

Máster en

# Product Manager



7  
meses



Live  
Streaming



Bolsa  
De empleo

# Descubre el Máster en Product Manager

**El perfil del Product Manager o Jefe de Producto es uno de los más solicitados a nivel nacional e internacional**, siendo un puesto esencial en el progreso de cualquier empresa. Su función principal consiste en crear, desarrollar y comercializar productos o servicios, y requiere tener conocimientos en áreas diversas como ventas, marketing, finanzas y gestión de proyectos. En la actualidad, el Product Manager se posiciona como uno de los roles más versátiles y multidisciplinares.

Con el Máster en Product Manager de KSchool, **obtendrás una formación práctica de la mano de profesionales referentes en activo**, para desarrollar Product Management con un importante foco en el marketing de producto.

Con este máster, lograrás una visión integral del ciclo de vida del producto, abarcando desde la conceptualización hasta la comercialización, aprenderás a definir planes de marketing y a aplicar distintas metodologías ágiles (Scrum, LeanThinking, Kanban, Agile y Canvas). Además, el módulo de Soft Skills que incluye te permitirá aprender a interactuar eficazmente con diferentes departamentos, liderando equipos multidisciplinares deslocalizados con una cultura de trabajo colaborativa.

Con esta formación, **aprenderás a desarrollar un proyecto de producto abarcando:**

- La ideación del producto basado y adaptado a las necesidades del mercado.
- La definición de la propuesta de valor y el público objetivo.
- La definición de la estrategia comercial y de posicionamiento en el mercado.
- Lanzamiento y posicionamiento del PMV.
- El análisis de datos, métricas y KPIs que te lleven a la toma de decisiones.
- La iteración del PMV hasta llegar al producto definitivo.

Al completar el Máster, consolidando así su expertise **tendrás la oportunidad de obtener la Certificación en Business Model Canvas BMCPC™ otorgada por Certiprof®**, en la gestión integral de productos.

# Objetivos

## Diseñar estrategias efectivas de desarrollo,

lanzamiento, posicionamiento y evolución continua de productos, asegurando una presencia relevante en el mercado

## Dominar técnicas de investigación

de mercado eficientes para obtener información valiosa e identificar necesidades y demandas, y desarrollar propuestas de valor impactantes

## Adquirir un conocimiento profundo,

de los conceptos y herramientas esenciales para comprender y mejorar la relación con los clientes

## Profundizar en

los agentes, estrategias y herramientas de marketing, asegurando el lanzamiento y posicionamiento de productos de manera precisa en el mercado actual

## Dominar los KPI y métricas más relevantes

para asegurar la toma de decisiones exitosas basadas en datos

## Diferenciar y aplicar con destreza

diversas metodologías ágiles de trabajo para el desarrollo de productos, adaptándolas de manera experta a las necesidades específicas de cada negocio

## Desarrollar competencias

para trabajar en diversos entornos laborales, sabiendo gestionar equipos deslocalizados, solucionar problemas complejos, fomentando el pensamiento crítico y el espíritu emprendedor

A tiro  
**HECHO**

# Perfil del alumno

El Máster en Product Manager online de KSchool está diseñado para profesionales procedentes de diferentes disciplinas:

- **Profesionales de marketing** que buscan liderar las estrategias de marketing del producto o marca del cual son responsables, o enfocarse en la creación de productos, tanto digitales como analógicos, y su lanzamiento al mercado.
- **Profesionales con formación en economía, ADE, ingeniería, etc**, que quieren enfocar su carrera profesional al marketing, negocio y desarrollo de producto.
- **Product Managers que desean reciclar su** conocimiento para adaptarse a las nuevas técnicas y metodologías derivadas del desarrollo de productos digitales.
- **Product Owners** que quieren tener una visión más estratégica del producto.
- **Emprendedores** que quieren especializarse en la creación, desarrollo y lanzamiento de producto.

## Salidas profesionales

Al finalizar el máster, **estarás preparado para liderar la creación, desarrollo y comercialización de productos**, con un importante foco en el marketing de producto, y habrás desarrollado buenas habilidades comunicativas que te permitirán trabajar con los diferentes departamentos y perfiles que intervienen en el desarrollo de productos.

# 43.900 €

Salario medio en España bruto/año

Un **Product Manager** puede recibir un salario de entre 30.000 y 55.000 euros al año, según datos de Glassdoor.

