

# Máster de **Técnicas de Marketing Digital**



**streaming**

recursos online

**- 4ª ED. STREAMING -**



Inicio  
19/04/2022



180 h.



4.495 €



Clases en  
directo



Bolsa de  
empleo

# Máster de **Técnicas de Marketing Digital**



- 4ª ED. STREAMING -

## Descubre el Máster de Técnicas de Marketing Digital

---

El marketing digital es una disciplina muy amplia, que evoluciona constantemente y que ya poco tiene que ver con el marketing más tradicional. En KSchool llevamos 10 años formando a los mejores profesionales de este sector con un temario actualizado que enseña lo que demandan hoy en día las empresas.

No solo aprenderás marketing, también técnicas. No irás a clase a escuchar lo mismo de siempre. Asistirás a sesiones prácticas de las que saldrás preparado para desarrollar un plan de marketing digital, poner en marcha estrategias y entrar a trabajar como profesional del sector.



**Ahora con:**

- + **nuevas redes sociales: TikTok, Twitch, Instagram...**
- + **herramientas de analítica: Data Studio, Google Tag Manager...**
- + **programática y marketing automation**
- + **nuevo módulo de growth marketing**

# Objetivos

---

1. Aprende estrategia digital. Construye un plan de marketing y elabora el customer journey.
2. Conoce qué es el inbound marketing. Serás un experto en marketing automation, marketing de contenidos, Social Media Optimization y SEO.
3. Descubre el outbound marketing: SEM, Social Ads, Digital advertising y programática.
4. Conversión y optimización. Aprende cómo puede ayudarte en tu proyecto la analítica web, el ecommerce y el growth hacking.

## Perfil del alumno

Dirigido a profesionales del marketing tradicional y de áreas de publicidad y comunicación que quieran formarse en la parte online.

Asimismo, es adecuado para emprendedores que acaban de crear su propio negocio digital y necesitan conocer cómo funciona o profesionales que vienen de otros sectores y quieren adentrarse en el mundo digital.

## 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.

**SALARIO MEDIO  
EN ESPAÑA**

**25.450 €** bruto/año

Un **ejecutivo de marketing** puede recibir un salario de entre 15.900 y 35.000 euros al año, según datos de LinkedIn Salary.

## Modalidad streaming

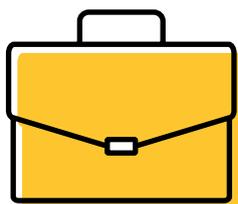
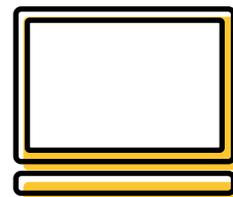
### Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Streaming te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



**CLASES EN DIRECTO** en horario entre semana.  
+  
**CLASES GRABADAS**, ¡para que no te pierdas nada!

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y consultar material adicional, grabaciones y ejercicios.



ACCESO VITALICIO A LA **BOLSA DE EMPLEO** de KSchool.  
+  
INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en el mejor analista digital, diseñador UX o data scientist? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

## MARKETING ESTRATÉGICO

### Módulo 1: Estrategia Marketing Digital & Plan de Marketing

- 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.
- Funnel de venta.
- Customer journey.
- ¿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?
- Tipos de medios: propios, ganados y pagados.
- 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.

### Módulo 2: Conceptos técnicos básicos: funcionamiento de internet

- 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.
- La analítica y la recolección de datos.
- Gestión operativa de una web.
- Mobile y tendencias.

## **Módulo 3: Ecosistema y funcionamiento de la publicidad digital**

- Qué es internet y cómo funciona: protocolos y estándares básicos.
- Quién es quién en el ecosistema digital.
- El anunciante.
- Soportes.
- La agencia.
- Central de medios y planificación.
- Cómo se compra publicidad.
- Cómo se diseña y planifica una campaña
- Adserver y trafficking.
- Formatos de publicidad digital.
- Medios: propios, ganados y pagados.

## **INBOUND MARKETING: MEDIOS PROPIOS Y MEDIOS GANADOS**

### **Módulo 4: SMO y Contenidos**

- Papel e importancia del contenido en el marketing online.
- Tipos de contenido.
- Estrategias de diseño y elaboración de contenidos.
- Branded content y publicidad nativa.
- Elementos relevantes.
- Ejemplos y taller de creación de contenidos.
- Papel de las RRSS en la comunicación.
- SMO: Social Media Optimization.
- Principales RRSS y su función en la comunicación.
- Tendencias en los Social Media.
- Desarrollo estratégico en los Social Media.
- Gestión de contenido en Medios Sociales (plan editorial).
- Monitorización.
- ORM: Online Reputation Management.
- Gestión de crisis de comunicación.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

### **Módulo 5: 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 6: Marketing Automation**

- Marketing Automation: concepto y práctica.
- 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.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

## **Módulo 7: Workshop 1 | Realización de plan de inbound marketing**

- Introducción al Inbound Marketing y elementos que entran en juego.
- Medios propios y medios ganados en el inbound.
- Customer Journey y Buyer Persona en la práctica.
- Optimización del funnel de compra.
- Ciclo de vida del cliente.
- Se pondrá en práctica todo lo aprendido en el módulo a través de la realización de un plan de inbound marketing.
- Integración en el Plan de Marketing Online.

