

ENAE

International Business School



PANAMERICAN
UNIVERSITY



Maestría Internacional en

Marketing Digital.

*Mención en Inteligencia
Artificial Aplicada.*



Maestría Internacional en

Marketing Digital.

*Mención en Inteligencia
Artificial Aplicada.*

Doble
título con:



#9 España

#71 Europa

Entre los

#150 Nivel Global

Índice

ENAE	04
Rankings	06
Introducción a la Maestría	08
Perfil del alumno	10
Nuestra visión	12
Objetivos de la Maestría	14
Metodología	16
Programa Académico	18
Proyecto final	20
Prácticas en empresa y empleabilidad	22
Experiencia ENAE	24
Proceso de Admisión	26
Profesorado	28
Presencia internacional	32

>>> NOSOTROS



ENAE

Escuela de Negocios de la
Fundación Universidad Empresa
de la Región de Murcia (FUERM).

Formación

líder en el mundo empresarial.

Excelencia

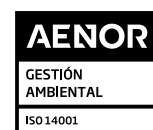
en los contenidos y metodologías.

Referencia

en la práctica empresarial.

FORMANDO LÍDERES DESDE 1988

Centro afiliado:



01// Formación continua

04// Crecimiento profesional

02// Reconocimiento internacional

05// Herramientas prácticas

03// Empredimiento

06// Grupos de networking



Rankings



#06

Master in International Trade

Categoría: Recién licenciados y jóvenes profesionales

#12

International MBA

Categoría: MBA



EL MUNDO



Mejores MBA de España

ENAE se encuentra entre *las mejores* Escuelas de Negocios

Ranking 2025

#07

Global Executive MBA

Categoría: Programas Ejecutivos

#04

Magistrae

Categoría: Alta Dirección

#06

Mejores
Escuelas de Negocios en España

Mejores Maestrías Online

#02

International Trade

#04

Maestría universitario en **Dirección de Agronegocios**



#10

Maestría en **IA y Data Science**
España



#06

Maestría universitario en **Logística y Dirección de Operaciones**
España



#07

Global Executive MBA
España



#09

Maestría internacional en **Marketing Digital** con Mención en Inteligencia Artificial
España



#08

Maestría en **Finanzas, Fintech y Control Estratégico**
España



#03

International Trade
España



#13

Maestría universitario en **Gestión de Riesgos en las Organizaciones**
España



#09

International MBA
España

Introducción de la Maestría

La Maestría Internacional en **Marketing Digital con Mención en Inteligencia Artificial Aplicada** desarrolla las habilidades, competencias y experiencia en los graduados para liderar la transición de la función de marketing de local a internacional y de analógico a digital. El programa también mejorará el pensamiento estratégico, las ideas y las capacidades de previsión de los estudiantes, para innovar e internacionalizar la propuesta de valor de las empresas.

> La Maestría aborda la digitalización de cada uno de los eslabones de la cadena de valor del marketing:

- Investigación de Mercados
- Captación de Clientes
- Venta
- Fidelización
- Analítica e Inteligencia de Negocio

> Y todo ello, desde la perspectiva más global de la transformación digital de toda la estrategia de la compañía:

- Digital Strategy
- Internacionalización Digital
- Mobile Innovation
- Digitalizing Projects & Operations

A quién va dirigido.

- Directores y Ejecutivos de Marketing, Ventas, Comercial, Agencias y Medios de Comunicación interesados en profundizar en el conocimiento de los diferentes canales digitales.
- Profesionales de áreas estratégicas (Innovación, I+D, Estrategia) y tácticas (SI/TI, Operaciones) que quieran aprovechar las ventajas de la transformación digital desde una perspectiva de marketing.
- Emprendedores en fase de desarrollo comercial de sus proyectos. Consultores vinculados a áreas informáticas y tecnológicas que necesiten familiarizarse con las herramientas y conocimientos que demanda el mercado actual.
- Profesionales en proceso de reciclaje laboral que se sientan atraídos por el marketing digital y las nuevas tecnologías.
- Y, además, jóvenes recién graduados y futuros profesionales que, desde distintos niveles, aspiran a gestionar la transformación digital de las compañías que va a desarrollarse en los próximos 5 años en esta área.





