



Máster en

Product Manager



7
meses



Live
Streaming



Bolsa
De empleo

Descubre el Máster en Product Manager

El perfil del Product Manager es uno de los más solicitados a nivel nacional e internacional, siendo 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 este Máster, **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.

Lograrás una **visión integral del ciclo de vida del producto**, desde la conceptualización hasta la comercialización, **aprenderás a definir planes de marketing y a aplicar distintas metodologías ágiles**. Además, el módulo de Soft Skills que incluye te permitirá aprender a interactuar eficazmente con diferentes departamentos, liderando equipos multidisciplinares con una cultura de trabajo colaborativa.

Este máster incluye acceso al curso online **“IA Generativa para Marketing”**, con el que aprenderás a utilizar diferentes herramientas de Inteligencia Artificial para optimizar textos e imágenes, analizar campañas o crear experiencias personalizadas para tus clientes, entre otros.

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

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 quieran 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.

Requisitos de acceso: Titulación Conjunta

Acceso con titulación universitaria

En aplicación de la normativa reguladora RD 822/2021, para cursar el **Máster en Product Manager** requerirá:

- Estar en posesión de un **título universitario oficial español u otro expedido por una institución de educación superior** perteneciente a otro estado integrante del Espacio Europeo de Educación Superior que faculte en el mismo para el acceso a enseñanzas de máster. Esto implica título oficial de graduado, diplomado, arquitecto técnico, ingeniero técnico, licenciado, arquitecto o ingeniero.
- Para los titulados conforme a **sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior**, sin necesidad de la homologación de sus títulos, previa comprobación por la Universidad de que aquellos acreditan un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que facultan en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de posgrado.

Al finalizar tu formación, recibirás un título conjunto de **Máster en Product Manager**.

Acceso sin titulación universitaria

Los estudiantes sin titulación universitaria pueden cursar el programa y recibirán el título de **Programa Profesional en Product Manager**



+



Modalidad Online con clases en directo

Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa.

Nuestro método de estudio en el Máster en Product Manager 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

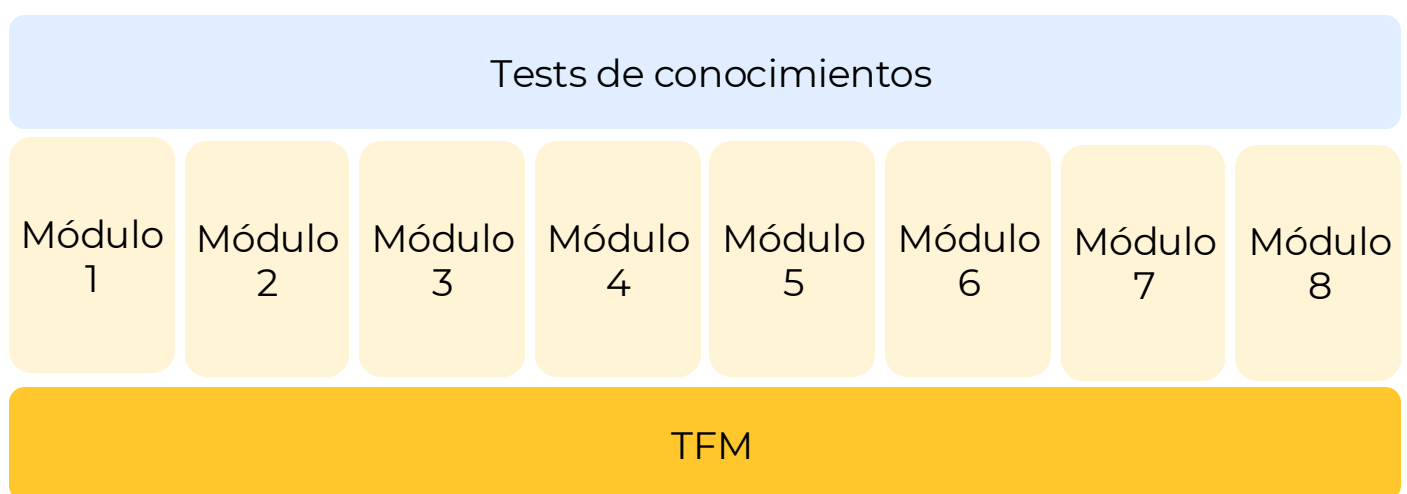
Entrega del TFM

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).

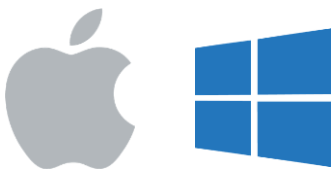
En este Proyecto Final, los alumnos deberán poner en marcha un **proyecto de desarrollo de producto que recoja desde la ideación, pasando por el lanzamiento, hasta la iteración.**

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



Noelia García

Directora de Branded
Content y Especiales

elEconomista.es



Natalia Álvarez

Senior Product Manager



Unai Martín

CRO & Digital Analytics Lead



Carlos González

Marketing Manager

codere



Cristina Saeta

Chief Marketing Officer



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

Pago único

Cómodas
Cuotas*

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


*Consulta con nuestros asesores las diferentes opciones de financiación que tenemos.

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.

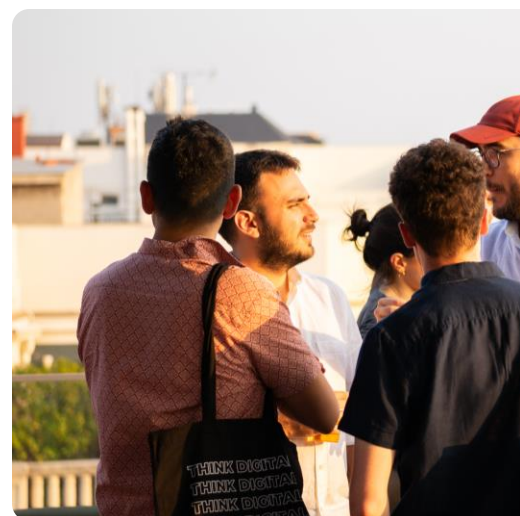
Pero, ¿cómo funciona esta Bolsa de Empleo?

- 
- **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

Preguntas frecuentes

Para resolver cualquier duda podéis escribirnos a 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 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.

En algunas de nuestras formaciones, también tendrás test y ejercicios evaluables en cada módulo.

¿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!

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.

