Experto Universitario
Comercialización de Sitios Web



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Comercialización de Sitios Web

Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **600 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/ingenieria/experto-universitario/experto-comercializacion-sitios-web**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Dirección del curso — pág. 12

04 Estructura y contenido — pág. 16

05 Metodología — pág. 22

06 Titulación — pág. 30

01

Presentación

Actualmente resulta impensable establecer una empresa y no tener presencia en el ámbito digital. Internet lo ha cambiado todo y una gran parte del negocio proviene de él, por lo que resulta imprescindible no solo tener una adecuada página web sino, sobre todo, poder comercializarla de forma eficaz para extraer los máximos beneficios que ofrece el entorno online. Por esa razón, esta titulación pone a disposición de sus alumnos las mejores herramientas para poder abrirse paso en una profesión tan lucrativa y con tanto potencial, transformándoles en expertos altamente capacitados y demandados.





Haz crecer el negocio online de tus clientes: conviértete en un profesional indispensable”

La comercialización en el entorno digital se ha convertido en un aspecto decisivo de las empresas. La inmensa mayoría de las compañías que operan offline también lo hacen online, debido al crecimiento de las compras a través de Internet que hacen que tener una tienda digital, y opciones de comercialización en su sitio web, sea algo extremadamente atractivo.

No obstante, establecer un negocio online y obtener beneficios de ese negocio son cosas diferentes. Muchos usuarios y clientes no disponen de los conocimientos ni las herramientas para montar su propia tienda online y mucho menos para poder comercializarla de forma adecuada. Dicho de otro modo: es la asignatura pendiente de muchas empresas. Por eso, se necesitan profesionales cualificados que lleven a cabo esta tarea, haciendo que sus clientes mejoren su margen de ventas a través de las estrategias llevadas a cabo por el experto contratado.

Este Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web ofrece los conocimientos y la titulación para convertir en especialistas a sus alumnos, de modo que estos sean capaces de abrirse paso profesionalmente y ser valorados positivamente por sus clientes, en un ámbito cada vez más apreciado por las posibilidades económicas que brinda.

Los contenidos de este programa están enfocados a la práctica, por lo que el alumno podrá más tarde aplicarlos, de forma inmediata, en su entorno laboral y sin complicados pasos intermedios. Estos contenidos están especialmente diseñados por un cuerpo docente expertos en comercialización en Internet, que han preparado un temario completo y específico, dispuesto para dar todas las soluciones y utilidades que un profesional necesita.

Este **Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web** contiene el programa más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- Los contenidos, completos y especializados, que contienen las claves para ofrecer las mejores opciones de comercialización web
- El enfoque práctico, que hace que el estudiante pueda aplicar sus nuevos conocimientos de forma inmediata
- La especial atención a las novedades en comercialización web, para que sus alumnos dispongan de las mejores herramientas posibles
- El uso de metodologías de enseñanza moderas
- La flexibilidad y adaptabilidad al alumno, que podrá llevar a cabo su aprendizaje de la forma que mejor se ajuste a sus circunstancias profesionales y personales
- La posibilidad de acceso a contenidos, recursos y actividades de esta titulación desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet

La comercialización es un elemento fundamental para cualquier nuevo negocio y tú puedes ser el profesional que necesita"

Da las mejores soluciones a tus clientes en comercialización y ventas en un entorno digital”

Especialízate: la especialización es el presente y el futuro.

La comercialización es un asunto clave en Internet, no descuides tu currículum.

El programa incluye, en su cuadro docente, a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.



02

Objetivos

Este programa se ha diseñado para que aquellos ingenieros y profesionales que quieran convertirse en auténticos expertos en comercialización digital dispongan de las herramientas necesarias para conseguirlo. De esta forma, TECH pone a disposición de sus alumnos los mejores recursos, tanto humanos como materiales, para conseguir ese objetivo.





Ayuda a cumplir los objetivos de venta de tus clientes mejorando la comercialización de sus páginas web”

Objetivos generales

- Entender la importancia de la comercialización en Internet
- Descubrir diferentes formas de comercialización web
- Aprender a usar las mejores herramientas de comercialización en el entorno digital
- Disponer de soluciones para los retos que Internet presenta día a día, de forma que esto beneficie a los clientes del profesional
- Servir de especialización a los alumnos del programa
- Dominar, de forma transversal, las ventas en Internet
- Desarrollar una tienda e-commerce completa
- Examinar una estrategia de Marketing exitosa

Consigue los objetivos de tus clientes y los tuyos, ¡matricúlate ya!"



