

ENEB

Plan de Estudios

Máster en Big Data y Business Intelligence

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2017:



Colaboramos con:





MÁSTER EN BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

Duración: 18 meses

Créditos: 60 ECTS

BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

EL PROCESO ETL

CUSTOMER ANALYTICS

BIG DATA MARKETING

COACHING

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

ECOMMERCE

POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

COMMUNITY MANAGER

MARKETING

Presentación

El Máster en Big Data y Business Intelligence tiene como objetivo proporcionar a sus alumnos una visión general y globalizada de las tecnologías Big Data y su utilidad en para la concepción de objetivos empresariales, así como una formación aplicada y práctica en técnicas analíticas para el negocio (Business Analytics). Este Máster está dirigido a profesionales con o sin experiencia, que deseen enfocarse hacia las nuevas profesiones relacionadas con el análisis de datos (Analista de Datos, Data Scientists, Chief Data Officer, Data Engineer, etc.). Los perfiles recomendados de acceso son aquellos relacionados con las TIC, carreras con un alto componente cualitativo y carreras de empresariales y economía. El Máster en Big Data y Business Intelligence de ENEB, está especialmente orientado hacia el marketing. Gracias a la metodología de evaluación continua de ENEB por parte de nuestros profesores, se entregarán casos prácticos en los que el alumno deberá poner en práctica todo lo aprendido en cada temario y lograr así los conocimientos necesarios para hacer frente a los retos de la sociedad actual. Elige formarte en ENEB, una de las escuelas de negocios a distancia más relevantes de Europa que te permite formarte al más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

Objetivos

- Aprender a medir y evaluar indicadores clave del negocio en todas sus áreas, aplicando métodos de data science.
- Saber gestionar y diseñar arquitecturas y soluciones para problemas de big data que aporten valor a la organización.
- Saber aplicar modelos analíticos y predictivos a situaciones de negocio que requieren un tratamiento avanzado.
- Entender el papel de los diferentes modelos de bases de datos y los usos de las bases de datos multidimensionales para analizar y visualizar patrones y tendencias.

Salidas profesionales

El Máster en Big Data y Business Intelligence te prepara para trabajar como analista de datos, responsable de proyectos de Big Data o Business Intelligence o data scientist, arquitecto de soluciones Big Data / Business Intelligence, Administrador o desarrollador de sistemas de Big Data, Data Consultant, etc.

Triple titulación

Al finalizar tus estudios, obtendrás una triple titulación universitaria expedida por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona junto con la Universidad Isabel I:

- Máster en Big Data y Business Intelligence
- Diploma de Especialización en Coaching y PNL
- Business English Program Certificate

Todos nuestros programas formativos vienen acompañados de un curso opcional de inglés nivel Business, el cual te permitirá desenvolverte en un entorno laboral internacional. En el caso que no lo courses obtendrás una doble titulación.

PLAN DE ESTUDIOS

El Máster en Big Data y Business Intelligence se compone del siguiente temario

BLOQUE 1. BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

Módulo 1. Big Data y Business Intelligence

Módulo 2. Sistemas de almacenamiento de datos

Módulo 3. Diseño de un proyecto de Big Data

Módulo 4. Estudio del caso

BLOQUE 2. EL PROCESO ETL

Módulo 5. El proceso de ETL

Módulo 6. Integración de datos

Módulo 7. Implementar un proceso ETL

Módulo 8. Estudio del caso

BLOQUE 3. CUSTOMER ANALYTICS

Módulo 9. Customer analytics

Módulo 10. Segmentación de clientes

Módulo 11. Gestión del valor de cliente

Módulo 12. Estudio del caso

BLOQUE 4. BIG DATA MARKETING

Módulo 13. Big Data Marketing

Módulo 14. Web and mobile analytics

Módulo 15. Programas de fidelización

Módulo 16. Estudio del caso

BLOQUE 5. COACHING

Módulo 17. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 18. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 19. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 20. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 21. Estudio del caso

