Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y DESARROLLO DE NUEVAS OPORTUNIDADES

Versión 1

Abril 2026

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL · SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL SEPE

SISTEMA NACIONAL DE EMPLEO

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y DESARROLLO DE NUEVAS OPORTUNIDADES
Familia Profesional:	ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
Área Profesional:	ADMINISTRACIÓN Y AUDITORÍA
Código:	ADGD0107
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Aplicar herramientas digitales y metodologías ágiles en la gestión de negocios, diseñando, validando y desarrollando modelos de negocio digitales, así como estrategias de financiación, marketing y crecimiento, con el fin de identificar y aprovechar oportunidades en entornos empresariales dinámicos.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES Y TENDENCIAS EMERGENTES	25 horas
Módulo 2	CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO	20 horas
Módulo 3	DISEÑO Y VALIDACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO	25 horas
Módulo 4	DESARROLLO DE CLIENTES, LANZAMIENTO Y MÉTRICAS CLAVE	20 horas
Módulo 5	GESTIÓN FINANCIERA, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE PROYECTOS	20 horas
Módulo 6	MARKETING DIGITAL Y MEJORA CONTINUA EN NEGOCIOS DIGITALES	20 horas
Módulo 7	TECNOLOGÍAS EMERGENTES APLICADAS A LOS NEGOCIOS DIGITALES	20 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Teleformación

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición	150 horas
Teleformación	Duración total de las tutorías presenciales: 0 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: -Título de Bachiller o equivalente -Título de Técnico Superior (FP de Grado superior) o equivalente -Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de Grado Superior -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad

Acreditaciones / titulaciones	-Certificado profesional de nivel 3 -Título de Grado Universitario o equivalente
Experiencia profesional	Se valorará experiencia profesional previa en administración o gestión.
Otros	Se recomiendan los siguientes requisitos mínimos: • Conocimientos básicos de administración, empresa o economía. • Manejo básico de herramientas ofimáticas (procesador de texto, hojas de cálculo y presentaciones). • Competencias digitales básicas para el uso de entornos virtuales de aprendizaje.
Modalidad de teleformación	Además de lo indicado anteriormente, los participantes han de tener las destrezas suficientes para ser usuarios de la plataforma virtual en la que se apoya la acción formativa.

Justificación de los requisitos del alumnado

En relación con las Acreditaciones/titulaciones a las que se refiere el apartado de la tabla anterior relativa a “Requisitos de acceso del alumnado”, se especifica lo siguiente:
• Certificado de Profesionalidad de nivel 3 o 2 de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing y/o Informática y comunicaciones o áreas afines.
Para acreditar los requisitos de formación, se documentará con la presentación de los títulos o certificados correspondientes.
- En caso de no disponer de nivel académico mínimo indicado, el aspirante demostrará conocimientos y competencias suficientes para participar en el curso con aprovechamiento mediante la superación de una prueba de acceso de competencias básicas correspondiente a la especialidad.
- Además, la Administración deberá comprobar mediante una prueba de acceso que el candidato posee conocimientos generales relacionados con la especialidad indicados anteriormente (en Administración, empresa o economía; herramientas ofimáticas y competencias digitales básicas)

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: - Titulación universitaria en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Marketing, Ingeniería o similares (afín al campo profesional para el que da formación este programa o, capacitación profesional equivalente). - Técnico Superior de la familia profesional de Administración y gestión.
Experiencia profesional mínima requerida	Al menos, 12 meses de experiencia profesional en ocupaciones relacionadas con la especialidad que es objeto de contratación.
Competencia docente	Experiencia docente de, al menos, 500 horas de impartición de formación en la especialidad o en el campo de las competencias relacionadas con la materia objeto de contratación. O 250 horas de experiencia docente en la especialidad o en el