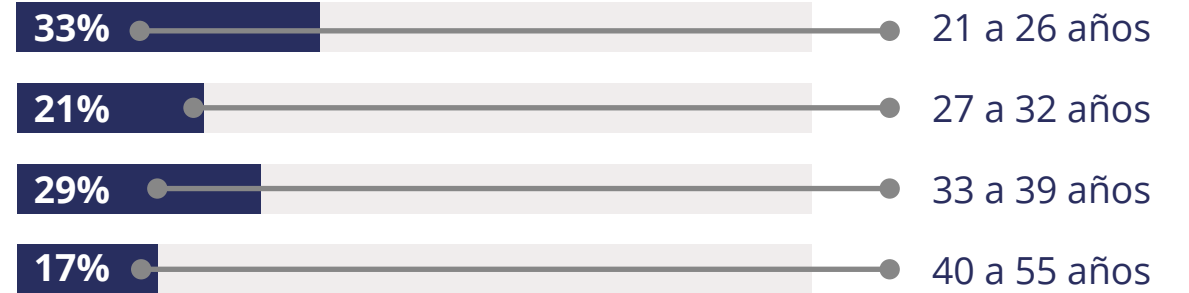
Perfil del estudiante

ENAE busca desarrollar a los mejores profesionales y ofrecerles herramientas para la creación de valor, en las empresas y la sociedad.

> Actitud emprendedora.
Liderazgo.
Capacidad de trabajo en equipo.
Sentido de la ética profesional.