BLOQUE 6. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Módulo 22. Introducción a la PNL

Módulo 23. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 24. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 25. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado/disociado y anclajes

Módulo 26. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 27. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Módulo 28. Estudio del caso

BLOQUE 7. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Módulo 29. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 30. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 31. Comunicación y transparencia

Módulo 32. Ámbitos de actuación

Módulo 33. Estudio del caso

BLOQUE 8. ECOMMERCE

Módulo 34. Introducción al eCommerce

Módulo 35. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 36. Gestión empresarial

Módulo 37. Publicidad y marketing

Módulo 38. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 39. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 40. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 41. Estudio del caso

BLOQUE 9. POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

Módulo 42. Fundamentos del posicionamiento web

Módulo 43. Optimización y herramientas

Módulo 44. SEO para móviles

Módulo 45. Contenidos y marketing

Módulo 46. Campaña SEO y medición

Módulo 47. Estudio del caso

BLOQUE 10. COMMUNITY MANAGER

Módulo 48. Introducción al Community Manager

Módulo 49. La web social y los medios sociales

Módulo 50. Redes sociales

Módulo 51. Multimedia social y otras plataformas

Módulo 52. Plan de social media

Módulo 53. Estudio del caso

BLOQUE 11. MARKETING

Módulo 54. Marketing estratégico

Módulo 55. Marketing

Módulo 56. Marketing integrado de comunicación

Módulo 57. Las promociones de ventas

Módulo 58. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 59. Precios

Módulo 60. Estudio del caso

Calendario de estudio (18 meses)

PRIMER SEMESTRE (500 HORAS)

Asignaturas

- > Big Data y Business Intelligence
- > El Proceso ETL
- > Customer Analytics
- > Big Data Marketing

Competencias funcionales

- > Interpretación del Big Data y aplicación de Business Intelligence
- > Dominio del proceso de ETL
- > Estudio de datos
- > Utilización de datos e informaciones

Competencias directivas

- > Gestión de proyectos en Big Data
- > Capacidad de observación de datos
- > Diseño de planes de fidelización
- > Planificación de acciones personalizadas

Estudios del caso

- > Realizar un proyecto de Big Data
- > Construcción de un proceso de ETL
- > Estructuración de datos
- > Utilización de métricas e informes



SEGUNDO SEMESTRE (500 HORAS)

Asignaturas

- > Coaching
- > Programación Neurolingüística
- > Responsabilidad Social Corporativa

Competencias funcionales

- > Herramientas para el coaching
- > Presuposiciones de la PNL
- > Ámbitos de actuación en la RSC

Competencias directivas

- > Competencias y conductas directivas
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales
- > Ámbitos de actuación en la Responsabilidad Social Corporativa

Estudios del caso

- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Estudio de una situación real utilizando técnicas de PNL
- > Creación de un mapa de Stakeholders

TERCER SEMESTRE (500 HORAS)

Asignaturas

- > eCommerce
- > Posicionamiento web SEM, SEO y Social Media
- > Community Manager
- > Marketing

Competencias funcionales

- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Optimización del posicionamiento web
- > Estrategias a seguir como community manager
- > Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Competencias directivas

- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Mercadotecnia y estrategia posicional en Internet
- > Presencia, imagen y relevancia en el entorno red
- > Técnicas de venta a las pymes y grandes empresas

Estudios del caso

- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Desarrollo de técnicas SEM y SEO en un portal
- > Construcción y mantenimiento de una comunidad en la red
- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing

TRIPLE TITULACIÓN

Cuando un alumno supera cualquiera de nuestros Másteres, se le entregarán tres titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona y otras tres titulaciones universitarias expedidas por la Universidad Isabel I.

La titulación del Business English Program se obtiene al aprobar el curso opcional de inglés que ENEB ofrece con todos sus Másteres.



TRIPLE TITULACIÓN

Titulación universitaria expedida por:

