente (la empresa del briefing) para resolver un reto de negocio real. Deberéis desarrollar el plan completo en todas sus fases: análisis, estrategia, plan táctico y métricas de la campaña. Este ejercicio es totalmente asimilable a una situación profesional real dónde se os pedirá que os comportéis y acytueis como profesionales y no como alumnos. Es por eso que se os evaluará con criterios profesionales y deberéis demostrar a un comité de expertos con amplia experiencia que estáis cien por cien capacitados para salir al mercado con absoluta solvencia en competencias de marketing digital a nivel profesional.

Tutor personal

Cada alumno del Máster cuenta con un tutor personal que le guiará a lo largo del Máster a enfocar su proyecto final de forma personalizada.

Apoyo profesional y empleo

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96 %. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

Salidas profesionales

Podrás comenzar a trabajar en cualquier área de marketing o comunicación. Tendrás una visión completa para poder integrar las acciones “on y off” de cualquier área de marketing.

Saldrás totalmente preparado para poder trabajar en cualquier departamento de Publicidad, Comunicación y Marketing, en puestos como Online Marketing Manager, Profesional de e-marketing, Reputación Online, Jefe de producto, Técnico y Responsable de marketing, Desarrollo de Negocio, profesional de agencias y consultoras interactivas, etc.

KSchool empleo

Te damos acceso a nuestra plataforma de empleo, donde más de 1.200 empresas registradas buscan de forma habitual perfiles digitales formados en KSchool. Al año recibimos más de 750 ofertas de empleo para todo tipo de perfiles y experiencia. En total hemos gestionado en KSchool más de 6.700 ofertas de empleo a lo largo de nuestros años de funcionamiento.

Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los masters y cursos de KSchool, tanto en presencial como en streaming u online, para cuando quieras seguir formándote.

Calendario

INICIO
del máster
19 de octubre

FIN
del máster
04 de julio

TFM
Presentación
12 - 18 de julio

Días festivos o periodos vacacionales en los que no se impartirán clases en directo.

Octubre 2021

L	M	X	J	V	S	D
				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

Noviembre 2021

L	M	X	J	V	S	D
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					

Diciembre 2021

L	M	X	J	V	S	D
			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	

Enero 2022

L	M	X	J	V	S	D
					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						

Febrero 2022

L	M	X	J	V	S	D
	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						

Marzo 2022

L	M	X	J	V	S	D
	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			

Abril 2022

L	M	X	J	V	S	D
				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	

Mayo 2022

L	M	X	J	V	S	D
						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 2022

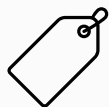
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Julio 2022

L	M	X	J	V	S	D
				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

Desde el Campus Virtual se podrán consultar las fechas y horarios definitivos en los que se impartirán las clases en directo (que podrán verse también en diferido), así como las tutorías o entregas de tareas. Recordad que todos los contenidos estarán disponibles en la plataforma para que puedan ser consultados en cualquier momento.

Inscripción y precio



Precio: **3.995 €**

1º. RESERVA DE PLAZA

500 €*

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.
Te ahorras 199,75 €

Ponemos a tu disposición
las mejores alternativas para
financiar el importe total de
la formación. ¡Tú eliges!

A través de
KSchool



Hasta 5 cuotas
sin intereses
de 699 €**

A través de
Banco Sabadell



Escribe a Jaime de Álvaro:
jaime.dealvaro@bancsabadell.com

O llámale al 917 45 42 90

Consulta con KSchool las **diferentes modalidades de pago** disponibles (PayPal, transferencia bancaria, etc.) Pregúntanos al realizar tu inscripción.

*Los 500 € de la reserva de plaza están incluidos en el precio del máster. El pago de la reserva de plaza será íntegramente reembolsado hasta 15 días antes del comienzo del curso si finalmente decides no realizarlo.

** Los plazos son mensuales, a partir del mes de comienzo del curso. Los pagos fraccionados se abonarán mediante recibo domiciliado o transferencia entre el día 5 y el día 12 de cada mes.

Becas a personas en situación de desempleo o ERTE

En KSchool contamos con becas individuales valoradas en 1.000 € para personas que quieran formarse en uno de nuestros másteres, pero que se encuentren actualmente en situación de desempleo o afectadas por un ERTE debido a la situación de la COVID-19.

**- 1.000 €
por situación
de desempleo
o ERTE**

Pregúntanos y te informaremos sobre los requisitos y las características de estas becas.

Estas becas no son acumulables a otras ofertas o promociones.

Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son **bonificables** a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

Ten en cuenta que esta bonificación tan solo está disponible en España.

Números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.



Testimoniales

Nadie mejor que nuestros alumnos para contaros cómo es la experiencia de formarse en KSchool de la mano de los mejores profesionales.

Aquí puedes leer lo que dicen de nosotros quienes ya han pasado por las clases.



ELENA VELASCO | Especialista en contenidos digitales en Rubix Iberia

Me decidí por el Máster de Técnicas de Marketing Digital y no puedo estar más contenta. Buenos profesores que son grandes profesionales en su sector y que te ayudan en todo lo que necesitas.

Totalmente recomendable para los que se quieren adentrar en el mundo del marketing.



RAQUEL MM | Asistente de Marketing en Venerable Capital Group

Muy recomendable realizar en Kschool el Máster de Técnicas de Marketing Digital. Disponen de un temario completo y actualizado y cuentan con profesores que son grandes profesionales del sector.



JUAN MALIK | Freelance

Lo más destacable del Máster de Técnicas de Marketing Digital es que consigue que estructures bien el conocimiento. Además, para mí era imprescindible que las clases fueran impartidas por profesores en ejercicio activo de la profesión.

Carta del director

NOS HEMOS TOMADO UN TIEMPO

El 2021, KSchool hace diez años. En esta década nos han pasado mil cosas, pero sobre todo hemos podido ayudar año tras año a que la comunidad digital crezca poniendo nuestro granito de arena, que ha sido y es, ofrecer siempre una formación de gran calidad.


Digo que nos hemos tomado un tiempo porque, después de haber formado en formato presencial a más de cinco mil alumnos y en vista de los nuevos tiempos, hemos decidido lanzar un formato online de nuestros principales másters: Analítica, Data Science, Marketing Digital y SEO-SEM. Y como siempre, lo vamos a hacer con toda nuestra dedicación y cariño. Con nuestra esencia.

Recuerda: marca la diferencia lo que se lleva a la práctica. Esta premisa nos hace seguir apostando por nuestra filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia. Siempre ha sido así en el formato presencial y lo mantenemos en formato online.

En un ámbito digital la pregunta más relevante es: ¿Qué sabes hacer? Tienes que romper límites y bloqueos. Ponerte en marcha para ser valioso en un nuevo entorno que cada día demanda profesionales mejor formados.

Nuestro objetivo es encontrar la máxima especialización y empleabilidad, gracias a formaciones muy especializadas, sin más horas de las necesarias. El resultado de esta filosofía hace que no pagues de más por horas improductivas y puedas poner a trabajar tus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

Espero que te vaya bien.



Alejandro D. Doncel

CEO & Founder KSchool.

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 señalado.
- 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.

Contacto

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

SARA AGUADO

👤 Responsable del Máster de Técnicas de Marketing Digital
✉️ sara.aguado@kschool.com
☎️ 91 577 83 41

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉️ info@kschool.com
☎️ 91 577 83 41