> Edad



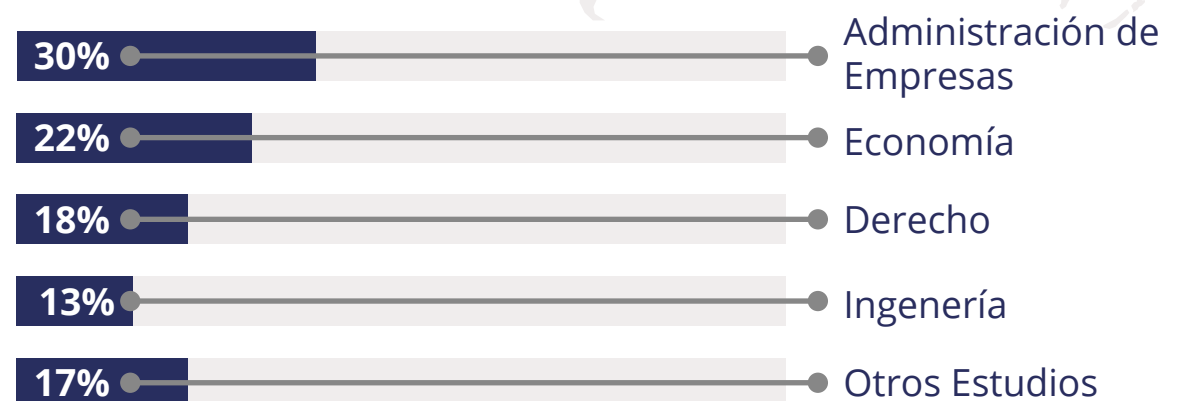
> Sexo



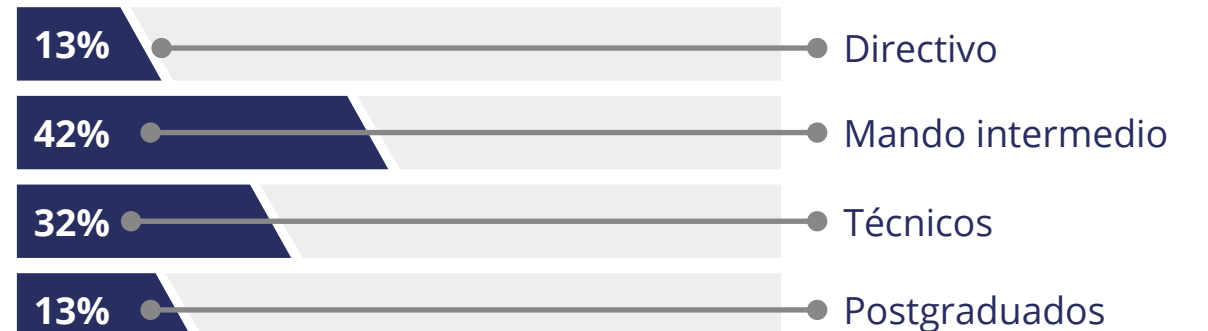
> Nacionalidades

- España
- Colombia
- Costa Rica
- El Salvador
- Francia
- México
- Panamá
- República Dominicana

> Titulaciones



> Categoría



Nuestra visión

En la actual sociedad del conocimiento y de la información, el perfil de este tipo de profesionales es demandado cada vez por más empresas. El mercado busca profesionales de alto nivel con experiencia en análisis de datos que aporten valor dentro de la empresa simplificando procesos y generando soluciones ágiles, eficaces y de calidad.



La Maestría Internacional en Marketing Digital con mención en Inteligencia Artificial está diseñado para profesionales que desean fortalecer y ampliar sus conocimientos en estrategias digitales, analítica avanzada e inteligencia artificial aplicada al marketing.

Su objetivo es formar líderes capaces de dirigir proyectos de transformación digital, tomar decisiones basadas en datos y aprovechar el potencial de la IA para innovar en comunicación, publicidad y gestión comercial.

Tanto si buscas impulsar tu carrera en el entorno digital, como reorientarte hacia una de las profesiones más demandadas del futuro, este programa te proporcionará las herramientas, habilidades y visión estratégica necesarias.





Objetivos de la Maestría

Desarrollar las habilidades, competencias y experiencia en los graduados para liderar la transición de la función de marketing de local a internacional y de analógico a digital. El programa también mejorará el pensamiento estratégico, las ideas y las capacidades de previsión de los estudiantes, para innovar e internacionalizar la propuesta de valor de las empresas. El programa desarrollará un profesional capaz de diseñar modelos de negocios digitales y desarrollar estrategias de mercadotecnia, utilizando las aplicaciones y herramientas tecnológicas de vanguardia. Las cuatro capacidades principales desarrolladas al finalizar este programa son:

01 //

Aplicar técnicas cuantitativas y cualitativas para generar insights de mercado.

02 //

Proporcionar orientación en términos de asignación de recursos, combinación de marketing, adopción de tecnología y selección de nuevos productos e iniciativas de mercados.

03 //

Generar contenido relevante para diferentes canales de medios.

04 //

Gestionar la internacionalización de las funciones de marketing.

— Metodología

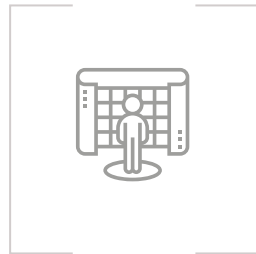
- > **Programa**
de prácticas
- > **Metodología**
activa ENAE
- > **Bussines**
plan

01 //



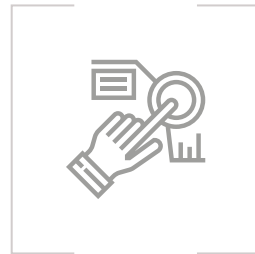
APRENDIZAJE REAL
DEL MUNDO
EMPRESARIAL

02 //



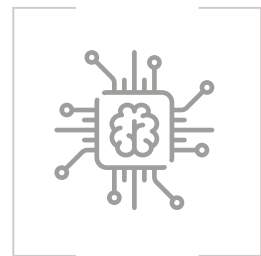
FORMACIÓN
GLOBAL CON
CLASES MAGISTRALES

03 //



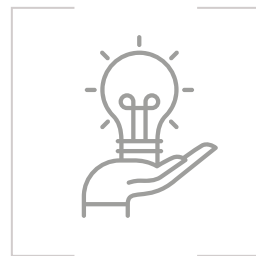
CAMPUS VIRTUAL
CON CONTENIDOS
ADICIONALES

04 //



AULAS EQUIPADAS
CON LAS **ÚLTIMAS**
TECNOLOGÍAS

05 //



PROYECTO FINAL:
BUSINESS PLAN

Learning by doing es nuestro modelo formativo centrado en la experiencia práctica y el contacto directo con el mundo empresarial.

Aprendizaje
Formación
Personas
Experiencia
Situaciones reales
Ayuda de un tutor

Homologación



Los programas de maestrías en los Estados Unidos son otorgados por instituciones educativas que cuentan con la licencia para operar como **Universidad**. Esta licencia es otorgada y regulada en el caso del Panamerican University por la Comisión de Educación Independiente de Florida (Florida Commission for Independent Education o FCIE). Esta entidad es parte del Departamento de Educación del Estado de Florida. **Los títulos académicos de los Estados Unidos son reconocidos por los países miembros del Commonwealth, y transferibles en la mayoría de países en el mundo.**

Programa Académico

Maestría Internacional en
Marketing Digital.
Mención Inteligencia Artificial Aplicada.

E-COMMERCE AND TRADE MARKETING

El comercio digital es una exigencia para cualquier marca que quiera mantenerse competitiva y el verdadero reto está en diseñar estrategias que conecten canales, puntos de venta y comportamientos reales del consumidor.

FUNDAMENTOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y APLICACIONES INBOUND MARKETING

Si no entiendes cómo funciona la inteligencia artificial, estarás compitiendo con profesionales que sí lo hacen... y perderás.

MARKETING AUTOMATION CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y FLUJOS INTELIGENTES MULTICANAL

La automatización ya no es una opción: es lo que marca la diferencia entre marcas que simplemente comunican y marcas que convierten, retienen y crecen en piloto automático.

POSICIONAMIENTO WEB Y HERRAMIENTAS DIGITALES

Estás compitiendo por visibilidad en un mercado donde el que no aparece, no existe. Y el que no sabe por qué aparece, está condenado a desaparecer.

ESTADÍSTICA Y DATA SCIENCE MARKETING

La intuición ya no es suficiente. Si no sabes leer los datos, estás adivinando. Si no sabes analizarlos, estás tomando decisiones a ciegas.

ANALÍTICA DIGITAL Y DASHBOARDS

Si no mides bien, no sabes qué funciona. Si no sabes qué funciona, estás perdiendo tiempo, dinero y oportunidades.

ANÁLISIS DEL MERCADO Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Ninguna estrategia de marketing puede ser efectiva sin una comprensión profunda del mercado y de las personas que lo conforman.

COMUNICACIONES DE MARKETING INTEGRADAS

La saturación de mensajes y canales ha cambiado las reglas del juego: hoy, solo las marcas que comunican con coherencia, intención y foco logran conectar.

DIRECCIÓN DE MARKETING ESTRATÉGICO

En la actualidad, el marketing es un pilar clave en la toma de decisiones empresariales. Este curso te prepara para asumir una visión estratégica del marketing, integrándolo como motor de crecimiento, diferenciación y posicionamiento dentro de la organización.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

En un mercado cada vez más globalizado, pensar en clave local ya no es suficiente. Este curso te prepara para analizar, planificar y ejecutar estrategias de expansión internacional con criterio, conocimiento y visión estratégica.

MARKETING Y PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES PARA DIFERENTES MERCADOS Y CULTURAS

Domina la creación y gestión de estrategias de marketing digital que te permitan expandir tu alcance global y conectar con audiencias internacionales de manera auténtica y efectiva, potenciando el éxito y la competitividad de las organizaciones en un mercado globalizado.

