

Máster

Desarrollo y gestión de proyectos web

Los proyectos que se inician de forma correcta tienen más probabilidades de éxito.

Duración: **160h.**

PRESENTACIÓN

“...Pero, ¿para qué puede valer eso?”

Ingeniero de sistemas informáticos (IBM), sobre los microchips (1968)

Tener presencia en Internet significa hacer que las ideas y servicios que ofrece un sitio web sean conocidos y accesibles en la red. Es importante que la información, los productos o los servicios que ofrece un sitio web, resulten interesantes y accesibles para los usuarios. Y además todo esto se lo tenemos que ofrecer de una manera rápida y atractiva.

El equilibrio a la hora de gestionar proyectos web pasa por dar una respuesta adecuada al mercado, a los clientes y a las necesidades de los usuarios. Y para esto tenemos que conseguir hilar muy fino.

Imagina

Imagina a un cliente tipo. Este cliente no tiene ni idea de programación, ni de HTML, ni de diseño gráfico, ni de cómo estructurar el contenido, ni de nada.... Y necesita desarrollar su propio sitio web.

Ahora imagina a varios grupos de personas, cada una con sus conocimientos específicos de programación, diseño, usabilidad... que no conocen nada del negocio del cliente, ni les interesa demasiado... El resultado más probable, es que el cliente y estos profesionales, terminen hablando idiomas diferentes. Y cuando varias personas hablan idiomas diferentes, es imposible que se entiendan, y por lo tanto se pongan de acuerdo. El resultado será el desastre.

Internet necesita profesionales que conozcan y sepan ejecutar cada fase de un proyecto web. Que sepan adaptar el mensaje técnico de los equipos de programación, de diseño y de contenido, al lenguaje del cliente.

OBJETIVOS

El **objetivo** de este máster es que aprendas a **Dirigir, Desarrollar y Gestionar Proyectos Web**.

Te va a enseñar a aglutinar y coordinar equipos de muy diversas disciplinas: equipos de programación, de diseño, de desarrollo de contenidos....

Vamos a conseguir que tengas la capacidad de desarrollar propuestas para clientes dirigiendo un proyecto **en cada una de sus fases**: relacionarte de forma adecuada con el cliente, establecer objetivos realistas que se puedan ejecutar en un tiempo determinado, y una vez terminado el proyecto, desarrollar un mantenimiento efectivo.

Que practiques lo que te enseñamos: Creemos en el modelo **“ponte con”**. Para eso, hemos diseñado infinidad de horas de prácticas. Por el curso van a pasar profesionales de importantes empresas para que conozcas diferentes **casos y formas de hacer las cosas**.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Personas que quieran aprender a desarrollar y gestionar proyectos web complejos. Si buscas desarrollar magníficos sitios web, este es tu curso. Si lo que pretendes es desarrollar sitios web de andar por casa, no es necesario que le dediques tantas horas.

CONTACTO

- Información: Agustín Carbajo
- Mail: info@kschool.com
- Telf: 915778341 - 913554297
- Dirección: José Picón nº31. Madrid

INFORMACIÓN DE INSCRIPCIÓN

- **HORARIO y MODALIDADES**
 - **Inicio:** 13 de abril de 2012.
 - **Fin de semana:** Viernes de 17:00h a 22:00h y sábados de: 9:00h a 14:00h.
 - **Entre semana:** Lunes, martes y miércoles de 18:30 a 21:30.
 - **HORAS PRESENCIALES: 160h.**
- **LUGAR:** Madrid >> **Aula KSchool** >> Centro de negocios IberCenter (Plaza de Carlos Trías Bertrán nº4)
- **PLAZAS: 25**
- **PRECIO: 5.995€**
- **DEDICACIÓN:** Presencial y compatible con otra actividad.

RESERVA DE PLAZAS, MATRÍCULA Y FORMAS DE PAGO

Para reservar plaza necesitamos que nos envíes el formulario disponible en la [página de inscripción del curso](#). Nosotros te confirmamos por email la disponibilidad o no, de plaza. A partir de ese momento dispones de SIETE DIAS naturales para realizar el pago de la reserva.

Si te apuntas al CURSO DE ENTRESEMANA debes saber que las clases son los Lunes, Martes y Miércoles de 18:30h a 21:30h.

Hemos puesto este horario para que interferir lo menos posible en tu vida diaria. Para que te sea lo más cómodo posible, hemos diseñado varias modalidades de pago:

PAGO ÚNICO**SIN reserva de plaza**

Precio Máster: 5.995 €

Descuento 5%: -300 €

Total a pagar 5.695 €**CON reserva de plaza**

Reserva plaza: 500 €

Pago único: 5.195 €

Total a pagar 5.695 €**PAGO APLAZADO****CON reserva de plaza (2 plazos)**

Reserva plaza: 500 €

Inicio del curso: 2.748 €

Plazo 2: 2.747 €

Total a pagar 5.995 €**CON reserva de plaza (3 plazos)**

Reserva plaza: 500 €

Inicio del curso: 1.832 €

Plazo 2: 1.832 €

Plazo 3: 1.831 €

Total a pagar 5.995 €

Nota: los plazos son mensuales, a partir del comienzo del curso.

FINANCIACIÓN

Además, si estás interesado, también puedes financiar tu inscripción en cualquiera de nuestros cursos con el Banco Popular. Este préstamo está destinado a sufragar los gastos de estudios de formación (curso, programas etc.) y sus condiciones son:

- Importe máximo: Coste de los estudios.
- Plazo máximo: 5 años.
- Tipo de interés: 6%.
- Carencia opcional: 2 años.
- Comisión de apertura: 1,00%
- Comisión de reembolso anticipado: 1,50%
- Garantías: Se estudiaría la situación de cada solicitante.
- Intervención: Es obligatoria la intervención de los contratos de préstamo (firma en el notario).
- Obligatorio: Seguro Europréstamo, Europréstamo Mixto o Europréstamo Integrado.

La concesión del préstamo está condicionada a la aprobación del mismo por el departamento de riesgos del Banco Popular.

PROGRAMA

MODULO 1. ESTRATEGIA Y OBJETIVOS

- Presentación del máster (Planteamiento y explicación de la práctica).
- Qué es una estrategia como plantearla, cómo ejecutarla.
- Qué es una táctica como plantearla, cómo ejecutarla.
- Objetivos (KPIs): Qué es lo que se quiere conseguir con la página web.
 - o Branding
 - o Venta
 - o Contenidos
 - o Atención al cliente
- Analítica.

MODULO 2. A QUIÉN VA DIRIGIDO EL SITIO WEB

- Aspectos demográficos.
- Objetivos de los visitantes: Info, venta ETC.
- Cómo van a acceder a la web (Buscadores, brand, tráfico directo...).
- Navegadores, resolución... etc.

MODULO 3. MODELO DE NEGOCIO

- Cómo desarrollar un modelo de negocio.
- Cómo convertir el modelo de negocio en objetivos cuantificables.
- Benchmarking: Qué hacen otras webs de referencia.

MODULO 4. DINERO, PRESUPUESTOS Y ESTIMACIONES

- Cómo interpretar un balance, una cuenta de resultados.
- Diferenciación de costes Variables y fijos (Capex y Opex)
- Presupuestos: el papel lo aguanta todo, la realidad no.
- El dinero es importante. ¿Cuánto tenemos?
- ¿Externalizamos o lo hacemos en casa? Estimar con qué recursos contamos.
 - o Agencias.
 - o Freelance.
 - o Escuelas de desarrollo/diseño.
 - o ODesk o freelancer.

MODULO 5. GESTIÓN Y CONTROL

- Calendarización, entregas y fases de desarrollo.
- El Documento funcional: Puntos esenciales.
 - o CMS.
 - o Desarrollo Adhoc, opensource o solución de pago (licencias GPL, BSD...).
 - o Login y registro de los usuarios.
 - o Participación del usuario:
 - o Compartir.
 - o Comentarios.
 - o Integración con redes sociales.
 - o Valoración, moderación etc.
 - o Sistemas de compra (carrito).
 - o Integración con pasarela de pago.

MODULO 6. DESARROLLO TOTAL

- Metodología de trabajo, Agile development: Scrum.
- Herramientas de gestión de proyectos.
- Arquitectura de la información.
- Programación: php, ruby o asp (licencias servidores, plugins....., opensource).
- Diseño:
 - o Mockups
 - o El color
 - o El logo
 - o Usabilidad
- Maquetación: CSS, tamaño del canvas, javascript.
- Técnicas para aligerar el peso y la carga de la web.
- Sistema de analítica: consecución de objetivos. Implementación en desarrollo.
- Privacidad y seguridad.
 - o Vulnerabilidades comunes (XSS, CSRF, Inyección de SQL, Manipulación de parámetros)
 - o Validación de datos.
 - o Autenticación.
 - o Control de acceso.
 - o Encriptación.
- SEO:
 - o Adaptación de urls.
 - o Adaptación del contenido.

- Puntos de entrada:
 - Diseño de landing pages.
 - Medición en landing pages.
- Navegación del usuario por objetivos.
- Testing: Test de usuario y Test multivariante.
- El equilibrio entre el SEO, seguridad, diseño y programación.

MODULO 7. GESTIÓN DESDE LA TRINCHERA

- Cómo liderar un proyecto web.
- Claves de la relación con el equipo.
- Relación con el cliente.
- Pruebas finales y mantenimiento.
- Casos prácticos.

MODULO 8. SI NO TE VEN NO EXISTES

- Marketing online
 - ESTRATEGIA SEO y SEM.
 - SMM y Display y Newsletter.
 - Newsletter.
- Estrategias de lanzamiento.
- Business case1.
- Business case2.

EXPOSICIONES FINAL DE CURSO

PONENTES



Jon Oleaga - Socio fundador de etceter.com

Jon es licenciado en Administración y Dirección de Empresas, especializado en Marketing por la universidad de Deusto, Máster en Dirección en Marketing (Deusto), Executive MBA (IE) y licenciado en Psicología (UNED). Además cuenta con diversos cursos de diseño y programación en Crea Formación.

Ha estado trabajando 8 años en los medios digitales, ocupando diferentes responsabilidades, como responsable de SEO, SEM y Redes Sociales (registro y single signon) y Gestión de Proyectos Web en el grupo Vocento o Product Manager en que.es y Director de hojtecnologia.com. También ha trabajado como director de marketing en el lanzamiento de Nuez, una nueva marca de seguros online del grupo Bankinter. Actualmente, es socio fundador de Etceter, una startup online en pleno desarrollo. Jon es aficionado a la fotografía submarina, su blog es fotobuceo.es, y colabora con bajoelagua.com como community manager y realizando reportajes.

Tiene varias páginas donde se puede ver su trayectoria y desarrollo profesional como oleaga.es o yopsicologo.com.



Nacho Carnés - Kaspersky lab

Licenciado en Ciencias de la Información, rama Publicidad y RRPP, Especialista en Gestión Publicitaria y Master en Marketing Intelligent. Actualmente trabaja como Online Manager para España y Portugal en Kaspersky lab, Multinacional de Seguridad Informática (sistemas de protección contra virus, spam y ataques de hackers) de origen Ruso con unos de 300 Millones de usuarios repartidos por todo el Mundo. Anteriormente ha trabajado para empresas como Yahoo!, Globalia, COLUMBIA TRISTAR FILMS DE ESPAÑA o Netthink, por lo que tiene experiencia desde el lado del Medio, del anunciante, desde la agencia creativa y desde la central de planificación y compra de medios.

Durante toda su trayectoria ha sido el Research, la orientación estratégica dirigida a la consecución de objetivos, la medición para buscar la optimización de los esfuerzos y recursos humanos, económicos y tecnológicos, y el roi (retorno de la inversión), lo que ha hecho madurar su visión sobre el Marketing, la publicidad, las nuevas tecnologías y un cambio de paradigma en el que surgen nuevos retos, nuevos modelos de negocio, y nuevas oportunidades para empresas y personas.

Tiene su propio Blog, Ideas de Marketing, donde encontrareis sus reflexiones sobre Marketing en Internet, además escribe en otros Blogs y colabora como Profesor y Ponente en ESIC, Business & Marketing School.

**Diego Gaspar Gómez Castaño - Freelance – Online Marketing Consultant**

Desde el año 2001 se dedica al mundo de Online, donde ha pasado por diferentes posiciones, lo que le ha dotado de una amplia visión del mercado. Su formación técnica le llevó, en 2004, al departamento de front-end de Vector Software, una empresa perteneciente al grupo Santander Central Hispano, donde consolidó sus conocimientos de desarrollo que después le ha permitido un mejor conocimiento del marketing online. Más tarde pasó por Carrefour online siendo Traffic Manager de campañas de publicidad online. En 2007 se traslada a Alemania y trabaja en una empresa de SEO, siendo el responsable de grandes cuentas para España. Desde 2010 es consultor de marketing online freelancer tanto para empresas Alemanas como Españolas.

Diego Gaspar imparte clases en diferentes Master. SEO y Analítica web en el ESIC de Barcelona y Coordina el Master de EUDE de Marketing digital dando el seminario de SEO. Puedes seguirle en su blog sobre marketing online diegogaspar.com.

**Agustín Carbajo - Director de Comunicación de Kschool**

Soy el director de comunicación de KSchool, y antiguo alumno de Secuoyas Academy. Licenciado en Periodismo y Comunicación Audiovisual, he trabajado en diferentes medios de comunicación y agencias interactivas, gestionando integralmente proyectos web y multimedia.

**David Olivares - Responsable de MDirector**

Soy licenciado en Ciencias económicas por la UAM. He realizado diversos cursos de postgrado en ESIC e ICEMD.

Actualmente trabajo como responsable de MDirector, una de las empresas del Grupo Antevenio, que se dedica a proveer de tecnología para el envío de campañas de emailing y sms.

Anteriormente trabaje como senior account manager en CheetahMail, llevando cuentas estratégicas de diferentes sectores, y en Sol Melia desempeñando diferentes puestos ligados a ventas.

He colaborado tanto en formaciones internas en las diferentes compañías en las que he trabajado, como con el ICEMD, ESIC y Kschool en diferentes programas.

**Ezequiel Cuñado – Fundador Why Not Solutions**

Ezequiel es Ingeniero Técnico en Informática de Sistemas. Comenzó su carrera profesional hace más de 10 años en la Universidad Politécnica de Madrid participando en proyectos de investigación y desarrollo de tecnologías web aplicadas a la modernización de la administración pública.

Como freelance ha trabajado en proyectos de diversa índole y envergadura en sectores tales como e-commerce, obra civil y telecomunicaciones para empresas como la DGT o SICE, siempre con la web y los estándares de Internet como base tecnológica.

En 2009 fundó Why Not Soluciones, S.L., empresa dedicada a la consultoría y al desarrollo de software enfocado a Web 2.0 y aplicaciones para dispositivos móviles.



Javier Fernández García – Fundador Why Not Soluciones, S.L.

Javier es Ingeniero Técnico en Informática de Gestión, certificado en "Penetration Testing and Ethical Hacking (GPEN)" por GIAC ([Analyst# 7266](#)) y miembro del "SANS Institute Advisory Board".

En los últimos 10 años, ha trabajado para importantes empresas de distintos sectores (telecomunicaciones, seguros, banca) como administración de sistemas Linux y desarrollador de software.

En 2009 fundó Why Not Soluciones, S.L., empresa dedicada a la consultoría informática y al desarrollo de software enfocado a Web 2.0 y aplicaciones para dispositivos móviles.



Julio Imazio - SEO & Product Manager en Liberty

Especializado en la optimización de negocios online, estudio Derecho en la Universidad de Salamanca y posteriormente Diseño y Gráfica Publicitaria, empezando su carrera profesional en donQuijote hace más de once años. Actualmente es SEO & Product Manager de Liberty Seguros, ayudando a optimizar los aspectos online de las distintas marcas. Anteriormente SEO Manager del grupo Vocento, Grupo MRS y colaboraciones con distintas compañías para conseguir los mejores resultados posibles. La analítica web, la usabilidad y el cerebro son sus herramientas de trabajo favoritas.



Patricia López - Directora de comunicación y social media

Patricia López, o @patycritter, como es conocida en el mundo online, es Licenciada en Sociología y Comunicación audiovisual y especializada en Publicidad y Marketing gracias a varios títulos máster.

Empezó su trayectoria profesional en el área del branding y el trade marketing en Heineken España y pronto se introdujo en el terreno puramente online a través de proyectos como emprendedora y su trabajo de gestión de las redes sociales en [Nuez](#), la compañía de Bankinter con la que logró crear una comunidad de más de 30.000 usuarios en Facebook.

Apasionada de la comunicación y las nuevas tecnologías, su punto fuerte es también la creatividad, a la que da rienda suelta en sus diferentes perfiles sociales, así como en el mundo de la música, siendo cantante y bajista en la banda de powerpop Pantones (@PantonesMadrid).

Actualmente, Patricia trabaja como Directora de Comunicación y Redes sociales en una startup de próximo lanzamiento.



Javier Chico - Product Manager en Incita

Soy Ingeniero en Informática por la Universidad Antonio de Nebrija y la University of Wales y MBA por el Instituto de empresa. Llevo más de 10 años en puestos de responsabilidad de gestión de producto (Product Manager) y preventa comercial para soluciones software en empresas multinacionales y paralelamente soy un emprendedor en temas relacionados con el social media. También tengo una faceta docente en algún master y en coaching de presentaciones comerciales a clientes.

En Kschool pensamos así:

1. Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
2. Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
3. Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
4. No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
5. No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
6. Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
7. Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
8. En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
9. Lo que aprendemos es lo que practicamos.
10. Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
11. Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
12. No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
13. Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
14. Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
15. Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
16. Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
17. Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
18. Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
19. Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
20. Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro Cv.
21. Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.