Objetivos específicos

Módulo 1. Comercialización de sitios web

- Determinar los objetivos comerciales del proyecto
- Identificar al público objetivo
- Interpretar datos de análisis para tomar decisiones comerciales
- Aplicar las diferentes metodologías y herramientas de Marketing centradas en el usuario

Módulo 2. Ingeniería y arquitectura de sitios web

- Determinar el origen de la arquitectura web y su papel en el desarrollo de sitios web
- Examinar los tres pilares de la arquitectura web a fin de reconocer la importancia de cada uno a la hora de diseñar y construir proyectos web
- Desarrollar los distintos tipos de arquitectura web, sus ventajas y encajes
- Evaluar las etapas que componen la arquitectura web, la correlación entre ellas y su desarrollo
- Optimizar la relación entre arquitectura web y experiencia de usuario y la relación entre arquitectura web y SEO
- Analizar la organización de la navegación y del contenido antes de la fase del modelado

Módulo 3. Sistemas de seguridad en sitios web

- Analizar el proyecto OWASP Top 10
- Gestionar la seguridad en entornos CMS
- Comprobar las diferencias entre los diferentes métodos de autenticación
- Determinar las vulnerabilidades más comunes encontradas en las aplicaciones web
- Identificar los diferentes ataques y riesgos en APIs
- Analizar las diferentes cabeceras HTTP en términos de seguridad
- Diferenciar los diferentes tipos de auditorías web que se pueden establecer
- Evaluar las vulnerabilidades web asociadas a las comunicaciones

Módulo 4. Creación y administración e-commerce

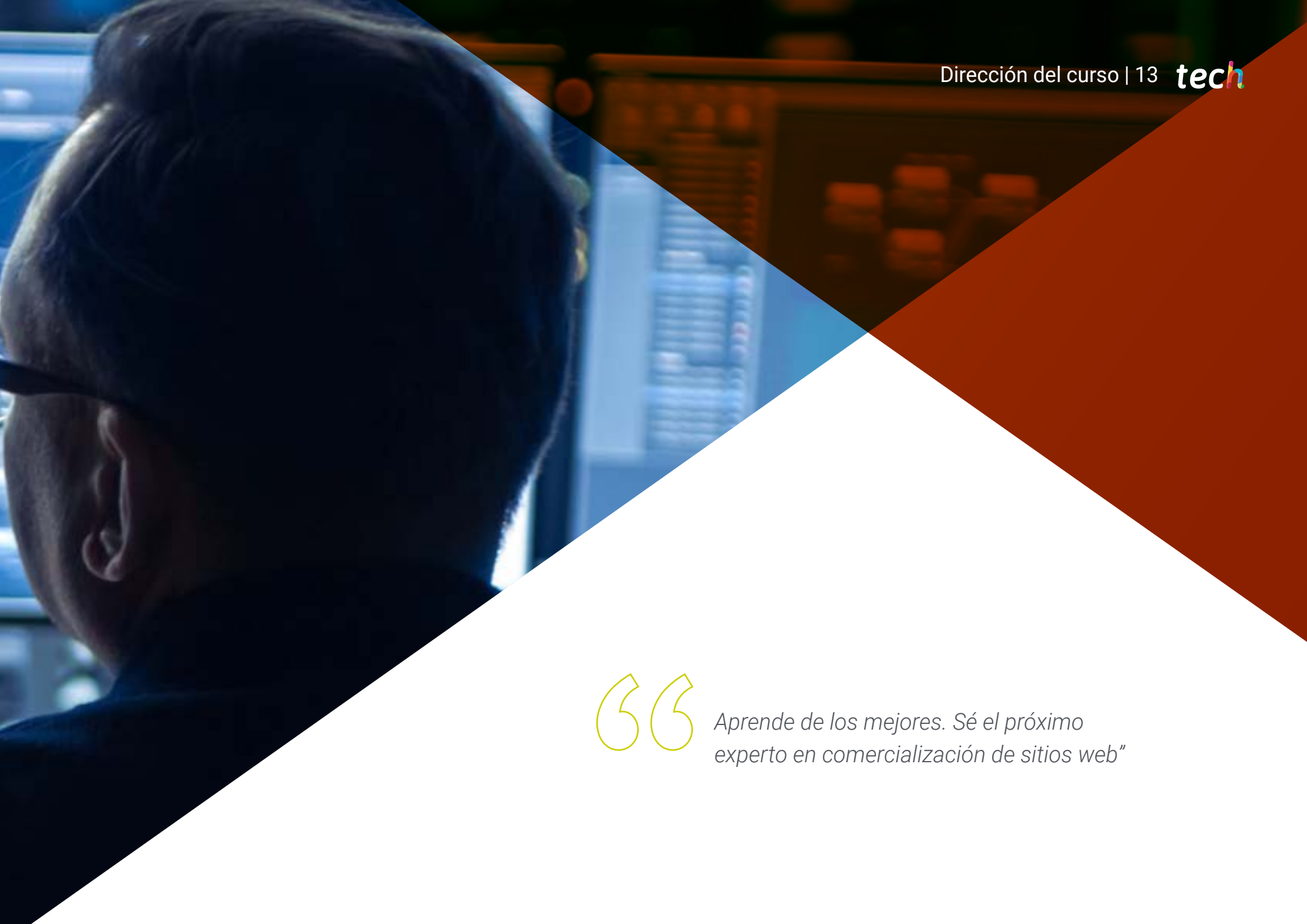
- Desarrollar la estructura para la creación de una tienda e-commerce
- Evaluar el mercado profesional de comercio electrónico
- Analizar las diferentes opciones que existen para el desarrollo de un negocio e-commerce
- Configurar una tienda Online utilizando los diferentes CMS que existen actualmente en el mercado Online
- Analizar el sistema logístico y funcional de la tienda y los sistemas de pago virtuales
- Llevar a cabo una estrategia de Marketing completa y hoja de ruta
- Desarrollar promociones Online y creación de tráfico hacia la tienda
- Gestionar ventas y clientes
- Buscar la optimización completa para buscadores
- Plantear una tienda completa desde cero hasta las primeras ventas