Temario mención

INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Conceptos clave y aplicaciones de la inteligencia artificial en el ámbito del marketing digital.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING

Uso de IA para la automatización, personalización y optimización de estrategias de marketing.

POTENCIANDO LAS RELACIONES CON EL CLIENTE A TRAVÉS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Mejoras en la experiencia del cliente mediante chatbots, asistentes virtuales y análisis predictivo.

PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

Automatización de la compra de anuncios basada en datos y segmentación avanzada.

ANALÍTICA Y DATA DRIVEN

Toma de decisiones estratégicas en marketing basada en datos y modelos de analítica avanzada.



Proyecto Final

El principal objetivo del proyecto es la aplicación de los conocimientos adquiridos durante La Maestría a un caso real o a un nuevo proyecto empresarial con claras posibilidades de puesta en marcha.



Se trata de evitar que buenas ideas empresariales o de negocio, creadas por los alumnos tras el aprendizaje realizado durante el curso, queden como un simple trabajo de evaluación cuando pueden tener aplicación inmediata en empresas en funcionamiento o generar nuevas empresas.

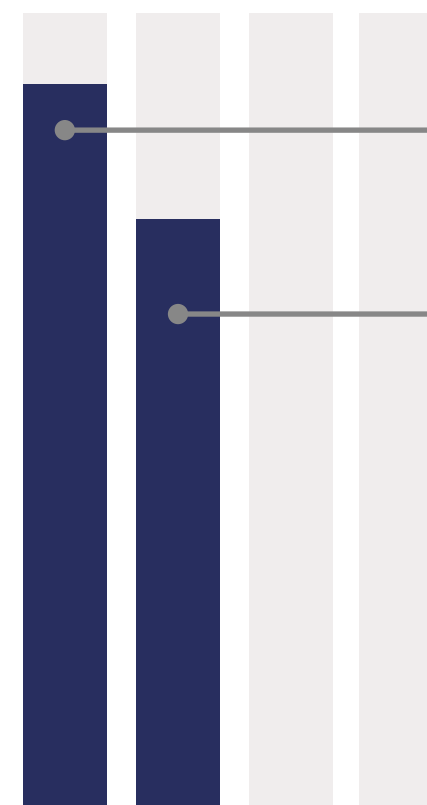
Durante la realización del proyecto, los alumnos contarán con la ayuda de un tutor que asesorará a los participantes y los dirigirá durante su realización. Los tutores tienen sus funciones determinadas. Los proyectos serán defendidos ante un tribunal el cual evaluará los mismos de acuerdo con los criterios fijados para ello.

- > **Mejoras**
en empresas ya existentes.
- > **Creación**
de nuevas líneas de negocio.
- > **Implantación**
en empresas ya existentes.

Algunas de las empresas en las que han realizado prácticas nuestros alumnos del Maestría este año han sido: Hero España, IDCQ Hospitales y Sanidad, HEFAME, IKEA Ibérica, Agrocomponentes, Himoinsa, Portavoz Comunicaciones Integradas, Rapsodia, PC Componentes, El Pozo Alimentación, Terrapilar, entre otras.



1000



91%

de nuestros alumnos están trabajando al finalizar La Maestría.

82 %

de nuestros alumnos consiguen una mejora profesional al finalizar La Maestría.

Todos nuestros alumnos formarán parte de la bolsa de empleo de ENAE Business School desde el momento en el que se inscriban y podrán acceder siempre que quieran, aunque hayan finalizado su formación.

Ofertas de empleo y prácticas gestionadas cada año en empresas líderes



Experiencia ENAE

> ACTO DE GRADUACIÓN

UN MOMENTO PARA RECORDAR

Tras un año de esfuerzo, constancia y aprendizaje de conocimientos, finalizamos con la entrega de diplomas a los alumnos.



> NETWORKING

PROFESIONALES & EMPRESARIOS

Intercambio de ideas, experiencias y conocimiento.



> SEMINARIOS Y CONGRESOS

ESPECIALIZADOS

Diversas temáticas con ponentes de primer nivel.