Competencia docente	campo de las competencias relacionadas con la materia objeto de contratación y estar en posesión de alguna de las siguientes titulaciones: -Certificado de Profesionalidad de Docencia de la Formación Profesional para el empleo (SSCE0110) o equivalente. -Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP). -Título de licenciado en Pedagogía, Psicopedagogía o de Maestro en cualquiera de sus especialidades, graduado universitario en el ámbito de la Psicología o de la Pedagogía, o un título universitario oficial de posgrado en los citados ámbitos. -Título profesional de Especialización Didáctica, el Certificado de Cualificación Pedagógica, el Máster Universitario habilitante para el ejercicio de las Profesiones Reguladas de Profesor de Educación Secundaria Obligatoria y Bachillerato, Formación Profesional y Escuelas Oficiales de idiomas.
Modalidad de teleformación	Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

Justificación de las prescripciones de formadores y tutores
Para acreditar tanto los requisitos de formación como de experiencia impartiendo formación en las horas mínimas estipuladas, se documentará con la presentación de títulos y certificados oficiales, vida laboral, certificados de empresa o contratos más liquidación (que demuestre que se han ejecutado).

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula de gestión	45.0 m²	2.4 m² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula de gestión	- Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador - PCs instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los participantes - Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa. Un paquete de software ofimático y lector de pdf. Suscripción/acceso durante el curso, para el aprendizaje práctico de la especialidad, a las

	siguientes Herramientas/aplicaciones o equivalentes (posibilidad de versiones gratuitas): - Trello, Asana o Jira (gestión proyectos/agilidad). - Canva (diseño gráfico básico y presentaciones visuales, prototipado básico). - Canvanizer/Miro (Business Model Canvas). - Excel avanzado con complementos o Power BI (análisis de datos y visualización). - Google Ads/Analytics (marketing digital y analítica web). Estas herramientas digitales o equivalentes disponen de versiones gratuitas o freemium que permiten su uso en entornos formativos, garantizando el aprendizaje práctico del alumnado.

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Aula virtual

Características
• La impartición de la formación mediante aula virtual se ha de estructurar y organizar de forma que se garantice en todo momento que exista conectividad sincronizada entre las personas formadoras y el alumnado participante así como bidireccionalidad en las comunicaciones. • Se deberá contar con un registro de conexiones generado por la aplicación del aula virtual en que se identifique, para cada acción formativa desarrollada a través de este medio, las personas participantes en el aula, así como sus fechas y tiempos de conexión.
Otras especificaciones
• Garantizar el soporte técnico permanente durante el horario docente del curso por parte del centro. • La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los

requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios necesarios.

- El equipamiento que se exige al alumnado para poder seguir el curso en modalidad virtual no podrá ser superior a un i3 con 4G y con una antigüedad máxima de 5 años, teniendo que aportar la empresa adjudicataria máquinas físicas o virtuales con la potencia suficiente en caso de ser necesaria mayor potencia. El alumnado deberá contar con conexión de banda ancha a internet para poder seguir las clases de forma síncrona

Para impartir la formación en **modalidad de teleformación**, se ha de disponer del siguiente equipamiento.

Plataforma de teleformación

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los siguientes requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios:

- **Infraestructura:**

  Tener un rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:

  a) Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas de formación profesional para el empleo que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando que el número máximo de alumnos por tutor es de 80 y un número de usuarios concurrentes del 40% de ese alumnado.

  b) Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 300 Mbs, suficiente en bajada y subida.

  Estar en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.

- **Software:**

- Compatibilidad con el estándar SCORM y paquetes de contenidos IMS.
- Niveles de accesibilidad e interactividad de los contenidos disponibles mediante tecnologías web que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.
- El servidor de la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 40 a 43 de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, así como, en lo que resulte de aplicación, en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas respecto del tratamiento de datos personales y la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.

- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Disponibilidad del servicio web de seguimiento (operativo y en funcionamiento) de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo V de la Orden/TMS/369/2019, de 28 de marzo.

