



CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

DOBLE TITULACIÓN
MÁSTER EN DIRECCIÓN
DE MARKETING DIGITAL
Y
MÁSTER EN DIRECCIÓN
DE DIGITAL BUSINESS Y
COMERCIO ELECTRÓNICO

España: C/Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org



CONSTANZA

Business & Protocol School

*Conocimiento y distinción
al alcance de todos*

¿Por qué estudiar en Constanza?

- **Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.
- **Pago Fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.
- **Becas Disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.
- **Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.
- **La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.
- **Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.
- **Flexibilidad total:** Estudia cuando quieras y desde cualquier punto del mundo. Sólo necesitas una conexión a internet.
- **Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.
- **Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.





Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- **Notas técnicas:** Se trata de documentos donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.
- **Video tutoriales:** Se trata de videos introductorios, a modo de resumen y síntesis de cada tema. Todas las explicaciones son ofrecidas por profesores titulares de la escuela.
- **Casos prácticos:** Se trata de casos prácticos propios, diseñados por el Departamento Académico de la Escuela, siempre acompañados de su solución.
- **Webinars:** Con cierta periodicidad, nuestros alumnos tendrán acceso a conferencias vía online sobre diferentes temas de interés y actualidad, relacionados con el mundo de la empresa y del protocolo impartidas por expertos en la materia.
- **Tests acreditativos:** Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? **En Constanza Business & Protocol School** lo tenemos muy claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos **para encontrar o acceder a un mejor trabajo**. Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- **Bolsa de empleo:** Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comienzan a cursar su programa.

- **Job Hunter:** Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.

- **Ferias de empleo:** El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

DOBLE TITULACIÓN

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL

MÁSTER EN DIRECCIÓN

DE DIGITAL BUSINESS Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Descripción del curso

Si de verdad quieres ser el profesional más completo del mundo digital, no dejes pasar esta oportunidad y adquiere todos los conocimientos y habilidades, demandados por las principales empresas del mercado. Con esta Doble Titulación que te ofrece Constanza Business & Protocol School serás capaz de poner en marcha un negocio digital, y desarrollar todas las acciones y campañas necesarias, propias de un experto en Marketing Digital. Con esta Doble Titulación no se te escapará nada en un entorno de negocio digital. Aprenderás a construir una tienda online, estructurarla de una forma óptima, posicionar tu sitio web de la forma más exitosa, y desarrollar las campañas online más eficaces para lograr los mejores resultados. Si buscas una carrera de éxito en el mundo digital, esta Doble Titulación es para ti.

Marketing Digital
+
Digital Business

2500
HORAS

CURSO
ONLINE

5500€

100
CRÉDITOS

Teléfono: +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

DOBLE TITULACIÓN MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL Y MÁSTER EN DIGITAL BUSINESS Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Al tratarse de una Doble Titulación, Máster en Dirección de Marketing Digital + Máster en Digital Business y Comercio Electrónico, la Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School ofrece a sus alumnos los conocimientos más completos referentes al mundo digital, tanto desde el punto de vista de creación de un negocio digital, como desde el punto de vista de su gestión integral, y las acciones de marketing propias del mundo online.

La estructura de la Doble Titulación es la siguiente:

<u>MÓDULO 1 ENTORNO ECONÓMICO</u> <ul style="list-style-type: none">* Introducción a la economía* Herramientas de control de la economía <u>MÓDULO 2 ESTRATEGIA EMPRESARIAL</u> <ul style="list-style-type: none">* Las fuerzas clave en la Dirección Estratégica* La cadena de valor* El análisis PEST <u>MÓDULO 3 FUNDAMENTOS DE MARKETING</u> <ul style="list-style-type: none">* El marketing en la empresa actual* Conceptos básicos de marketing* El Benchmarking eficaz* Tipos de marketing* Investigación de mercados* El análisis DAFO		ASIGNATURAS TRONCALES
<u>MÓDULO 4 ANALÍTICA WEB</u> <ul style="list-style-type: none">* Usabilidad Web* Las claves de la analítica web <u>MÓDULO 5 SOCIAL MEDIA MANAGEMENT</u> <ul style="list-style-type: none">* Community y Social Media Management* Redes Sociales* El éxito en LinkedIn, Twitter y Facebook <u>MÓDULO 6 PLAN DE MARKETING DIGITAL</u> <ul style="list-style-type: none">* Conversión: de visitas a clientes* El Plan de Marketing Digital <u>MÓDULO 7 POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES</u> <ul style="list-style-type: none">* Posicionamiento orgánico en buscadores SEO* Posicionamiento inorgánico en buscadores SEM		MARKETING DIGITAL