Te acompañamos a lo largo de tu carrera profesional para enriquecer tus expectativas.





Proceso de admisión

Para asegurar la idoneidad de los candidatos, todos los participantes deben superar un proceso de admisión que se compone de

5 FASES.



Debes estar motivado para dar lo mejor de ti, tener inquietud real por aprender, un espíritu dinámico y abierto, y predisposición para progresar en un entorno participativo e internacional.



— Profesorado



Información sujeta a modificaciones de fechas, contenidos y/o profesorado. Véase la nota legal.

Nota Legal:

ENAE Business School se reserva el derecho a modificar, reprogramar o sustituir —total o parcialmente— las fechas de impartición, los contenidos y/o el profesorado de sus programas Maestría y cursos por motivos organizativos, de actualización académica, disponibilidad del profesorado o fuerza mayor; dichas variaciones, que serán debidamente comunicadas, no constituyen por sí mismas incumplimiento contractual ni dan derecho a indemnización, sin perjuicio de los derechos que la normativa aplicable reconozca al estudiante.

DIRECTOR DLa Maestría: SANTIAGO FOULQUIÉ ROMERO



Director de Marketing y Tecnología en la Fundación Universidad Empresa y ENAE Business School desde 2015, donde ha liderado proyectos enfocados en innovación y transformación digital. Es Co-director y profesor dLa Maestría Internacional en Marketing Digital de ENAE y del programa Generación Digital Pymes. Con más de 20 años de experiencia docente, ha impartido formación en entidades como la Cámara de Comercio de Murcia, el SEF y diversas administraciones públicas. Fundador del congreso EN@E Digital Meeting, evento referente sobre marketing digital en la Región de Murcia. Ha trabajado

como eCommerce Manager y consultor en sectores como moda, calzado y tecnología. Graduado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Murcia, cuenta con múltiples Maestrías y postgrados en Big Data, SEO, Analítica Digital, Marketing Digital, Dirección Financiera y Formación del Profesorado.

PABLO FERREIRÓS BENNETT



Pablo Ferreirós es un reconocido consultor, conferenciante y divulgador especializado en neuromarketing, que combina su formación académica con más de 15 años de experiencia para ayudar a empresas y profesionales a comprender mejor al consumidor desde una perspectiva emocional. PhD, también conocido como “Mr. Neuromarketing”, se ha destacado por su capacidad de traducir lo complejo en lo comprensible y útil: emociones, decisiones de compra y tendencias de mercado.

A lo largo de su carrera ha impartido más de 500 conferencias en los cinco continentes, en al menos tres idiomas (español, inglés y francés), lo que demuestra su perfil internacional. Su trabajo incluye consultoría para organi-

zaciones que desean optimizar sus estrategias de marketing emocional, experiencia de usuario, branding y comunicación digital, haciendo uso de herramientas que exploran cómo la mente y las emociones influyen en el comportamiento del consumidor.

Además de su actividad como conferenciante y consultor, Pablo es autor de libros, participa en medios de comunicación y colabora en espacios de divulgación, lo que le permite difundir sus conocimientos y generar una comunidad alrededor del neuromarketing. Su frase recurrente, “Conocer la mente de tu consumidor se ha vuelto indispensable”, resume bien su enfoque: no basta con saber quién es el cliente, sino entender cómo siente, piensa y actúa.

JOSÉ MARTÍN DE BERNARDO GALIANA



Doctor en Administración y Dirección de Empresas, UCAM. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Francisco de Vitoria - Universidad Complutense de Madrid.

Amplia trayectoria profesional en Comercio Internacional habiendo trabajado dentro de este sector en consultoría, en Embajada (oficina comercial española en el exterior), y desde hace diez años en el mundo de la empresa con excelentes resultados en la apertura de nuevos mercados con un

notable impacto en Asia, en la gestión de clientes, en el posicionamiento de la marca y en el uso de herramientas de inteligencia competitiva y marketing internacional.