- **Servicios y soporte:**

- Sustentar el material virtual de aprendizaje de la especialidad formativa que a través de ella se imparta.
- Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que de soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. Las formas de establecer contacto con este servicio, que serán mediante teléfono y mensajería electrónica, tienen que estar disponibles para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, manteniendo un horario de funcionamiento de mañana y de tarde y un tiempo de demora en la respuesta no superior a 48 horas laborables.
- Personalización con la imagen institucional de la administración laboral correspondiente, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

  Con el objeto de gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, la plataforma de teleformación integrará las herramientas y recursos necesarios a tal fin, disponiendo, específicamente, de herramientas de:
  - Comunicación, que permitan que cada alumno pueda interaccionar a través del navegador con el tutor-formador, el sistema y con los demás alumnos. Esta comunicación electrónica ha de llevarse a cabo mediante herramientas de comunicación síncronas (aula virtual, chat, pizarra electrónica) y asíncronas (correo electrónico, foro, calendario, tablón de anuncios, avisos). Será obligatorio que cada acción formativa en modalidad de teleformación disponga, como mínimo, de un servicio de mensajería, un foro y un chat.
  - Colaboración, que permitan tanto el trabajo cooperativo entre los miembros de un grupo, como la gestión de grupos. Mediante tales herramientas ha de ser posible realizar operaciones de alta, modificación o borrado de grupos de alumnos, así como creación de «escenarios virtuales» para el trabajo cooperativo de los miembros de un grupo (directorios o «carpetas» para el intercambio de archivos, herramientas para la publicación de los contenidos, y foros o chats privados para los miembros de cada grupo).
  - Administración, que permitan la gestión de usuarios (altas, modificaciones, borrado, gestión de la lista de clase, definición, asignación y gestión de permisos, perfiles y roles, autenticación y asignación de niveles de seguridad) y la gestión de acciones formativas.
  - Gestión de contenidos, que posibiliten el almacenamiento y la gestión de archivos (visualizar archivos, organizarlos en carpetas –directorios- y subcarpetas, copiar, pegar, eliminar, comprimir, descargar o cargar archivos), la publicación organizada y selectiva de los contenidos de dichos archivos, y la creación de contenidos.

- Evaluación y control del progreso del alumnado, que permitan la creación, edición y realización de pruebas de evaluación y autoevaluación y de actividades y trabajos evaluables, su autocorrección o su corrección (con retroalimentación), su calificación, la asignación de puntuaciones y la ponderación de las mismas, el registro personalizado y la publicación de calificaciones, la visualización de información estadística sobre los resultados y el progreso de cada alumno y la obtención de informes de seguimiento.

Material virtual de aprendizaje:

El material virtual de aprendizaje para el alumnado mediante el que se imparta la formación se concretará en el curso completo en formato multimedia (que mantenga una estructura y funcionalidad homogénea), debiendo ajustarse a todos los elementos de la programación (objetivos y resultados de aprendizaje) de este programa formativo que figura en el Catálogo de Especialidades Formativas y cuyo contenido cumpla estos requisitos:

- Como mínimo, ser el establecido en el citado programa formativo del Catálogo de Especialidades Formativas.
- Estar referido tanto a los objetivos como a los conocimientos/ capacidades cognitivas y prácticas, y habilidades de gestión, personales y sociales, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciase pedagógicamente de tal manera que permiten su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la adquisición de competencias, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante y a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

Otras especificaciones

Para que la acción formativa online funcione, debe ser flexible en ritmos y acceso, altamente interactiva (foros, debates, tutorías en vivo) para fomentar la participación, y con un enfoque práctico basado en la aplicación de los conocimientos a problemas reales o simulados.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 15091064 GERENTES DE EMPRESA DE SERVICIOS A OTRAS EMPRESAS, EN GENERAL, CON MENOS DE 10 ASALARIADOS
- 2613 ANALISTAS FINANCIEROS
- 26211015 ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN
- 26221036 TÉCNICOS MEDIOS EN ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, EN GENERAL
- 26221045 TÉCNICOS SUPERIORES EN ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, EN GENERAL
- 26511030 TÉCNICOS EN ESTUDIOS DE MERCADO Y OPINIÓN PÚBLICA(MARKETING)
- 26511049 TÉCNICOS EN PUBLICIDAD Y/O RELACIONES PÚBLICAS
- 26511058 TÉCNICOS MEDIOS EN INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- 26511085 GESTORES DE REDES SOCIALES
- 35101019 AGENTES COMERCIALES
- 35101028 DELEGADOS COMERCIALES, EN GENERAL
- 41131015 EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS DE ENTIDADES FINANCIERAS
- 41131033 EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS DE SEGUROS
- 41131042 EMPLEADOS DE GESTIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS
- 53001012 COMERCIANTES PROPIETARIOS DE TIENDAS

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

Centro Móvil

Es posible impartir esta especialidad en centro móvil.

