

Digitalizar tu PYME ahora es gratis

Programa de formación en
**TRANSFORMACIÓN
DIGITAL PARA DIRECTIVOS
EN EL SECTOR COMERCIO
Y SERVICIOS**



 **Formación universitaria gratuita
valorada en 4.100€**

 **Respaldada por la Unión Europea
a través de los fondos
Next Generation**

+INFO



**Financiado por
la Unión Europea**
NextGenerationEU



En colaboración con:



Qué es

Es una formación para **directivos y mandos intermedios de pymes** con el fin de mejorar su productividad y sus posibilidades de crecimiento e internacionalización.

El programa consta de 15 créditos, que se traducen en 150 horas lectivas, impartidas bajo modalidad online y presencial

Qué valor aporta

Una vez finalizado el programa, los alumnos:

- van a sumar los conocimientos y las habilidades necesarias para impulsar la transformación digital de su empresa,
- van a entender cómo la tecnología impacta en sus negocios, permitiendo situar al cliente en el centro para dar solución a sus necesidades,
- y van a generar y explotar el dato para la toma de decisiones del negocio.

Calendario

- **Inicio:** 15 de febrero de 2024
- **Final:** 8 de mayo de 2024
- **Horario:** de lunes a jueves de 13,30 a 17 horas
- **Festivos:**
4, 5 y 28 de marzo
22 y 23 de abril
1 de mayo

Aula virtual síncrona:

lunes, martes y miércoles

Aula presencial:

jueves



**Las sesiones presenciales se impartirán en
el Centro de Formación de ECOS
(Plaza del Portillo 6, Zaragoza)**

Contenido

MÓDULOS	HORAS
SESIONES FORMATIVAS	136
1. LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA DIGITAL	25
1.1. El contexto digital	
1.2. Nuevos modelos de negocio	
1.3. La transformación digital en la empresa	
1.4. Sostenibilidad y economía circular	
1.5. El plan de transformación digital I: Diagnóstico y Reflexión Estratégica	
2. TRANSFORMANDO LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE	40
2.1. El cliente en la nueva era digital	
2.2. Experiencia de cliente y de producto	
2.3. Atrayendo al cliente: el proceso de generación de tráfico	
2.4. Captando al cliente I: el proceso de información y decisión	
2.5. Captando al cliente II: el proceso de compra y entrega	
2.6. Fidelizando al cliente: el proceso de postventa	
2.7. Entorno legal: propiedad y privacidad	
2.8. El plan de transformación digital II: Mapa de Experiencia de Cliente	

MÓDULOS	HORAS
3. HABILITANDO TECNOLÓGICAMENTE LA TRANSFORMACIÓN	40
3.1. Analítica digital y big data	
3.2. Machine learning e inteligencia artificial	
3.3. ERP y CRM	
3.4. Cloud	
3.5. Ciberseguridad	
3.6. Automatización y robotización	
3.7. Otras herramientas (Blockchain...) y tendencias	
3.8. El plan de transformación digital III: Lienzo de la Transformación Digital	
4. GESTIONANDO EL CAMBIO	16
4.1. Personas y organización	
4.2. Transformación cultural	
4.3. Metodologías de innovación/agile	
4.4. Productividad personal y herramientas colaborativas	
4.5. El plan de transformación digital IV: Plan de Acción	
5. CASOS DE USO SECTORIALES	15
MENTORIZACIÓN	10

Algunos de nuestros profesores:

- **José Julián Rueda.** Director logístico site continental en Saltoki.
- **María Elena Sanz.** IT Head en Witzenmann Española.
- **Pablo Ballarín.** Profesional de la ciberseguridad y co-fundador de la empresa Balusian.
- **María José Huerta.** Ha sido evaluadora de proyectos de innovación disruptiva para el Instrumento PYME (hoy EIC Accelerator).
- **Alberto Alcocer.** Consultor de marketing digital y experto en estrategias de venta online.
- **Pablo Olivera.** Director de proyectos gráficos y multimedia en catinred.com.
- **Paola Fatás.** Líder del área de Cultura de la Innovación de NTT DATA EMEAL.

Estoy interesado/a:

Contacta con Mari Ángeles y/o con Alberto Agudo en el teléfono 976204545 y a través del correo electrónico: federación@ecos.es



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

EOI Escuela de
organización
industrial

GEN
ERA
CIÓN

En colaboración con:



estudios abiertos
SEAS
GRUPO SANVALERO

universidad
SANJORGE
GRUPO SANVALERO