Además, su interés en el Comercio Internacional se extiende a la docencia como profesor de Comercio Internacional y divulgación en foros e investigaciones sobre los negocios en China.

ROCÍO GONZÁLEZ MARTÍNEZ



Doctora en Data Science por la Facultad de Estudios Estadísticos de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), Licenciada en Ciencias Matemáticas con especialidad en Estadística (UCM) y Maestría Universitario en Educación, con especialidad en Matemáticas. Experta en neuromarketing y automatización del marketing, con certificación en herramientas como Salesmanago. Es socia fundadora de Analyticae Data Mining, y cuenta con más de 25 años de experiencia en análisis de datos y data mining, con especial foco en sectores como retail y banca. Fue responsable de co-

municación externa en IKEA, liderando el lanzamiento de marca y apertura de tiendas en Portugal. Ha trabajado con clientes como Makro, El Corte Inglés, Barclays, Fujitsu, Self Trade Bank e IBM. Pionera en la aplicación de modelos predictivos, clustering, análisis RFM y big data aplicado a RR.HH. y marketing. Profesora asociada en la UCM, UNED, Universidad de Valladolid y escuelas de negocio como ENAE, ESADE, MBIT, EOI y MSMK.

INMACULADA REINOSA



Inmaculada Reinosa es una emprendedora y psicóloga, fundadora y CEO de Respira Project®. Compagina esta labor con su rol como Directora de Marketing y Comunicación. Con experiencia previa en gigantes como Google e Inditex, ahora enfoca su carrera en el mindfulness y el bienestar.

LAUREN KRESSLER



Lauren Kressler es una profesional con más de 20 años de experiencia en inteligencia de mercado, análisis de datos y estrategia de cliente, reconocida por su capacidad para combinar el rigor analítico con una mirada humana. Actualmente es Gerente del Centro de Experiencia e Inteligencia de Mercado en Banco Pichincha Ecuador, donde transforma información compleja en decisiones estratégicas que impulsan el negocio y mejoran la experiencia del cliente.

Ha sido reconocida como LinkedIn Top Voice LATAM, ocupando el puesto #1 en Ecuador y destacando entre las creadoras de contenido más influyentes a nivel global. Además, ha participado como speaker en TEDx, columnista de Forbes Ecuador y jurado de los Effie Awards, consolidándose como una referente regional en estrategia, innovación y liderazgo basado en datos.

FÉLIX MANUEL ROS ESPIN



Ex-SEM Manager en PCComponentes, actualmente es Ecommerce & Digital Marketing Manager en HERO España.

Felix Ros posee una amplia experiencia en gestión y coordinación de campañas de Google Adwords y publicidad en redes sociales de más de 150.000€ al mes de inversión.