03

Dirección del curso

Siempre comprometida con el máximo nivel académico, TECH es una universidad que dispone del mejor profesorado, experto en comercialización de sitios web, y que transmitirán todos sus conocimientos al alumnado para que éste pueda aplicarlo a su entorno profesional directamente, gracias a la aplicación de métodos prácticos e innovadores.





Aprende de los mejores. Sé el próximo experto en comercialización de sitios web"

Dirección



D. Gris Ramos, Alejandro

- Director de Persatrace, Agencia de Desarrollo Web y Marketing Digital
- Director de Club de Talentos
- Ingeniero Informático UNED
- Máster en Digital Teaching and Learning Tech Education
- Máster en Altas Capacidades y Educación Inclusiva
- Director de Desarrollo de Negocio en Alenda Golf
- Director de Dpto. de Ingeniería de Aplicaciones Web en Brilogic
- Programador Web en Grupo Ibergest
- Programador Software/Web en Reebok Spain

Profesores

D. Méndez Martínez, Brandon

- Especialista Desarrollo de Aplicaciones y Servicios Web por la universidad de Alicante
- Diseño y desarrollo web–HIADIS Graduado en Ingeniería Multimedia por la universidad de Alicante
- Procesamiento del Lenguaje Natural (PLN)–GPLSI (Universidad de Alicante)
- Máster en Desarrollo de Aplicaciones y Servicios Web por la universidad de Alicante
- "Analysis of gamification techniques to learn complex subjects through collaborative applications" - Bulletin of the Technical Committee on Learning Technology
- "Grama: a web application for learning and generating creative language"-INTED Proceedings
- Investigación en Tecnologías del Lenguaje Humano (TLH)–GPLSI (Universidad de Alicante)

D. Vicente Miralles, David

- (CSO) Responsable Estrategias Expansión en 'ICU Medical Technologies'
- (CEO) Director Ejecutivo/Co-Founder en 'CE Informática'
- Profesor/Formador en entidades privadas
- Diplomado en Ingeniería Técnica Informática por la Universidad Miguel Hernández de Elche
- Ingeniero de Desarrollo en 'Computer Elche'
- (COO) Responsable de Operaciones en 'VinoTrade'

D. Del Moral García, Francisco José

- Security Analyst .Page Group
- Grado en Ingeniería de Tecnologías de Telecomunicación, Universidad de Granada. Especialidad Sistemas de Telecomunicación
- Máster en Seguridad Informática, Universidad Internacional de La Rioja
- Roca Sanitario (Cyber Security Analyst)
- Allianz Technology (Information Security Analyst)
- Clover Technologies (IT Security Airbus Defence and Space)
- EVERIS (Solutions Assistant)

