

GMP DIGITAL MARKETING

+Master in Digital
Marketing [MDM]

- Título propio español 🇪🇸
- No homologable

Debes cumplir con los siguientes
requisitos para obtener el título
de master propio:

11 meses de estudio de Global
Managament Program
Asistencia a la **semana internacional**
Entrega de TFM, trabajo final de master



+58 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que de respuestas a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad, desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitados para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en la que hemos generados programas innovadores, impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, eprobada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



62,000+
Antiguos alumnos



11 Campus en España
y alianzas estratégicas
en los 5 continentes



Acuerdos con
125+ Universidades



Primeras posiciones
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los cursos de ESIC, premiando su liderazgo y situándola en la primera posiciones de múltiples rankings.

Forbes

1	1	1	1
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales	España Directivos de alto nivel	España MBA	España Programas Executive

ELMUNDO

1	1	3	4
España Marketing	España Comercio Exterior	España Recursos Humanos	España Comunicación Corporativa

Bloomberg Businessweek

23
Europa Escuela de Negocios



12	34	34	34	50
Europa Logística	Europa Executive MBA	Europa Business Analytics	Europa Marketing	Europa Management

51	64	51
Europa MBA	Europa Finanzas	Global MBA especialidad en Marketing



40	87
Global Escuela de Negocios	Global Escuela de Negocios



5	19
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas	Global Escuela de Negocios

37	41	47	49	85
Global Executive MBA	Global Management	Global Marketing	Global Finanzas	Global Escuela de Negocios



4	24
Global Finanzas	Global MBA

30	41
Global Escuela de Negocios	Global Executive MBA

1	5
Ibero América Marketing Digital Online	Ibero América Centro de Formación Online

5
Ibero América Innovación Digital



2	2	2	57
España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación	España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento	España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo	España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa

ESIC SEDE MEDELLÍN

Medellín quiere ser el motor de la transformación digital para Latinoamérica. Los gobiernos local y nacional y el sector privado de la ciudad han trabajado juntos en ese propósito, y es así como han conseguido, por ejemplo, que la capital antioqueña se convierta en la sede del Centro para la Cuarta Revolución Industrial para la región, del Foro Económico Mundial.

Entendiendo las grandes oportunidades y necesidades que existen en este escenario, ESIC gestó una alianza sin precedentes con los principales empresarios del país, para hacer viable la llegada de una escuela de negocios de primer mundo, destacada no solo por ser un motor de innovación y de educación en España, sino por formar a exitosos líderes empresariales.

Es así como llega ESIC a Medellín, convirtiéndose en el campus número 13 de la escuela en el mundo y su puerta de entrada hacia América Latina.

ESIC sede Medellín cuenta con un Consejo Asesor, integrado por conocedores y protagonistas del mundo empresarial como Sylvia Escovar, Maria Bibiana Botero, Andrea Isaac y David Bojanini; quienes brindan una visión de hacia dónde se debe volcar la educación para que esta sea pertinente, transformadora, relevante, de vanguardia y se adapte a las demandas que surgen de la tensión y la relación profunda entre lo local y lo global.

ESIC sede Medellín también tiene un Consejo de Fundadores, un grupo de 8 empresas de distintos sectores productivos que, por su peso y relevancia en el país, son parte fundamental a la hora de formular los retos que alimentan la metodología innovadora que trae ESIC sede Medellín. Las compañías que hacen parte de los miembros fundadores son: Grupo Bancolombia, Crystal, Movistar, Pactia, Grupo Bios, Accenture, Postobón y Sura.

Gracias al modelo educativo que plantea ESIC sede Medellín, los estudiantes de Educación Continua, de Pregrado y Posgrado se formarán gracias al balance entre un componente teórico y la solución de retos empresariales reales y actuales, los cuales son aportados por los miembros del Consejo de Fundadores, lo que sin duda aporta una mirada esencial del futuro de los negocios, de la economía y de la sociedad.

Los estudiantes de ESIC sede Medellín podrán tener la tranquilidad de que se están formando en las carreras, posgrados y programas de educación continua que requerirá la sociedad, y los empresarios tendrán la certeza de que contarán con el mejor talento nacional para enfrentar los retos que conlleva un mundo hiperconectado y que cada vez más confía en la tecnología como una herramienta que está al servicio de los seres humanos.