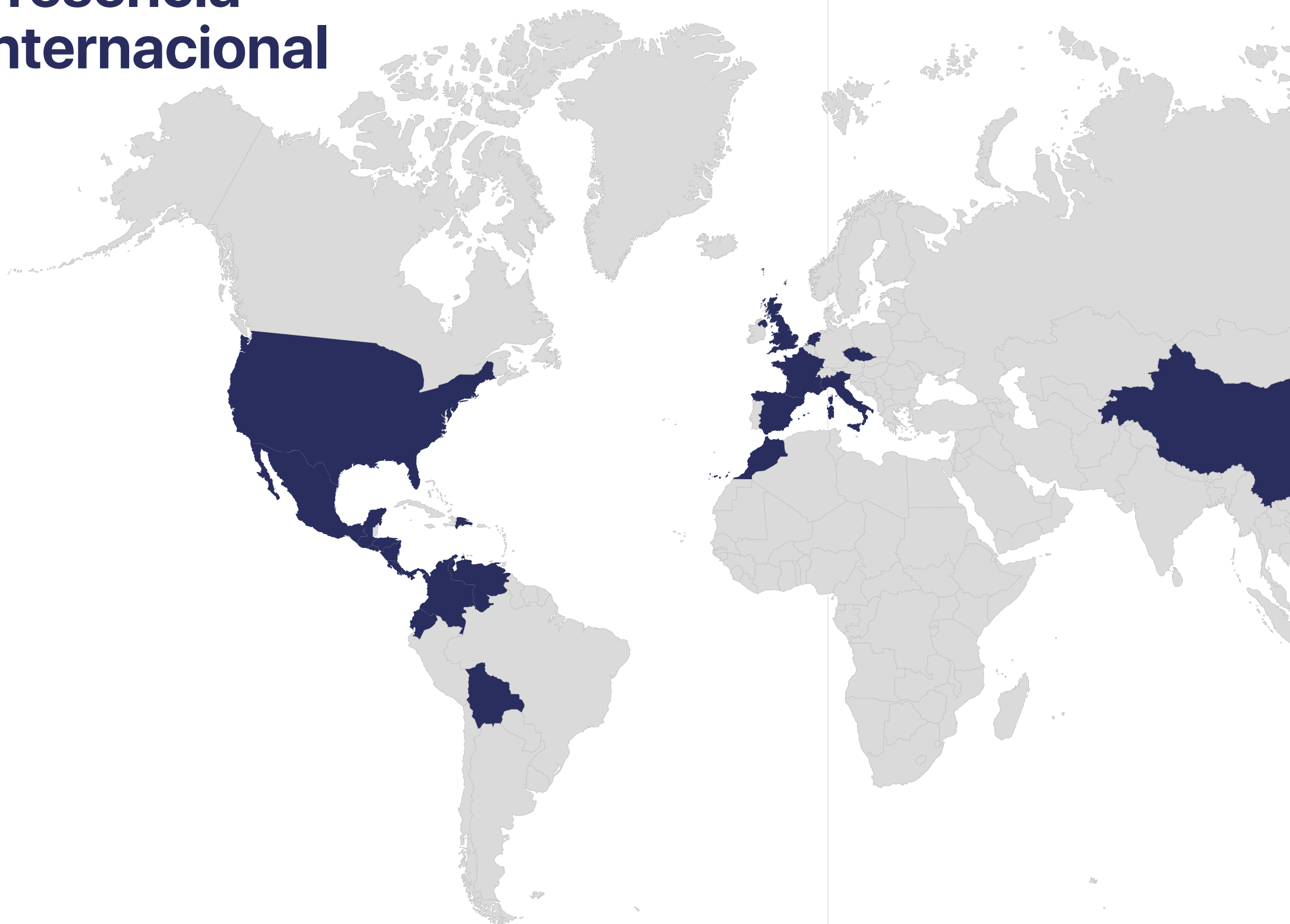
Desde el año 2.000 trabajando en empresas como cliente interno y en Consultoras Tecnológicas, le han proporcionado una amplia

experiencia como profesional en Publicidad en Internet con amplios conocimientos en diseño y puesta en marcha de estrategias para eCommerce.

Especializado en publicidad en Internet, Marketing en buscadores (Google Adwords), Retargeting, RTB, Publicidad en Redes Sociales (Social Ads), Banner Ads y Email Marketing. Orientado a conversión por objetivos y resultados, habituado a gestionar publicidad basada en Performance (CPL, CPA, CPC, CPV y CPM).



Presencia Internacional



- > Estados Unidos
- > México
- > Guatemala
- > Honduras
- > El Salvador
- > Nicaragua
- > Costa Rica
- > Panamá
- > Venezuela
- > Colombia
- > Ecuador
- > Perú
- > Bolivia
- > República Dominicana
- > Reino Unido
- > Polonia
- > República Checa
- > Países Bajos
- > Italia
- > Francia
- > Marruecos
- > China
- > España

ENAE
International Business School



Última actualización
7 enero, 2026



**PANAMERICAN
UNIVERSITY**

ENAE Business School
Fundación Universidad Empresa
de la Región de Murcia
enae.es

Contacto
info@enae.es
+34 968 899 899