D. Boix Tremiño, Jorge

- Fundador de HostingTG, Empresa de Servicios de Alojamiento Web Profesional
- Fundador de GrupoTG, Empresa de Servicios de Marketing Digital y Diseño Web
- Co-Fundador de TiendaWebOnline, Empresa de Creación de Negocios Dropshipping Digitales
- Nortempo, formador en el ámbito de Programación y Estrategias de Marketing
- Intergon2000, Diseñador gráfico
- Ibertex, Diseñador gráfico
- Xion Animation, Gerente de Proyectos de Tecnologías de la Información
- Kingest, Director de Ventas y Marketing
- Ingeniero Informático por la UNED
- Premio a la Excelencia Empresarial por el Instituto para la Excelencia Profesional en 2019
- Medalla Europea al mérito en el trabajo por la trayectoria profesional por la Asociación Europea de Economía y Competitividad
- Estrella de Oro a la Excelencia Profesional por el instituto para la excelencia profesional en 2016

D. Alfaro, José

- *Team Leader* en DisneyLand Paris
- Graduado en Periodismo
- Curso en *Project Management Methodologies*

D. Herrero García, Diego

- Analista, Gestor y Desarrollador de Aplicaciones Informáticas
- Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de la Rioja
- Ingeniero Industrial por la Universidad de la Rioja
- Experto Universitario en Gestión de la Innovación por la Universidad de la Rioja

Nuestro equipo docente te brindará todos sus conocimientos para que estés al día de la información más actualizada en la materia”

04

Estructura y contenido

A continuación, se enumera el programa de este Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web. Un programa completo y profundo, que abarca todas las posibilidades existentes en lo que respecta a los retos de comercializar sitios web, de modo que el alumnado pueda afrontar cualquier eventualidad y hacer un gran servicio para el negocio de sus clientes y empleadores.





TECH ha analizado el sector de la comercialización web para darte todas las claves para ser un profesional valioso”

Módulo 1. Comercialización de sitios web

1.1. Comercialización de un sitio Web
- 1.1.1. Comercialización de un sitio web
- 1.1.2. Coste del desarrollo de un sitio web
- 1.1.3. Cálculos de rentabilidad

1.2. Facturación y fiscalidad
- 1.2.1. Facturación como autónomo
- 1.2.2. Facturación como empresa
- 1.2.3. Fiscalidad

1.3. Embudos de venta. Fase de atracción
- 1.3.1. Tráfico orgánico
  - 1.3.1.1. SEO
- 1.3.2. Tráfico de pago

1.4. Embudos de venta. Fase de interacción
- 1.4.1. Emailing
- 1.4.2. Formularios
- 1.4.3. CTAs

1.5. Embudos de venta. Fase de conversión
- 1.5.1. Oferta
- 1.5.2. Ideas para cerrar la venta
- 1.5.3. Objeciones del cliente

1.6. Embudos de venta. Fase de fidelización
- 1.6.1. Superación de las expectativas del cliente
- 1.6.2. Atención al cliente
- 1.6.3. Sistemas de afiliación
- 1.6.4. Encuestas

1.7. Analítica
- 1.7.1. El análisis
- 1.7.2. KPI's
- 1.7.3. Analítica de *Emailing*
- 1.7.4. Analítica en redes sociales

1.8. Analítica. Analizar sitios web con Google Analytics
- 1.8.1. Analítica de audiencias
- 1.8.2. Analítica de adquisición
- 1.8.3. Analítica de comportamientos
- 1.8.4. Analítica de conversiones

1.9. Marketing *Automation*
- 1.9.1. El sentido de automatizar
- 1.9.2. Software de automatización
- 1.9.3. Flujos de trabajo
- 1.9.4. Scoring

1.10. Growth hacking
- 1.10.1. Growth hacking
- 1.10.2. La figura del growth hacker
- 1.10.3. Técnicas y ejemplos

Módulo 2. Ingeniería y arquitectura de Sitios Web

2.1. Ingeniería y arquitectura de Sitios Web
- 2.1.1. La arquitectura en los sitios web
- 2.1.2. Usos y aplicaciones

2.2. Los pilares de la arquitectura web
- 2.2.1. Público
- 2.2.2. Contenido
- 2.2.3. Contexto

2.3. Arquitectura Web horizontal
- 2.3.1. Ventajas
- 2.3.2. Ejemplos

2.4. Arquitectura Web vertical
- 2.4.1. Ventajas
- 2.4.2. Ejemplos

2.5. Fases de la arquitectura Web
- 2.5.1. Taxonomía
- 2.5.2. Etiquetado
- 2.5.3. Mapa del sitio

2.6. Arquitectura Web y diseño Web
- 2.6.1. Tipos de páginas
- 2.6.2. Presencia de elementos
- 2.6.3. Necesidades de enlazados