# Doble Titulación

Al finalizar el Máster satisfactoriamente recibirás tu título propio de KSchool, que acreditará que has cursado esta formación. Además, **tienes la posibilidad de obtener el título de Máster de Formación Permanente en Full Stack (60 ECTS) de la Universidad Internacional de la Rioja (UNIR)**, siempre que cumplas con los requisitos académicos y administrativos regulados de acuerdo al Real Decreto 822/2021 de Formación Permanente.

**Para poder obtener esta doble titulación**, debes estar en posesión de un título universitario oficial español o expedido por una institución de Educación Superior del Espacio Europeo de Educación Superior. También es válido ser titulado conforme a los sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior sin necesidad de homologar tu título.

Todos aquellos que no cumplan con el requisito para obtener la doble titulación, recibirán únicamente el título propio de KSchool, ¡altamente valorado por las empresas!



+



# Modalidad Online con clases en directo

Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa.

Nuestro método de estudio en el Máster de Analítica Digital Online es flexible, personalizado y eficaz. Te permitirá asistir a las clases según tus posibilidades y compaginar tus estudios con tu vida personal y el trabajo. Será como estar en KSchool, pero desde la silla de tu escritorio allá donde estés.



Clases en directo en horario entre semana



¡Grabamos todas las sesiones!



**Acceso al campus virtual** para ver las clases y consultar material adicional, grabaciones y ejercicios.



**Recursos didácticos** para completar tu formación como lecturas complementarias, resúmenes con las ideas clave, masterclasses, tests de autoevaluación, etc.



**Acceso vitalicio a la bolsa de empleo** de KSchool.



**Invitación a eventos exclusivos** solo para alumnos.

# Temario

Durante el máster tendrás clases en las que adquirirás conocimientos, realizarás proyectos en los que pondrás en práctica lo aprendido e irás avanzando con TFM

## Contenido

### Módulo 1: Modelos de negocio

En este módulo aprenderás a distinguir y comparar los diferentes modelos de negocio digital, así como diseñar y ejecutar una estrategia de negocio

- Tema 1:** Modelos de negocio tradicionales de éxito
- Tema 2:** Modelos de negocio digitales
- Tema 3:** La estrategia de negocio
- Tema 4:** Business Model Canvas
- Tema 5:** El rol del PM en la estrategia de negocio corporativa

### Módulo 2: Análisis, oportunidades y diseño de producto

Aprenderás a realizar investigaciones de mercados eficientes que permitan obtener el máximo de información, así como la detección de las necesidades para desarrollar la propuesta de valor

- Tema 1:** Política de Producto: clave para el éxito del negocio
- Tema 2:** Investigación de mercado I: análisis de sectores, mercados, competencia
- Tema 3:** Investigación de mercado II: análisis y segmentación de cliente
- Tema 4:** Detección de necesidades de producto. Problemas y oportunidades
- Tema 5:** Diseño de la propuesta de valor
- Tema 6:** Estrategia de pricing

## Contenido

### Módulo 2: Análisis, oportunidades y diseño de producto

Aprenderás a realizar investigaciones de mercados eficientes que permitan obtener el máximo de información, así como la detección de las necesidades para desarrollar la propuesta de valor

**Tema 7:** PMV

**Tema 8:** Creación de Productos: análisis, diseño y ajuste al mercado

### Módulo 3: Relación del producto con el cliente

Conocerás los conceptos y herramientas necesarias para entender y mejorar la relación con el cliente

**Tema 1:** Modelos de relación con clientes

**Tema 2:** Customer journey

**Tema 3:** Customer experience

**Tema 4:** UX Research

**Tema 5:** UX Design

**Tema 6:** Herramientas de relación con el cliente (CRM)

### Módulo 4: Lanzamiento y marketing de producto

Se revisarán los conceptos básicos del marketing digital y se profundizará en los diferentes agentes, estrategias y herramientas para lanzar y posicionar correctamente un producto en el mercado

**Tema 1:** Estrategia de Marketing

**Tema 2:** La figura del CRO

**Tema 3:** Estrategia de lanzamiento omnicanal: Go to market

**Tema 4:** Estrategia de publicidad

**Tema 5:** Campañas de éxito

**Tema 6:** Estrategia de comercialización

**Tema 7:** El rol del PM con el equipo comercial

**Tema 8:** Ciclo de vida del producto: identificación y etapas

## Contenido

### Módulo 4: Lanzamiento y marketing de producto

Se revisarán los conceptos básicos del marketing digital y se profundizará en los diferentes agentes, estrategias y herramientas para lanzar y posicionar correctamente un producto en el mercado

**Tema 9:** Aspectos específicos del lanzamiento y marketing de producto digital

### Módulo 5: Analítica, métricas y growth

Conocerás los diferentes KPI y métricas más utilizadas en marketing para poder realizar una toma de decisiones basada en datos

**Tema 1:** KPI y métricas imprescindibles para un PM

**Tema 2:** Herramientas de visualización y CRM

**Tema 3:** Toma de decisiones basadas en los datos

**Tema 4:** Growth hacking

### Módulo 6: Metodologías para el desarrollo ágil del producto digital

Aprenderás a diferenciar y aplicar las diferentes metodologías de trabajo para el desarrollo de productos, más adecuadas a cada negocio

**Tema 1:** Entornos VUCA

**Tema 2:** Business Agility

**Tema 3:** Filosofía agile

**Tema 4:** Scrum

**Tema 5:** Otras metodologías ágiles: Kanban, Lean Thinking, Agile escalado

**Tema 6:** Product Owner vs Product Manager

## Contenido

### Módulo 7: Soft skills para el product manager

En este módulo aprenderás a desarrollar las competencias y habilidades necesarias para trabajar con solvencia y eficacia en los diferentes entornos de trabajo y modelos de negocio

**Tema 1:** Gestión de equipos: cultura de trabajo híbrida, colaborativa y equipos deslocalizados

**Tema 2:** Habilidades de comunicación en equipos multifuncionales

**Tema 3:** Liderazgo

**Tema 4:** Negociación y creación de alianzas de valor

**Tema 5:** La toma de decisiones en entornos complejos: metodología y resolución de problemas complejos

**Tema 6:** Pensamiento crítico

**Tema 7:** Emprendedurismo

### Módulo 8: TFM - Proyecto de desarrollo de producto

Pondrás en marcha un proyecto de desarrollo de producto que recoja desde la ideación, pasando por el lanzamiento, hasta la iteración

**Entrega del TFM**

# Metodología y trabajo de evaluación

La evaluación del Máster se llevará a cabo a través de un Trabajo Final de Máster (TFM) grupal en el que los alumnos deberán demostrar lo aprendido a lo largo de la formación. Este proyecto estará compuesto de 4 entregables parciales (1,7 puntos/entregable), una entrega final y la defensa del trabajo (1,4 puntos).

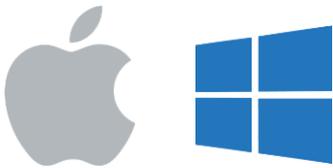
En este Proyecto Final, los alumnos deberán poner en marcha un **proyecto de desarrollo de producto que recoja desde la ideación, pasando por el lanzamiento, hasta la iteración.**

A lo largo de la formación, los alumnos también deberán ir completando test de conocimientos que contarán para la nota final del Máster (Hasta 1,8 puntos).



# Material necesario

Para este Máster es necesario disponer de un ordenador portátil, Mac o Windows. Los programas utilizados funcionan con ambos sistemas operativos. Se requiere que el alumno disponga de permisos de administrador del sistema.



## Certificación en Business Model Canvas BMCPC™

Tras realizar esta formación, tendrás la oportunidad de obtener la **Certificación en Business Model Canvas BMCPC™ otorgada por Certiprof®**, una de las certificaciones más importantes en negocio, que acreditará tu dominio del modelo Canvas.



# Profesores

Directora del máster:



**Clara Sacristán Rodríguez**

Directora de Comunicación y Marketing

**Naturgy**

El resto del equipo:



**Alberto del Sol**

Growth Marketing &  
Innovation Director

**vodafone**  
business



**Noelia García**

Directora de Branded  
Content y Especiales

**elEconomista.es**



**Natalia Álvarez**

Senior Product Manager

**tkww**  
THE KNOT WORLDWIDE



**Unai Martín**

CRO & Digital Analytics Lead

**quirónsalud**  
La salud persona a persona



**Carlos González**

Marketing Manager

**codere**



**Cristina Saeta**

Chief Marketing Officer

**llaollao.**  
natural  
frozen yogurt.

El claustro de profesores puede sufrir modificaciones

# Inscripción y precio

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para financiar el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

Reserva tu plaza  
500€

Pago único  
Dto 5%

Hasta 12 cuotas  
sin intereses\*

¿Necesitas más tiempo?  
Estudiaremos tu situación  
**de forma personalizada**  
para encontrar la solución  
más adecuada.

\*Hasta 12 cuotas sin intereses: financiación a medida según el perfil crediticio del alumno. El 100% de las cuotas deberán de estar abonadas 30 días antes de la finalización del máster. El número de cuota se adapta a 30 días antes de la finalización, al perfil crediticio y según la fecha de contratación.

# Becas a personas en situación de desempleo o ERTE

En KSchool contamos con becas individuales valoradas en 1.000 € para personas que quieran formarse en uno de nuestros másteres, pero que se encuentren actualmente en situación de desempleo o afectadas por un ERTE.

Pregúntanos y te informaremos sobre los requisitos y las características de estas becas.

Estas becas no son acumulables a otras ofertas o promociones.

**-1.000 €**

**BECAS**  
Nuestras

# Bolsa de empleo

En KSchool contamos con una Bolsa de Empleo propia donde las mejores empresas buscan talento.

Nos enorgullece decir que el 96% de nuestros alumnos están trabajando y que muchos de ellos consiguieron su primer empleo en el sector digital o lograron cambiar su puesto gracias a la Bolsa de Empleo.

96%  
Empleabilidad

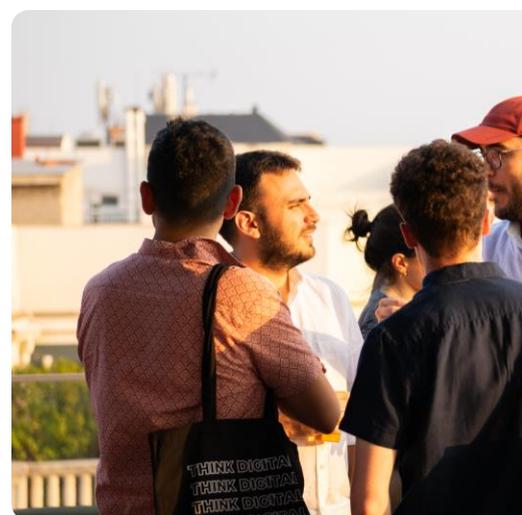
Pero, ¿cómo funciona esta Bolsa de Empleo?

- **Tienes que ser alumno de KSchool**
- **Revisa la plataforma para conocer las nuevas ofertas**  
Además, solo recibirás las que vayan dirigidas a tu área de formación. ¡Todo bien filtrado para que solo te lleguen las ofertas de empleo que de verdad te interesan!
- **Aplicas a la oferta y si todo va bien...**
- **La empresa te contactará para que hagas una entrevista y puedas formar parte de su proceso de selección.**
- **Este es el punto que más nos gusta: cuando os eligen para cubrir su vacante y nos escribís para contarnoslo :)**  
¡Es genial cada vez que un/a KSchoolero/a nos dice que tiene un nuevo trabajo gracias a la Bolsa de Empleo!

# Eventos y Networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!



# Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.



La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.

Desde 2011

Formando perfiles

+6.000

Alumnos

+1.600

Empresas han buscado talento en nuestra bolsa de empleo

+60

Ediciones en nuestros programas

¡Y todo esto con 3 modalidades (Presencial, Online o Híbrido) y con más de 20 programas actualizados!

# Preguntas frecuentes

Para resolver cualquier duda podéis escribirnos a [admisiones@kschool.com](mailto:admisiones@kschool.com) o llamarnos al 91 910 09 54, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

## ¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato Online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca. Las clases se imparten entre semana a partir de las 18:30 horas.

## ¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

## ¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones.

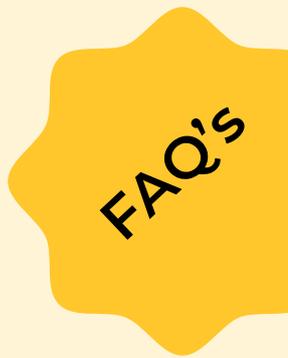
Encontrarás ejercicios y materiales complementarios para que puedas mejorar tus habilidades y conocimientos. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores para resolver dudas a través de los foros.

## ¿Hay exámenes?

¡No! Durante las clases realizaréis ejercicios prácticos y la evaluación final que nos permitirá ver si habéis adquirido los conocimientos necesarios se realizará a través del Trabajo de Fin de Máster.

## ¿Necesito un título universitario para cursar un máster en KSchool?

No, no necesitas ningún título previo. Existen formaciones donde si es necesario contar con unos conocimientos básicos, pero no te preocupes por esto ya que antes de realizar la reserva te preguntaremos por tu preparación previa y si fuese necesario te solicitaríamos el CV. ¡Queremos que aproveches al máximo tu paso por KSchool!



FAQ'S

# Manifiesto KSchool

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