GLOBAL MANAGEMENT PROGRAM MARKETING DIGITAL

+ Master in Digital Marketing

PROPÓSITO DEL MASTER

Programa integral que cubre formación estratégica y financiera, áreas de desarrollo personal orientadas a la gestión del cambio (transformación e innovación digital) y todas las disciplinas del marketing digital con el fin de que el alumno pueda adquirir el conocimiento nativo de esta especialidad esté capacitado para ejecutar proyectos de marketing digital especializados o multidisciplinares y pueda tomar decisiones de negocio generadoras de valor para las compañías, en un entorno VUCA.

DIRIGIDO A

- > Directores de Marketing / Responsables de Marketing.
- > Brand Manager // Responsables de producto.
- > Director Comercial.
- > Director de Comunicación.
- > Consultores de negocios comunicación.
- > Profesionales de agencias digitales, tradicionales o relacionales.
- > Responsables de tecnología.
- > Community Managers y online Reputation Managers.
- > Gerentes de Pymes.
- > Emprendedores.

HABILIDAD PERSONAL

- > Conocer, integrar y aplicar los conceptos y herramientas clave que permitan desarrollar estrategias y planes de marketing digital para lograr los objetivos de negocio de las empresas B2B o B2C.
- > Desarrollar una visión global de las múltiples disciplinas de marketing digital que permitan implementar planes y acciones tanto a nivel local, como global.
- > Liderar proyectos de marketing digital como: CRM, E-Commerce, SocialMedia, Marketing de buscadores (SEO/SEM), Web y Apps, planificación de la inversión de la publicidad en medios digitales, campañas de marketing digital, análisis e inteligencia de mercado, ect.
- > Desarrollar planes de publicidad y comunicación digital efectivos que demuestren el conocimiento de las últimas tendencias y las nuevas herramientas online que están cambiando la forma de aplicar el marketing y cómo medir la eficacia de estas acciones digitales.



PERFIL DE SALIDA

- > Digital Marketing Manager // Responsable marketing digital.
- > Social Media Manager
- > SEO/SEM Manager
- > Digital Communication specialist // Responsable comunicación digital
- > E-Commerce Manager // Director de comercio electrónico
- > Digital Account Manager // Responsable de cuentas digitales
- > Responsable de Medios Digitales.
- > Lead or Adquisition Specialist. Experto en adquisición de leads o tráfico.
- > Content Marketing Manager & Social media Managers.
- > Emprendedores o Empresarios, que quieran usar el Marketig Digital para mejorar la presencia y ventas de su empresa.

Conviértete en pieza clave en el diseño e implementación de potentes estrategias de marketing digital dentro de tu empresa.

Una vez puesta en marcha, no tendrás ningún problema para identificar e implementar las métricas (KPI'S) que te permiten monitorizar en tiempo real todas y cada una de las campañas de un plan de marketing, pudiendo hacer pequeños ajustes y variar el rumbo de una forma que era impensable hasta hace no mucho tiempo.

OBJETIVOS:



Cubrir las nuevas demandas de marketing digital del mercado con un enfoque práctico que permite a los alumnos dominar y aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo del master.



Preparar a los alumnos para un nuevo entorno digital de intenso cambio y capacitarlos para los nuevos retos a los que se enfrentan las empresas en un mercado digital donde la transformación y la innovación son constantes.



Obtener las habilidades y conocimientos clave para crear, desarrollar y evaluar un plan de marketing digital completo que incluya fases críticas: estrategias online, comunicación digital, planes de acción, planificación de medios, análisis de competencia de cliente y de entorno, etc. que les permitirá afrontar los desafíos de las empresas en el contexto actual y futuro.



Desarrollar la habilidad y la capacidad de aprender una disciplina dinámica a través de la investigación, la identificación de fuentes de información, la identificación de las principales herramientas, etc.

FACTORES DIFERENCIALES:



PROGRAMA CERTIFICADO POR LA EFMD

Basado en casos reales de marcas que se integran en la formación práctica a lo largo de todo el master.



MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA DIGITAL

Evolución de la metodología y contenidos con la máxima actualización.



SOPORTE DE PLATAFORMA DE E LEARNING



MENTORING PARA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO



EMPLEABILIDAD Y NETWORKING

(prácticas curriculares no obligatorias)



METODOLOGÍA TRANSFORMATIVE LEARNING BASADA EN EL PROTAGONISMO DEL ALUMNO



PEDAGOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA

Basada en resolver retos reales actuales de grandes empresas colombianas.

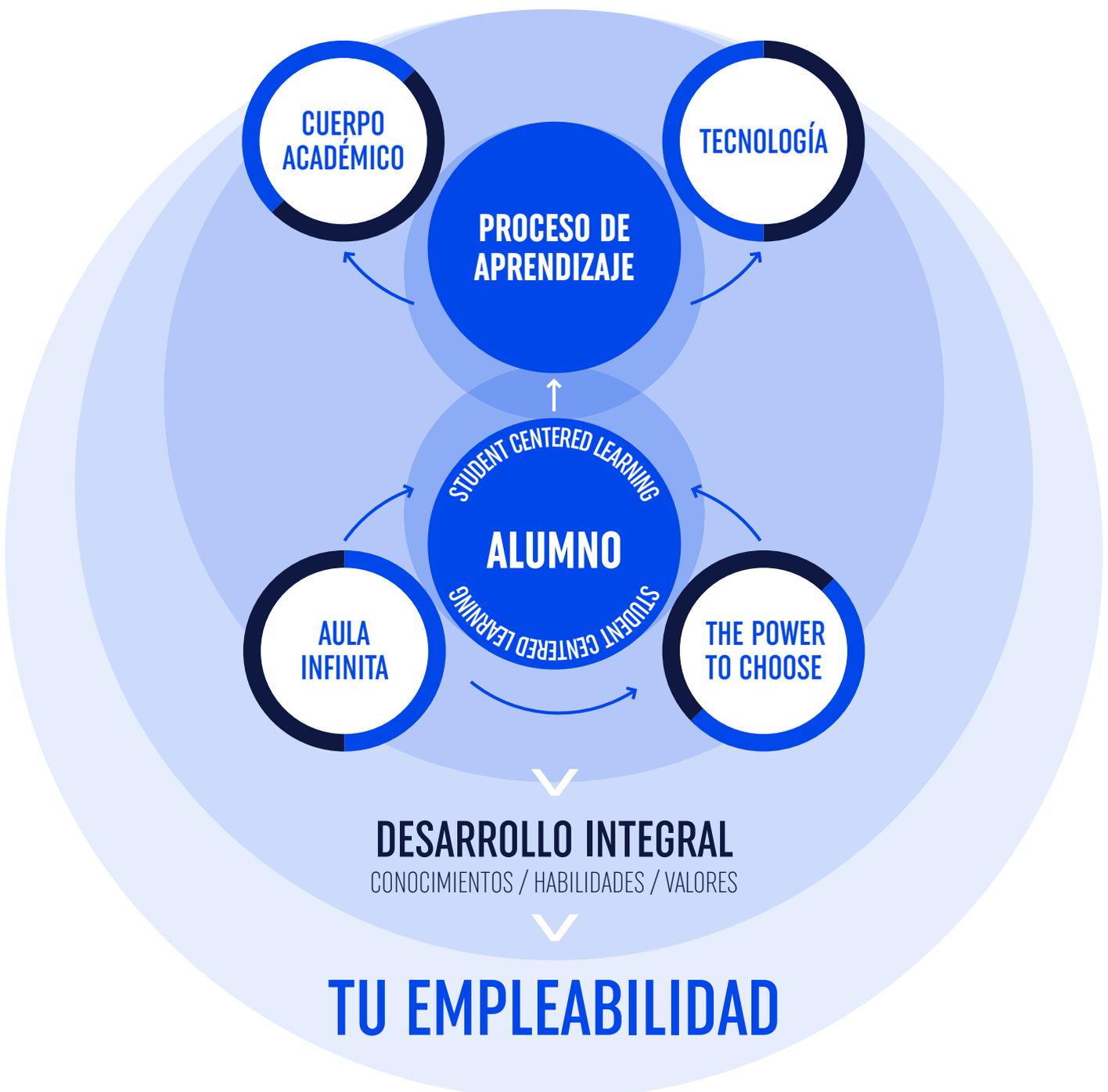


INMERSIONES INTERNACIONALES EN MADRID Y SILICON VALLEY

TRANSFORMATIVE LEARNING

Bienvenidos a la metodología educativa inspirada en el mundo real.

Una metodología propia de ESIC que persigue tu desarrollo profesional y personal y que te garantiza la misma experiencia y excelencia académica dentro del doble escenario, físico y digital, en el que puedes moverte. Aprendizaje mixto y flexible en un permanente training.



Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?



Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.



Sesiones online síncronas



Autoevaluación



Aplicación de casos de estudios y retos



Apoyo tutorizado y feedback



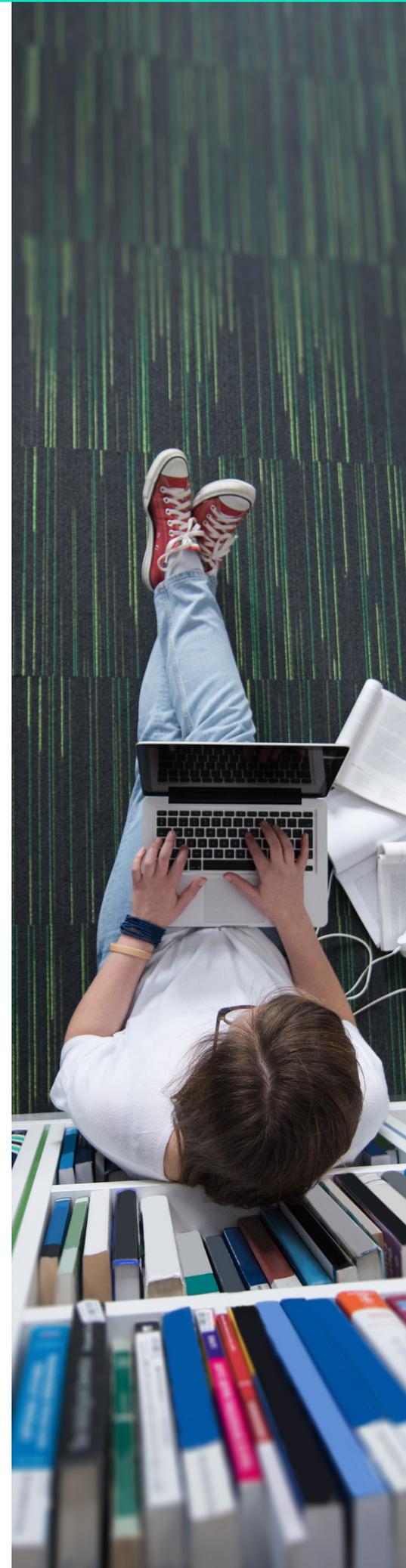
Actividades prácticas y experienciales



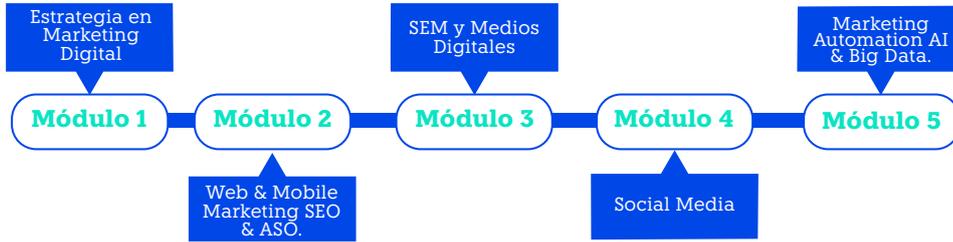
Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales



Proyecto final tutelado



ESTRUCTURA ACADÉMICA



Módulo 1

ESTRATEGIA EN MARKETING DIGITAL

Diseño y creación de un marketing digital (I).	Diseño y creación de un plan de marketing digital (II análisis del entorno).	Diseño y creación de un plan de marketing digital (III Cliente como centro del plan de marketing digital y segmentación y definición del público objetivo).	Digital customer journey: los nuevos procesos de decisión de compra y customer centric.	Planificación y gestión digital de la relación con los clientes.	Los fundamentos del análisis y la segmentación de clientes y técnicas fundamentales.	Métricas del marketing digital.	Rentabilidad económica de un plan de marketing digital.
--	--	---	---	--	--	---------------------------------	---

Módulo 2

WEB AND MOBILE MARKETING: SEO & ASO

Dirección y desarrollo de proyectos digitales.	Experiencia de usuario (UX): conceptos claves para el éxito de una página web y técnicas de investigación de usuarios.	Fundamentos de analítica web y Google Analytics.	Implementación GTM + GA + DataStudio.	SEO: copywriting e investigación de palabras claves.	SEO Off-Page: campañas de link building y KPIs.	Diseño y desarrollo de una App mobile.	Medios de pago online y atención al cliente en e-commerce.
--	--	--	---------------------------------------	--	---	--	--

Módulo 3

SEM Y MEDIOS DIGITALES

Estrategia SEM.	Otras opciones en SEM: Google Display network, YouTube y Bing Ads.	Estrategia y planificación de medios.	E-mail marketing y affiliate marketing.	Display, compra programática y publicidad nativa, digital TV. Técnicas principales para la creación y optimización de landing pages.	Aspectos legales del ámbito de marketing, publicidad y contenido digital.	Google Adwords y editor de Adwords.	Las métricas y el análisis de resultados de la inversión en los medios digitales.
-----------------	--	---------------------------------------	---	--	---	-------------------------------------	---

Módulo 4

SOCIAL MEDIA

Contenido, planificación y analítica en una estrategia de social media.	Blog marketing y creación de contenidos para redes sociales.	ORM y social listening.	Marketing de influencia.	Social media Ads: estrategia y planificación. (Facebook, Instagram y Pinterest).	Social media Ads: estrategia y planificación. (Twitter y LinkedIn).	Social media Ads: estrategia y planificación. (YouTube Ads).	Uso profesional de las redes sociales: marca personal y social selling.
---	--	-------------------------	--------------------------	--	---	--	---

Módulo 5

MARKETING AUTOMATION, AI Y BIG DATA

Marketing automation el nuevo ecosistema de medios y las implicaciones en datos.	Inbound marketing: automatización de ventas digitales en mercado B2B.	Big data aplicado al marketing.	AI, Machine Learning y Business Intelligence.	Soluciones tecnológicas: Data, Lakes, DevOps, e-commerce, mobile, IoT, ML.	Robótica: RPA.	Omnicanalidad y digitalización de puntos de venta.	Del modelo On Premise al Cloud Computing.
--	---	---------------------------------	---	--	----------------	--	---

TRABAJO FIN DE MASTER

El trabajo es un proyecto empresarial real que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se ha cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollados todas las competencias adquiridas durante el programa.

Nuestro Programa Inicia

- Fecha de inicio: **15 de Octubre 2024**
- Fecha de finalización: **Octubre 2025**
- Duración: 11 meses

- 5 módulos de asignaturas de 8 semanas de duración
- inmersión internacional
- Madrid: obligatoria

*Información sujeta a cambios.

Días y Horarios

DÍAS	HORA	FORMATO	CLAUTRO
Martes	6:00p.m. - 8:00p.m.	Online	🇪🇸
Miercoles	7:00a.m. - 8:30a.m.	Online	🇪🇸
Viernes	4:30p.m. - 7:00p.m.	Online	🇪🇸

- La duración total del programa es de **340 horas**
- Al finalizar cada módulo viernes y sábado asistencia presencial en el campus

DÍAS	HORA	FORMATO	CLAUTRO
Viernes	1:30p.m. - 7:30p.m.	Presencial	🇪🇸
Sabado	8:00a.m. - 1:00p.m.	Presencial	🇪🇸

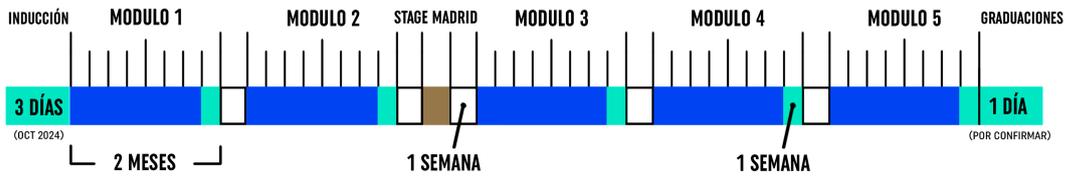
Virtual

Presencial

Receso

Stage Madrid

CRONOGRAMA



Día/Hora		MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Martes 6:00p.m. - 8:00p.m.	INDUCCIÓN 3 OCT - 5 OCT *Jueves 8:00a.m. - 5:00p.m. *Viernes 8:00a.m. - 6:00p.m. *Sabado 8:00a.m. - 4:00p.m.	15 OCT - 4 DIC	21 ENE - 12 MAR	25 MAR - 21 MAY
Miércoles 7:00a.m. - 8:30a.m.		6 DIC - 7 DIC	14 MAR - 15 MAR	23 MAY - 24 MAY
Viernes 4:30p.m. - 7:00p.m.		7 DIC - 20 ENE (2025)	17 MAR - 24 MAR	26 MAY - 1 JUN
Viernes 1:30p.m. - 7:30p.m.				
Sábado 8:00a.m. - 1:00p.m.				
N/A				

Día/Hora		MÓDULO 4	MÓDULO 5	
Martes 6:00p.m. - 8:00p.m.	STAGE MADRID 2 JUN - 6 JUN	17 JUN - 6 AGO	19 AGO - 8 OCT	GRADUACIÓN Por Confirmar
Miércoles 7:00a.m. - 8:30a.m.		8 AGO - 9 AGO	10 OCT - 11 OCT	
Viernes 4:30p.m. - 7:00p.m.		11 AGO - 18 AGO		
Viernes 1:30p.m. - 7:30p.m.				
Sábado 8:00a.m. - 1:00p.m.				
N/A				
N/A				

ASIGNATURAS

ESTRATEGIA EN MARKETING DIGITAL

Análisis de los principales factores que facilitan la comprensión del escenario en el que la empresa compete: La persona como sujeto que consume, la persona como objetivo del consumo, el comportamiento de compra de las organizaciones. Mercado y Competencia, Segmentación, Targeting y Posicionamiento Omnicanalidad, Brand Management.

SEO/WEB/APPS

La asignatura de SEO permite al estudiante entender la importancia estratégica del canal, su papel dentro de la estrategia global de marketing digital, el funcionamiento de los motores de búsqueda, los criterios principales de los algoritmos y, en resumen, la construcción de activos digitales optimizados tanto para las intenciones del mercado como para los principales buscadores.

Esta asignatura permite al estudiante conocer las principales metodologías de desarrollo existentes, entender el concepto de diseño centrado en el usuario y descubrir las etapas que deben realizarse para construir soluciones técnicas de calidad; desde la investigación al prototipado, el diseño, su desarrollo y programación hasta la puesta en producción. Pero, sobre todo, entender su importancia estratégica en la visión global del marketing a digital como plataforma principal de conversión y relación con cliente.

SEM

El principal buscador a nivel mundial, Google, ofrece una herramienta muy potente que une distintos formatos y plataformas a través de la cual se puede hacer publicidad en distintas etapas del customer journey; Youtube, la GDN, Shopping, Google Play, Google Maps, los resultados de Google y sus socios entre otros, permiten alcanzar distintos objetivos de tráfico, branding y visibilidad, conversiones, entre otros.

REDES SOCIALES

Esta asignatura está diseñada para que los alumnos aprendan a gestionar la actividad que las marcas deben llevar a cabo en el entorno de los medios sociales (SMP: social media plan) y cómo este plan debe ser compatible con el resto de acciones digitales que las empresas llevan a cabo para conseguir diferentes objetivos. Los alumnos aprenderán a diseñar y planificar una estrategia de social media que incluya la determinación de objetivos, la selección de redes sociales, la inclusión de los diferentes activos que intervienen en la publicación de contenidos y la diferenciación entre contenidos orgánicos y de pago.

MARKETING AUTOMATION, AI Y BIG DATA

Este curso tiene el propósito de descubrir cómo el nuevo entorno tecnológico basado en los datos y en la inteligencia artificial permiten mejorar la eficiencia de las acciones de marketing y cómo ha cambiado desde la compra y venta de medios, hasta el desarrollo de las acciones de marketing a través de la automatización de tareas y las predicciones basadas en los datos, así como el comportamiento del usuario.

El alumno descubrirá mediante el conocimiento de diferentes herramientas cómo aplicar la Inteligencia Artificial y el Big Data de forma sencilla e intuitiva, sin profundizar en conocimientos técnicos o de programación.



- Experiencia académica internacional

Consiste en la inmersión académica de una semana, en uno de los destinos abajo citados, que se realizará durante el transcurso del master. Si el master incluye viaje curricular propio, no se podrá acceder al Business Study Tour.



Inmersiones Internacionales



Silicon Valley: [Opcional]

Aprenderás sobre herramientas necesarias para adaptarte a las nuevas realidades del mercado a través de la innovación, el emprendimiento exitoso y la transformación digital.



Madrid/ España: [Obligatoria]

Inmersión Internacional en donde trabajaremos a fondo el desarrollo de habilidades profundas, fundamentales para los roles de liderazgo y management.



Pinterest



*Plazas sujetas a disponibilidad y destinos sujetos a cambio. Precios y condiciones a consultar. / Places subject to availability and destinations subject to change. Prices and conditions: more information on request.

TRABAJO FIN DE MASTER

El trabajo es un **proyecto empresarial real** que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias adquiridas durante el programa.

El alumnado aplicará los conocimientos y la experiencia adquiridos en el programa realizando digital marketing plan.



**ILDEFONSO
TÉBAR**

Commercial, Marketing & Digital Director at AMC Networks International Southern Europe



**ALEJANDRO
LÓPEZ RIOBÓ**

Executive Director. Antipodes Digital



**JOSÉ MARÍA
VISCONTI
CAPARRÓS**

Commercial, Marketing & Digital Director at AMC Networks International Southern Europe



**JORGE JUAN
AGUILAR
GARCÍA**

CMO. Ecommerce | Digital Business Marketing & Sales B2C & B2B. Consultor, mentor and profesor Southern Europe



**CARLOS
NÚÑEZ
ARRABAL**

Consultor/ desarrollador Big Data en Indizen - Believe in TalentCorporativa



**MARTA
PANERA GARCÍA**

Head of Marketing & Communications FOREO WE Europe I eCommerce and Digital Business Professor Transformación Digital Member at Mensa España



**OSCAR
LAGE
SERRANO**

Head of Cyber Security & Blockchain at Tecnia



**FRANCISCO
MARISCAL**

Investor & Entrepreneur. CEO @Fellow Funders. Investment Expert @ European Commission. Partner @Belerofonte Capital



**JUAN RAMÓN
CAMPOS**

Innovation, Consultant, Program Director, Researcher, PhD in Economics and Innovation Management



**SANTIAGO
HERMOSA
MARTÍN**

CEO @ dobleO - SEO, SEM, Analytics, UX & Dev



**SERGIO REYES
RODRÍGUEZ**

VP Gaming & esports StartupXplore



**MARCOS ANTONIO
GARCÍA BLANCO**

Director Ejecutivo y socio fundador de Gestazion.com



**FRANCISCO
JAVIER LAHOZ
SEVILLA**

Head of Big Data Engineering en Orange España



**MARIANO
JOSÉ MORENO
MAJÁN**

Responsable del Centro de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones del Congreso de Los Diputados



**ALBERTO DE
TORRES
PACHÓN**

CEO Nektu, Experto en Tecnologías Emergentes. Ponente, profesor y Director Académico



**VIVIANA
MONTOYA**

Líder de chapter en PRAGMA.



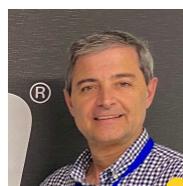
**JULIO CESAR
PIZA**

| Jefe Comercio Digital y Omnicanalidad marca éxito | eCommerce | MarketingDigital | Transformación Digital | Social Media | Growth Hacking | Disrupción Digital | Speaker |



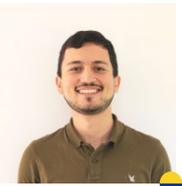
**ALICIA
MEJÍA**

Gerente en Thinklicious - Asesoría en ecommerce | Marketing digital | Omnicanalidad.



**JUAN ESTEBAN
JARAMILLO**

Professional with more than 35 years of experience, 20 of which are part of the presidency committee of one of the most important companies in Latin America, characterized by the use of new concepts and technologies.



**SIMÓN
RESTREPO**

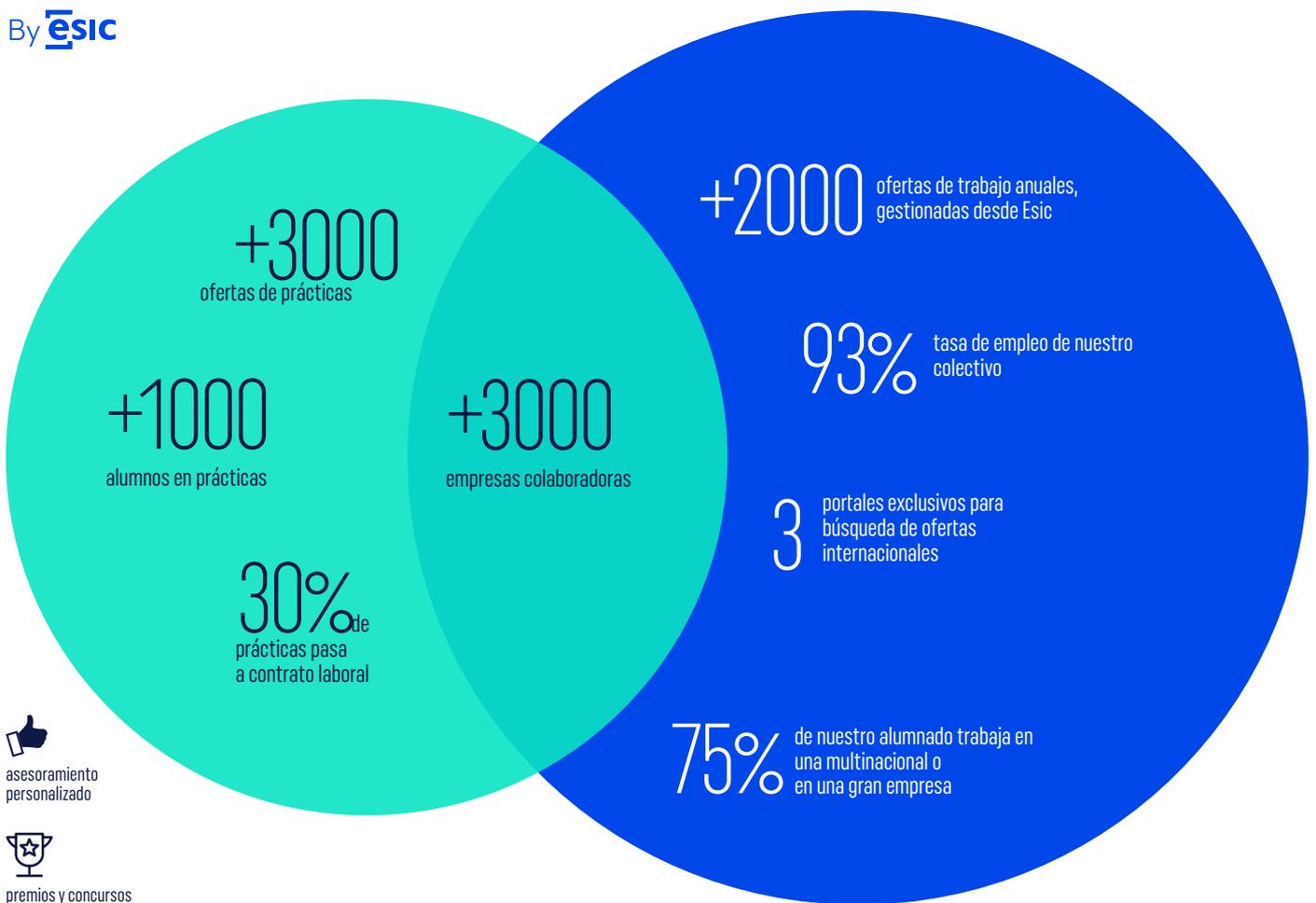
CRM Executive Andean Cluster en Philip Morris International

TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



 asesoramiento personalizado

 premios y concursos para emprendedores

 talleres de emprendimiento

 charlas y encuentros con emprendedores

 incubadora de ideas

 networking entre emprendedores

 foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.

**Nuestro presente es bilingüe,
multicultural y global...**
nuestros alumnos también lo son.

Recorridos internacionales



*Contamos con múltiples destinos
donde podrás completar tu formación*



DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



**+40 países
de destino**



**acuerdos con
+125 universidades**



**+500
alumnos**

MEDELLÍN

+57 3183821129

info@esic.co

MADRID

+34 91 452 41 00

info.madrid@esic.edu

BARCELONA

+34 93 414 44 44

info.barcelona@esic.edu

VALENCIA

+34 96 361 48 11

info.valencia@esic.edu

SEVILLA

+34 95 446 00 03

info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA

+34 97 635 07 14

info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA

+34 95 202 03 69

info.malaga@esic.edu

PAMPLONA

+34 94 829 01 55

info.pamplona@esic.edu

BILBAO

+34 94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

GRANADA

+34 95 822 29 14

master@esgerencia.com