2.7. Arquitectura Web y navegación Web
- 2.7.1. Estructura
- 2.7.2. Categorización
- 2.7.3. Rotulado
- 2.7.4. Usabilidad

2.8. Arquitectura Web y SEO
- 2.8.1. Benchmark
- 2.8.2. Keyword Research
- 2.8.3. URLs
- 2.8.4. Enlaces internos
- 2.8.5. Canibalización

2.9. Herramientas de arquitectura web
- 2.9.1. Mapas mentales con Mindmeister
- 2.9.2. Análisis de URLs Screaming Frog SEO Spider
- 2.9.3. Análisis del tráfico web con Google Analytics

2.10. Google Search Console
- 2.10.1. Análisis de Palabras clave
- 2.10.2. Palabras clave de oportunidad
- 2.10.3. Rendimiento del sitio web

Módulo 3. Sistemas de seguridad en sitios web

3.1. Seguridad perimetral
- 3.1.1. Firewall de red
- 3.1.2. DMZ
- 3.1.3. Balanceadores de carga
  - 3.1.3.1. Content Delivery Network (CDN)
- 3.1.4. Firewall de aplicación web (WAF)

3.2. Cifrado comunicaciones web
- 3.2.1. Certificado SSL
- 3.2.2. Protocolos
- 3.2.3. Suites de cifrado
- 3.2.4. Vulnerabilidades
  - 3.2.4.1. Poodle
  - 3.2.4.2. Ticketbleed
  - 3.2.4.3. Beast attack
  - 3.2.4.4. ROBOT
  - 3.2.4.5. Heartbleed

3.3. Análisis de vulnerabilidades
- 3.3.1. XXS (*Cross Site Scripting*)
- 3.3.2. SQL Injection
- 3.3.3. CSRF
- 3.3.4. Code Injection
- 3.3.5. DoS
  - 3.3.5.1. DDos

3.4. Cabeceras de seguridad
- 3.4.1. X-Frame Options
- 3.4.2. X-XSS-Protection
- 3.4.3. X-Content-Type-Options
- 3.4.4. Referrer policy
- 3.4.5. HTTPS Strict Transport Security (HSTS)

3.5. Autenticación y autorización
- 3.5.1. Autenticación HTTP
  - 3.5.1.1. Basic
  - 3.5.1.2. Digest
  - 3.5.1.3. NTLM
- 3.5.2. Protocolos y estándares
  - 3.5.2.1. Oauth
  - 3.5.2.2. OpenID

3.6. Auditoria web
- 3.6.1. Técnica de auditoria
  - 3.6.1.1. Caja negra
  - 3.6.1.2. Caja blanca
  - 3.6.1.3. Caja gris

3.6.2. Metodología OWASP
3.6.3. Programa bug bounty
3.7. Seguridad en Application Programming Interface (API)
3.7.1. Tipos de APIs
3.7.1.1. REST
3.7.1.2. SOAP
3.7.1.3. Otros
3.7.2. Ataques y riesgos
3.7.3. Análisis del trafico
3.8. Gestión de la seguridad en los Content Managment System (CMS)
3.8.1. Wordpress
3.8.2. Joomla
3.8.3. Drupal
3.8.4. Magento
3.9. Desarrollo seguro de aplicaciones
3.9.1. Ciclo de vida del desarrollo de software seguro
3.9.2. Evaluación de riesgos
3.9.3. Test de seguridad
3.9.4. Buenas practicas
3.10. Gestión de crisis y resiliencia
3.10.1. Gestión de crisis y respuesta ante incidentes
3.10.2. Proceso de respuesta ante incidente de seguridad
3.10.2.1. Preparación
3.10.2.2. Identificación
3.10.2.3. Contención
3.10.2.4. Erradicación
3.10.2.5. Recuperación
3.10.2.6. Lecciones aprendidas
3.10.3. Copias de seguridad

Módulo 4. Creación y administración e-commerce

4.1. Desarrollo de un e-commerce
4.1.1. Funciones
4.1.2. Funciones avanzadas
4.1.3. Administración
4.1.3.1. Sistemas de pago
4.1.3.2. Gestión de clientes
4.1.3.3. Gestión de pedidos
4.1.4. Producto propio / *Dropshipping*
4.2. Programación y Estructuración de base de datos
4.2.1. Selección de entorno de desarrollo
4.2.2. Estructura web para e-commerce
4.2.3. Estructura de base de datos
4.3. Diseño de un E-commerce
4.3.1. Plantilla principal
4.3.2. Zonas de login y registros
4.3.3. Estructura de plantilla de productos
4.3.4. Páginas internas sobre envío, términos y condiciones, avisos legales, etc.
4.4. Desarrollo propio vs. CMS (*Content Management System*)
4.4.1. Ventajas y desventajas del uso de CMS
4.4.2. Selección de CMS según el tipo de desarrollo
4.4.3. Instalación propia o nube Online
4.4.3.1. Wordpress + Woocommerce
4.4.3.2. Prestashop
4.4.3.3. Magento
4.4.3.4. Shopify
4.5. Instalación y configuración de entorno de trabajo
4.5.1. Hosting y dominio
4.5.1.1. Activación de SSL y configuración de PHP
4.5.2. Instalación de CMS propio
4.5.2.1. Instalación Wordpress + Woocommerce
4.5.2.2. Instalación Prestashop
4.5.2.3. Instalación Magento

4.5.3. Configuración y puesta en marcha de CMS propio
4.5.3.1. Configuración y puesta en marcha Wordpress + Woocommerce
4.5.3.2. Configuración y puesta en marcha Prestashop
4.5.3.3. Configuración y puesta en marcha Magento
4.5.4. Selección de un entorno de trabajo definitivo
4.6. UX (User eXperience)
4.6.1. Diseño
4.6.2. Funcionalidad vs. Diseño
4.6.3. Optimización para cliente final
4.6.4. Visibilidad de las partes prioritarias
4.7. Optimización SEO (Buscadores)
4.7.1. Búsqueda de palabras clave para nuestra tienda
4.7.2. Optimización de páginas, meta etiquetas, títulos y otros
4.7.3. Contenidos optimizados
4.7.4. Backlinks, notas de prensa y reviews
4.7.5. Redes sociales y promoción
4.7.5.1. Creación de promociones
4.7.5.2. Optimización de promociones y buyer persona
4.8. Sistemas de pago y logística
4.8.1. Configuración de sistemas de pago virtuales y físicos
4.8.1.1. Paypal
4.8.1.2. Stripe
4.8.1.3. Contra-reembolso
4.8.1.4. TPV bancario
4.8.1.5. Sistemas de pago por plazos
4.8.2. Logística
4.8.2.1. Optimizando nuestro canal de envíos
4.8.2.2. Configuración de selector optimizado de envíos en nuestra tienda
4.8.3. Automatización de envíos
4.9. Marketing y publicidad
4.9.1. Análisis de la competencia
4.9.2. Herramientas de trabajo
4.9.2.1. Herramientas de análisis
4.9.2.2. Herramientas de diseño
4.9.2.3. Herramientas de SEO
4.9.2.4. Herramientas de optimización
4.9.3. Instalación de píxeles de seguimiento para segmentación avanzada
4.9.4. Creación de promociones
4.9.4.1. Facebook Ads
4.9.4.2. Twitter, Tiktok, Pinterest y otras redes masivas
4.9.4.3. Google Ads
4.9.4.4. Optimización de anuncios
4.10. Análisis, medición de datos y resultados
4.10.1. Medición de tráfico
4.10.2. Análisis de buscadores
4.10.3. Fuentes y porcentajes de ventas
4.10.4. Creación de landing page promocionales
4.10.5. Venta en Marketplace
4.10.5.1. Amazon
4.10.5.2. eBay
4.10.6. Resolución de problemas

No subestimes la comercialización web: es clave en el Internet de hoy y convertirte en experto puede abrirte muchas puertas”

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***





Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización"

Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo"



Accederás a un sistema de aprendizaje basado en la reiteración, con una enseñanza natural y progresiva a lo largo de todo el temario.



El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0, que propone los retos y decisiones más exigentes en este campo, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y profesional más vigente.

> *Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera"*

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores facultades del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

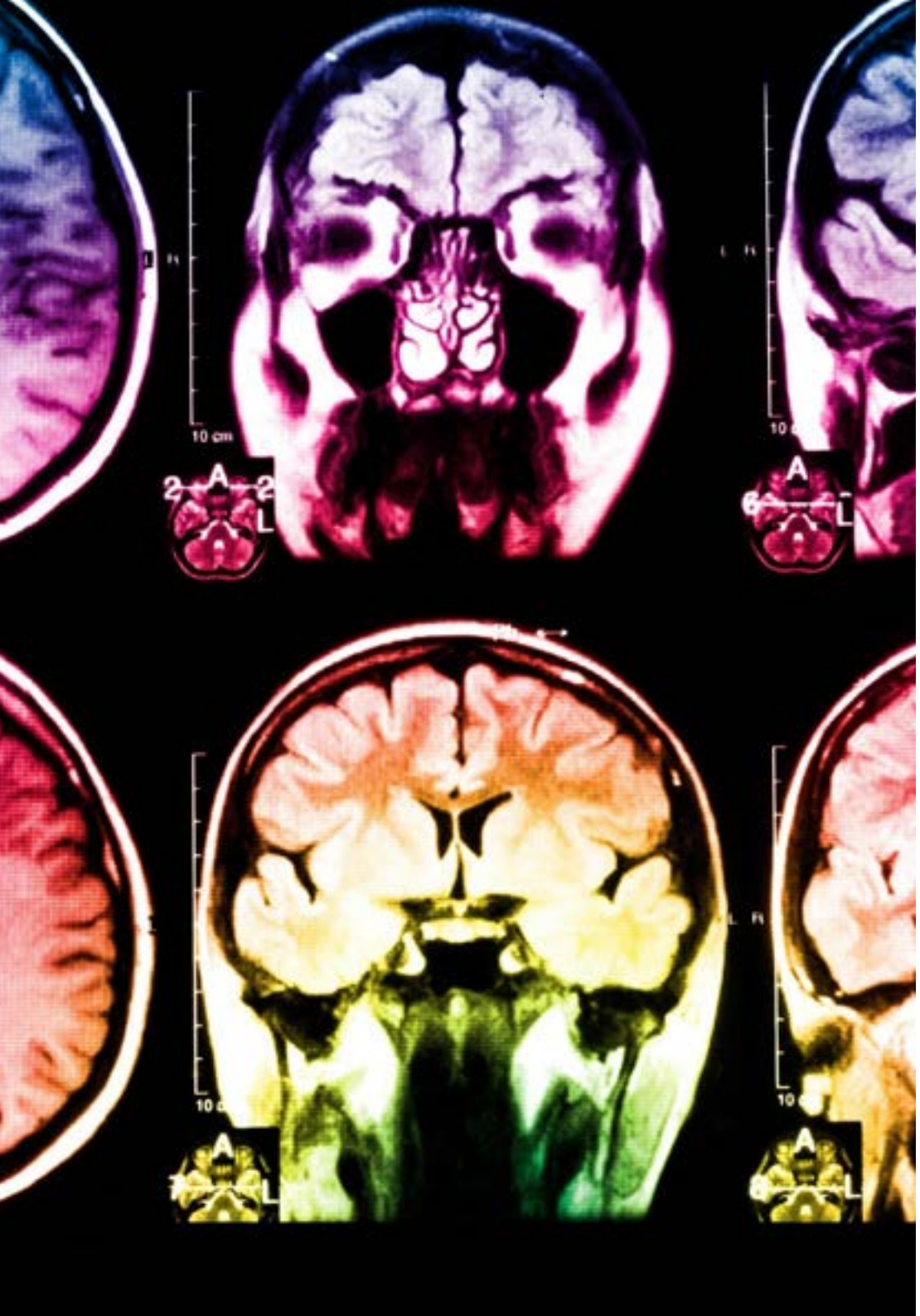
Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

En 2019 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.

En TECH se aprende con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra universidad es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos…) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