<u>MÓDULO 8 E-COMMERCE Y MODELOS DE NEGOCIO</u> * Introducción al Digital Business * Modelos de negocio en el e-commerce * Mobile commerce <u>MÓDULO 9 LA TIENDA ONLINE</u> * Creación de una tienda online * Estructurar una tienda online <u>MÓDULO 10 LA COMPRA SOCIAL</u> * Compra colectiva * Compra outlet		DIGITAL BUSINESS
--	--	---------------------

<u>MÓDULO 11 HABILIDADES DIRECTIVAS</u> * Aprenda a hablar en público: la comunicación eficaz * Aprenda a ser un buen líder * Aprenda a motivar: saque lo mejor de su equipo * Negociación en un mundo globalizado		DESARROLLO DIRECTIVO
---	--	-------------------------

<u>MÓDULO 12 CREACIÓN DE EMPRESAS</u> * Las habilidades del emprendedor * El plan de negocio * Aprenda a emprender		CREACIÓN EMPRESAS
--	--	----------------------

<u>MÓDULO 13 CARRERA PROFESIONAL</u> * El control de su propia carrera profesional * La relación jefe - subordinado * Como redactar un CV atractivo * La entrevista de trabajo exitosa		DESARROLLO PROFESIONAL
---	--	---------------------------

MÓDULO 1 ENTORNO ECONÓMICO

Tema 1 Introducción a la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer los conceptos básicos de economía que rigen los mercados en la actualidad, analizar términos económicos como son el PIB, la inflación, los tipos de interés o los tipos de cambio. Todos ellos conceptos básicos que cualquier persona debería conocer para comprender bien qué ocurre en los mercados internacionales y en la economía mundial. Conocer quiénes son los agentes que conforman los mercados, como se clasifican, y sobre todo y mucho más importante, como se comportan y cuál es la situación ideal de los mercados y los fallos del mercado, tan presentes en todo el sistema internacional.

Tema 2 Herramientas de control de la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué son las herramientas de control de la economía, sus utilidades y su aplicación a los diferentes ámbitos de la economía en la actualidad. Distinguirá la disponibilidad de los datos, donde pueden encontrarse las fuentes de información a partir de las cuales se pueden encontrar los detalles relativos a los indicadores económicos, así como el formato en que se presentan. Entenderá las diferentes tipologías de indicadores económicos, así como será capaz de distinguir y analizar los principales indicadores económicos de actividad, precio, mercado de trabajo y sector exterior.

MÓDULO 2 ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Tema 1 Las Fuerzas clave en la Dirección Estratégica

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como las 5 fuerzas de Porter, conocerá la importancia de las 5 fuerzas como herramienta para la Dirección Estratégica y sabrá desarrollar estrategias empresariales exitosas.

Tema 2 La Cadena de Valor

Una vez finalizado el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como la cadena de valor, entenderá la importancia de la cadena de valor como herramienta para la Dirección Estratégica y sabrá desarrollar estrategias empresariales exitosas

Tema 3 El Análisis PEST

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Entender qué es el Análisis del riesgo – país, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer las variables clave que conforman este análisis, aprender qué procedimiento debe seguirse para realizar el análisis de manera correcta y entender qué tipo de empresas pueden verse beneficiadas con la realización de este análisis.

MÓDULO 3 FUNDAMENTOS DE MARKETING

Tema 1: El Marketing en la empresa actual

Al finalizar este tema el alumno será capaz de entender los orígenes del marketing, conocer varias definiciones de marketing, entender la importancia del marketing en la empresa actual, así como la importancia del mismo para la empresa, entender donde se encuadra el marketing en la estrategia empresarial, comprender por qué el marketing impacta directamente en la cuenta de resultados, entender las diferencias entre la Dirección de Marketing y la Dirección de Ventas, saber gestionar un departamento de marketing de manera eficaz, conocer algunas herramientas básicas de marketing, las diferencias entre Marketing tradicional versus Marketing Online y conocer las nuevas tendencias de marketing.

Tema 2 Conceptos de marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer los conceptos de marketing y empresa necesarios para desarrollar correctamente su actividad, y adquirirá el conocimiento necesario para desenvolverse en los departamentos de marketing y comunicación de la empresa, así como en entornos laborales de cualquier índole.