## **OUTBOUND MARKETING: MEDIOS PAGADOS**

### **Módulo 8: SEM**

- Google Ads: Campañas, AdGroups, producción del contenido, Google Editor, Keywords/KeyPhrases, cómo elegirirlas, concordancias, segmentación, landing pages que conviertan, presupuesto...
- Estrategia en SEM: pujas ppc (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), Ads, 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 Search Console.
- Business Manager.
- Efectos de otras campañas sobre el SEM: display, offline, SMO.
- Campañas PPC en otros entornos: 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.
- Principales herramientas para gestionar SEM.

## **Módulo 9: Digital Advertising: display, programática y video**

- Publicidad en Internet: Display Advertising.
- La afiliación: esfuerzo publicitario cuyo fin último es generar conversiones.
- Fórmulas, formatos y criterios de segmentación. El Media Planning.
- 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.
- Publicidad programática.
- Ad Exchange, DSP, SSP y DMP: elementos básicos del ecosistema de programática.
- RTB: Real Timing Biding.
- Tipos de redes y principales ecosistemas de programática.
- Audiencia de Internet en el mundo. Audiencia de Internet en España (AIMC/ EGM, Nielsen Online y comScore).
- Publicidad en video: Youtube y otros canales.

## **Módulo 10: Social ADS**

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

## **Módulo 11: Workshop Outbound | medios pagados**

- Creación de un plan táctico de marketing con medios pagados.
- Se pondrá en práctica todo lo aprendido en el módulo a través de la realización de un plan de outbound marketing.

## **OPTIMIZACIÓN Y TRANSACCIÓN**

### **Módulo 12: Analítica web (Google Analytics) y 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.
- Google Analytics.
- Google Tag Manager.
- Elaboración de informes. Herramientas de analítica web y complementarias a ésta.
- El analista web: conclusiones.
- Modelos de atribución.
- Principales reglas y tecnologías de atribución.

### **Módulo 13: Growth Hacking**

- Growth Hacking: el crecimiento sostenible.
- Técnicas de Growth Hacking.
- Planteamiento de experimentos: metodología.
- Principales Hacks.
- El valor del cliente: TFV.
- Growth Model para un crecimiento rentable.

### **Módulo 14: 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.
- Dropshipping.
- Operaciones y logística de mi tienda electrónica.
- Inteligencia competitiva y analítica web aplicada al ecommerce.

# Trabajo Fin de Máster

Nuestra metodología es muy práctica así que ¡a remangarse y a trabajar! Para que puedas aplicar todos los conocimientos que te vamos a enseñar tendrás que presentar un Trabajo de Fin de Máster (TFM) que consistirá en la realización de un plan de marketing digital.

Para que este TFM quede perfecto se programarán 2 workshop grupales, cada uno de ellos de 2,5 horas de duración. Estos workshop se llevarán a cabo entre semana en horario de tarde.

## Herramientas

En el Máster de Técnicas de Marketing Digital conoceras las herramientas más demandadas en las ofertas de empleo:



Google Analytics



Semrush



Hootsuite



Excel



Google Search Console



MDirector



Metricool



Google Trends

**...¡y muchas más!**

# Profesores

## Director del Máster Técnicas de Marketing Digital



**Nacho Somalo**

Founder At Lonesome Digital



**Carlos Martín Amate**

Director Marketing Digital en Deloitte



**Eduardo Saavedra**

Responsable de Inbound Marketing en Deloitte



**Loreto Gómez**

Directora en el Departamento Digital en [www.elseofaverde.com](http://www.elseofaverde.com)



**Gisela Bravo**

Consultora de Marketing Automation y Marketing Operations



**Rocío Baamonde**

Digital Manager en Importaciones y Exportaciones VARMA



**José Carlos Cortizo**

CMO en Product Hackers



**Juan Daniel Fuentes**

Responsable Departamento Publicidad Online en Human Level



**Jorge Llorente**

Analista Digital en El Arte de Medir  
Exalumno Máster Analítica Web



**Ramón Suso**

Engagement Account Director en Havas Programmatic Hub



**Fernando Aparicio**

Digital Services Director at Amvos



**Antonio Más**

Socio Director Experiencia Digital en Good Rebels



**Fernando Maciá**

Socio fundador y director de Human Level

# Calendario

**INICIO**  
del máster  
19 de abril

**FIN**  
del máster  
10 de noviembre

**TFM**  
Presentación  
24 - 25 de noviembre

## 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	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	22	23	24
25	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	29	30	

## Mayo 2022

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	6	7	8
9	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	13	14	15
16	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	20	21	22
23	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	27	28	29
30	<b>31</b>					

## Junio 2022

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

## Julio 2022

L	M	X	J	V	S	D
						1
				2	3	
4	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	8	9	10
11	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	15	16	17
18	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	22	23	24
25	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	29	30	31