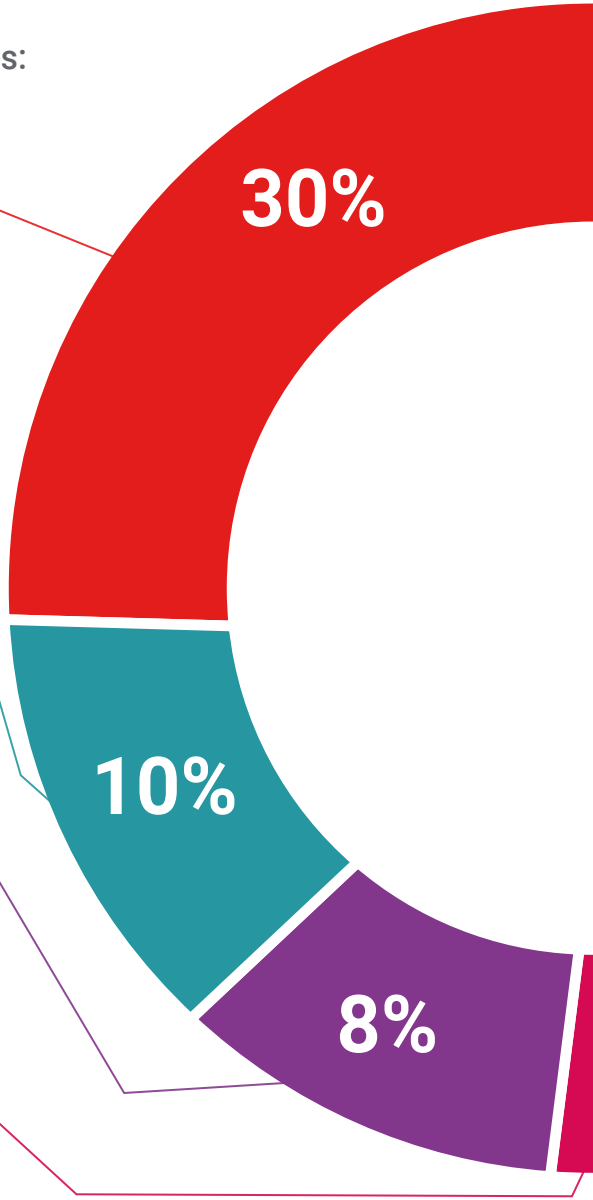
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

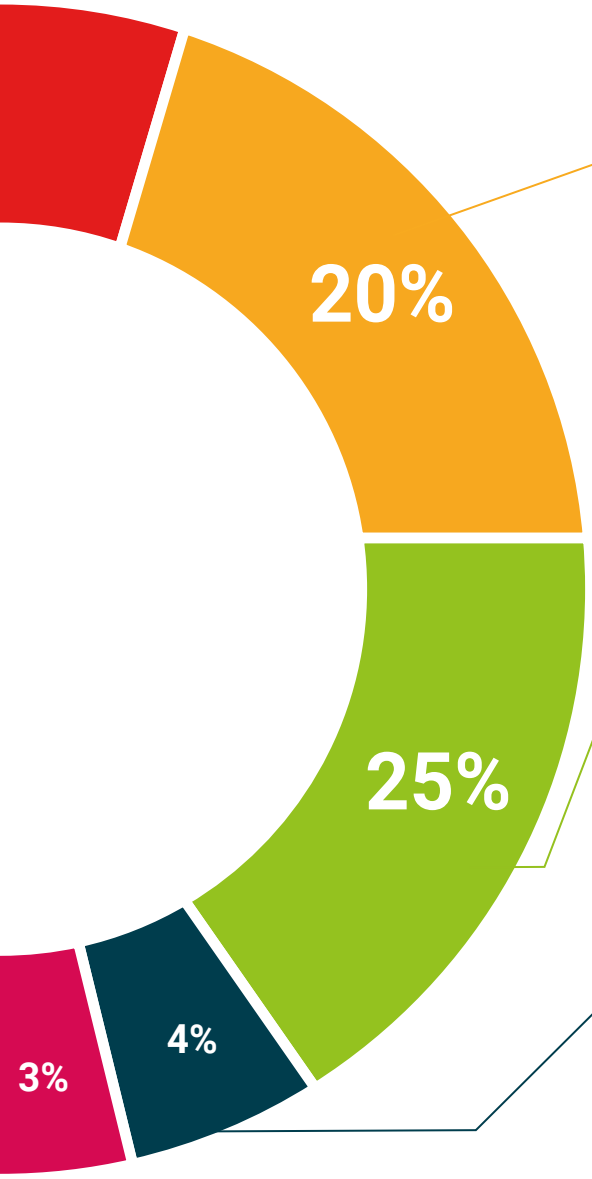
Prácticas de habilidades y competencias

Realizarán actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.

Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

06

Titulación

El Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Comercialización de Sitios Web**

N.º Horas Oficiales: **600 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

EXPERTO UNIVERSITARIO

en

Comercialización de Sitios Web

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 600 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Comercialización de Sitios Web

Modalidad: **Online**

Duración: **6 meses**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **600 h.**

Experto Universitario
Comercialización de Sitios Web



tech universidad tecnológica