Tema 3 El benchmarking eficaz

Al finalizar este tema, el alumno será capaz de conocer las claves para un benchmarking de éxito, conocer qué es y cómo funciona el benchmarking, así como llevar a cabo un análisis y una evaluación en profundidad de la situación de cualquier empresa.

Tema 4 Tipos de marketing

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de reconocer la gran variedad de diferentes modelos y tipos de marketing existentes, ahondar en las funcionalidades y objetivos de cada uno de ellos, aprender a aplicar el tipo de marketing más adecuado a cada contexto y ponerlo en práctica.

Tema 5 Investigación de mercados

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es la investigación de mercados, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer qué tipo de información proporciona, aprender las diferentes formas de investigación de mercados existentes y la aplicación práctica de cada una de ellas así como conocer los costes de llevar a cabo una investigación de mercados.

Tema 6 El Análisis DAFO

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es el Análisis DAFO, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer cómo se presenta, su formato y la manera en que se desarrolla, conocer porqué es importante el Análisis DAFO para el desarrollo de la estrategia empresarial, así como sus ventajas y desventajas.

MÓDULO 4 ANALÍTICA WEB

Tema 1 Usabilidad Web

Al finalizar este tema, el alumno será capaz de conocer las claves de una correcta usabilidad Web, para sacar el máximo partido a una página Web, así como desarrollar acciones de optimización de una página Web.

Tema 2 Las claves de la analítica Web

Una vez terminado este tema, el alumno conocerá la relevancia de la analítica Web, habrá aprendido las claves para sacar el máximo provecho a un sitio Web, además de entender como diseñar estrategias para la mejora de resultados de una página Web.

MÓDULO 5 SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

Tema 1 Social Media Management

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de conocer las funciones de un Community / Social Media Manager, poner en práctica con éxito las claves del Community Management, diseñar estrategias en redes sociales, así como gestionar la reputación online de cualquier empresa.

Tema 2 Redes Sociales

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de conocer las principales redes sociales en el mundo 2.0, diseñar estrategias en redes sociales y tendrá las bases para una adecuada gestión estratégica de redes sociales.

Tema 3 El éxito en LinkedIn, Twitter and Facebook

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de conocer las claves para un uso exitoso de las redes sociales más relevantes, aprender las claves para sacar el máximo provecho de LinkedIn, Twitter y Facebook, además del diseño de estrategias para acciones de Social Media en las redes sociales más relevantes del momento.

MÓDULO 6 EL PLAN DE MARKETING DIGITAL

Tema 1 Conversión: de visitas a clientes

Al terminar los ejercicios y casos prácticos de este tema, el alumno será capaz de conocer las claves para lograr una mayor conversión, sacar el máximo partido a un sitio Web, así como desarrollar acciones de optimización de una página Web, destinada a la generación de clientes.

Tema 2 El Plan de Marketing Digital

Al finalizar la teoría, los casos prácticos y los ejercicios de este tema, el alumno será capaz de desarrollar un Plan de Marketing Digital exitoso, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, desarrollar acciones de captación y fidelización de clientes utilizando estrategias de marketing online.

MÓDULO 7 POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

Tema 1 Posicionamiento orgánico en buscadores: SEO

Una vez finalizado este tema, y realizado sus casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de posicionamiento SEO exitosa, sabrá sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, y generar tráfico de calidad, con una enorme relación calidad - precio, que mejorará las ratios de conversión de cualquier sitio Web.

Tema 2 Posicionamiento inorgánico en buscadores: SEM

Finalizado este tema, el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de posicionamiento SEM exitosa, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online y sacar el máximo provecho a de las herramienta Pay Per Clic (PPC).

MÓDULO 8 E-COMMERCE Y MODELOS DE NEGOCIO EN DIGITAL BUSINESS

Tema 1 Introducción al Digital Business

Una vez finalizado el tema el alumno será capaz de entender las principales dificultades de vender por internet, conocer los principales hábitos de consumo en el e-commerce y conocer los términos propios del e-commerce como disciplina empresarial.

Tema 2 Modelos de negocio en e-commerce

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de entender los diferentes modelos de negocio en el e-commerce o comercio electrónico, conocer los principales hábitos de consumo en el e-commerce, además de desarrollar herramientas para tener éxito en cada modelo de negocio propio del comercio electrónico.