## Agosto 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				

## Septiembre 2022

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

## Octubre 2022

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	7	8	9
10	<b>11</b>	12	<b>13</b>	14	15	16
17	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	21	22	23
24	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	28	29	30
31						

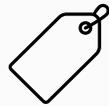
## Noviembre 2022

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

### HORARIO:

**martes a jueves** de 19 h - 21:30 h | GMT + 2

# Inscripción y precio



Precio: **4.495 €**

## 1º. RESERVA DE PLAZA

500 €\*

## 2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único  
**-5% de descuento.**  
Te ahorras 224,75 €

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 799 €\*\*

A través de  
**Banco Sabadell**



Escribe a Jaime de Álvaro:  
[jaimedealvaro@bancsabadell.com](mailto:jaimedealvaro@bancsabadell.com)

O llámale al 917 45 42 90

\*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.

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

Estas becas no son acumulables a otras ofertas o promociones.

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

## 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.

Si nuestros planes de financiación o becas no se ajustan a tu situación, ¡escríbenos!

En KSchool **tratamos cada caso de forma personalizada**. Queremos que te formes con nosotros.

## Bolsa de Empleo

En KSchool contamos con una Bolsa de Empleo propia donde las mejores empresas buscan talento.

Nos enorgullece decir que el 96% de nuestros alumnos están trabajando y que muchos de ellos consiguieron su primer empleo en el sector digital o lograron cambiar su puesto gracias a la Bolsa de Empleo.

Pero, ¿**cómo funciona** esta Bolsa de Empleo?

1. Tienes que ser alumno de KSchool
2. Cada semana recibirás un boletín con las nuevas ofertas (becas o empleos, siempre remunerados). Además, solo recibirás las que vayan dirigidas a tu área de formación. ¡Todo bien filtrado para que solo te lleguen las ofertas de empleo que de verdad te interesan!
3. Aplicas a la oferta y si todo va bien...
4. La empresa te contactará para que hagas una entrevista y puedas formar parte de su proceso de selección.
5. Este es el punto que más nos gusta: cuando os eligen para cubrir su vacante y nos escribís para contarnoslo :) ¡Es genial cada vez que un/a KSchoolero/a nos dice que tiene un nuevo trabajo gracias a la Bolsa de Empleo!

## Eventos y networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!

# Preguntas frecuentes

Siempre que tengáis cualquier duda podéis escribirnos a [info@kschool.com](mailto:info@kschool.com) o llamarnos al **91 577 83 41**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

## ¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y streaming?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato streaming es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca. Las clases se imparten entre semana a partir de las 18:30 horas.

## ¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad streaming las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

## ¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Encontrarás ejercicios y materiales complementarios para que puedas mejorar tus habilidades y conocimientos. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores para resolver dudas a través de los foros que se incluyen en él.

## ¿Hay exámenes?

¡No! Durante las clases realizaréis ejercicios prácticos y la evaluación final que nos permitirá ver si habéis adquirido los conocimientos necesarios se realizará a través del Trabajo de Fin de Máster.

## ¿Qué pasa si suspendo el Trabajo de Fin de Máster?

Todo el mundo se merece una segunda oportunidad, por lo que te daremos la opción de realizar una nueva presentación en la siguiente convocatoria. Aunque estamos convencidos de que esto no pasará.

En el caso de querer atrasar la presentación del TFM, se deberán tener motivos de peso y cada caso se estudiará de forma personalizada.

## ¿Necesito un título universitario para cursar un máster en KSchool?

No, no necesitas ningún título previo. Existen formaciones donde si es necesario contar con unos conocimientos básicos, pero no te preocupes por esto ya que antes de realizar la reserva te preguntaremos por tu preparación previa y si fuese necesario te solicitaríamos el CV. ¡Queremos que aproveches al máximo tu paso por KSchool!

# 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 M.** | 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 consigues que estructures bien el conocimiento. Además, para mí era imprescindible que las clases fueran impartidas por profesores en ejercicio activo de la profesión.

# Los 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.

**+10**  
AÑOS  
FORMANDO

**+5.000**  
ALUMNOS  
HAN PASADO  
POR NUESTRAS  
AULAS

**+40**  
PROGRAMAS  
¡PARA QUE  
ELIJAS TU  
FUTURO!

**2**  
MODALIDADES  
DE FORMACIÓN:  
STREAMING Y  
PRESENCIAL

**+50**  
EDICIONES  
EN ALGUNOS  
DE NUESTROS  
PROGRAMAS

**+ 1.900**  
EMPRESAS  
REGISTRADAS EN  
NUESTRA BOLSA DE  
EMPLEO

**+ 7.000**  
OFERTAS  
DE EMPLEO  
GESTIONADAS

Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

# 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.

# Contacto

---

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

## LORENA DE LA Balsa

👤 Responsable del Máster de Técnicas de Marketing Digital

✉ [lorena.balsa@kschool.com](mailto:lorena.balsa@kschool.com)

☎ 91 577 83 41

## INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ [info@kschool.com](mailto:info@kschool.com)

☎ 91 577 83 41