Tema 3 Mobile Commerce

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de conocer las ventajas del m-commerce o mobile commerce, aplicar estrategias de éxito en m-commerce, así como desarrollar herramientas para tener éxito en cada modelo de negocio propio del comercio electrónico.

MÓDULO 9 LA TIENDA ONLINE

Tema 1 Creación de una tienda online

Una vez finalizado el tema, a través de su análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de conocer las diferentes posibilidades para crear su tienda online, desarrollar una tienda online y sacar el máximo provecho a una tienda online.

Tema 2 Estructurar una tienda online

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de conocer la forma de estructurar una tienda online, desarrollar una tienda online, además de sacar el máximo provecho a una tienda online.

MÓDULO 10 LA COMPRA SOCIAL

Tema 1 Compra Colectiva

Una vez terminado el tema, el alumno será capaz de conocer los beneficios de la compra colectiva, entender cómo funcionan los portales de compra colectiva y sacar el máximo provecho a acciones desarrolladas a través de portales de compra colectiva.

Tema 2 La compra outlet

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de conocer los beneficios de la compra outlet, entender los beneficios que aportan los portales de compra outlet, así como sacar el máximo provecho a acciones desarrolladas a través de portales de compra outlet.

MÓDULO 11 HABILIDADES DIRECTIVAS

Tema 1 Aprenda a hablar en público: la comunicación eficaz

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de aprender a preparar una presentación eficaz, conocer herramientas que le permiten comunicar mejor sus ideas y proyectos, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador, además de conocer maneras de enfrentarse con éxito a cualquier tipo de audiencia.

Tema 2 Aprenda a ser un buen líder

A través de lo aprendido en este tema, el alumno será capaz de conocerse mejor a sí mismo, aprender las características del líder, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador, así como conocer maneras de enfrentarse a situaciones complejas.

Tema 3 Aprenda a motivar: Saque lo mejor de sus equipos de trabajo

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de aprender las claves y orígenes de la motivación, conocer herramientas que le permiten tener una mayor influencia en los demás, aprender a establecer prioridades en el trabajo y conocer qué es aquello que realmente le motiva en el plano laboral.

Tema 4 La negociación en un mundo global

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de aprender las principales características de los mercados más relevantes del mundo, conocer herramientas que le permitirán mejorar sus habilidades como negociador, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a diferentes mercados.

MÓDULO 12 CREACIÓN DE EMPRESAS

Tema 1 Las habilidades del emprendedor

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de identificar las habilidades principales del empresario, reconocer aquellas habilidades en las que debe seguir trabajando, entender el tipo de emprendedor que es y, finalmente, conocer los desafíos a los que se enfrenta todo emprendedor.

Tema 2 El Plan de Negocio: lance su proyecto empresarial con éxito

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de identificar las claves para un Plan de Negocio eficaz, elaborar el Plan de Negocio, potenciar y lanzar su idea de negocio, además de evitar los errores más comunes en la elaboración de un Business Plan.

Tema 3 Aprenda a emprender: trabaje por cuenta propia

El alumno, una vez finalice el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la mejor estructura para su empresa y encontrar la mejor forma de emprender.

MÓDULO 13 CARRERA PROFESIONAL

Tema 1 El control de su carrera profesional: Asuma el control

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios presentes en el tema, el alumno será capaz de, conocer las claves para llevar un control de su propia carrera profesional, entender la situación del mercado laboral actual y adaptarse a los cambios futuros y diseñar un plan exitoso para la gestión de su propia carrera profesional.

Tema 2 La relación jefe - subordinado

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de, conocer la necesidad de llevarse bien con su jefe, entender cómo manejar de una forma exitosa su relación con su jefe, así como aprender las claves para hacer de la relación con su jefe, una palanca para su carrera profesional.

Tema 3 Cómo redactar un CV atractivo

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de, redactar un CV atractivo para cualquier puesto, destacar sus puntos más fuertes para pasar a una entrevista, y aprender las claves para que su CV destaque entre los de sus múltiples competidores.

Tema 4 La entrevista de trabajo exitosa

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de conocer las claves para tener éxito en las entrevistas de trabajo, aprender a preparar una entrevista de trabajo, y por último, diseñar un plan exitoso para lograr un empleo.

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.



CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.



CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

¡A qué esperas
para comenzar!