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1:	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES Y TENDENCIAS EMERGENTES

OBJETIVO

Analizar modelos de negocio digitales y tendencias tecnológicas para identificar oportunidades de innovación aplicables al entorno empresarial.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 25 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Modelos de negocio digitales: concepto, tipologías y evolución.
- Modelos basados en plataformas, suscripción, ecommerce, SaaS y m-commerce.
- Análisis de casos reales de negocio digital.
- Introducción al Big Data aplicado a la toma de decisiones.
- Blockchain: fundamentos y aplicaciones empresariales.
- Identificación de tendencias emergentes y oportunidades de negocio.
- Análisis de escenarios futuros en entornos digitales.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Analizar modelos de negocio digitales identificando oportunidades de innovación.
- Interpretar tendencias tecnológicas y de mercado aplicadas a entornos empresariales.
- Evaluar el impacto de tecnologías emergentes en la generación de valor.
- Aplicar pensamiento crítico en la toma de decisiones estratégicas.
- Identificar oportunidades de negocio basadas en la digitalización.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2:	CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO

OBJETIVO

Aplicar metodologías de innovación y diseño centrado en el usuario para generar soluciones de negocio viables.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Técnicas de creatividad e ideación aplicadas a negocio.
- Análisis del cliente: necesidades, comportamiento e insights.
- Segmentación de usuarios y elaboración de perfiles (personas).
- Metodología Design Thinking: fases y aplicación práctica.
- Herramientas digitales de diseño y prototipado (Miro, Canva, Figma).
- Desarrollo de prototipos y productos mínimos viables (MVP).
- Validación de soluciones mediante pruebas con usuarios.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Generar ideas innovadoras mediante técnicas de creatividad aplicadas a negocio.
- Analizar necesidades del usuario para diseñar soluciones centradas en el cliente.
- Aplicar metodologías de diseño (Design Thinking) en entornos profesionales.
- Desarrollar prototipos y validar soluciones con usuarios.
- Colaborar en procesos creativos en equipos multidisciplinares.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3: DISEÑO Y VALIDACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

OBJETIVO

Diseñar y validar modelos de negocio digitales utilizando herramientas ágiles y orientadas al mercado.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 25 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Diseño de modelos de negocio digitales.
- Análisis del entorno competitivo y del mercado.
- Herramientas: Business Model Canvas y Lean Canvas.
- Definición de propuesta de valor y segmentos de clientes.
- Formulación y validación de hipótesis de negocio.
- Prototipado (mockups) y testeo con usuarios.
- Iteración y mejora continua mediante metodologías ágiles.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Diseñar modelos de negocio digitales utilizando herramientas específicas.
- Analizar el entorno competitivo para la toma de decisiones estratégicas.
- Formular y validar hipótesis de negocio mediante metodologías ágiles.
- Desarrollar propuestas de valor ajustadas a segmentos de clientes.
- Iterar y mejorar modelos de negocio a partir de resultados obtenidos.

MÓDULO DE FORMACIÓN 4:	DESARROLLO DE CLIENTES, LANZAMIENTO Y MÉTRICAS CLAVE

OBJETIVO

Aplicar estrategias de desarrollo de clientes y análisis de métricas para validar y hacer crecer negocios digitales.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Metodología Lean Startup aplicada al desarrollo de clientes.
- Estrategias de captación, conversión y fidelización.
- Herramientas de gestión de clientes (CRM: HubSpot, Zoho u otros).
- Definición y análisis de indicadores clave (KPIs: CAC, LTV, conversión).
- Estrategias de lanzamiento de productos y servicios.
- Uso de herramientas de analítica (Google Analytics u otras).
- Evaluación de resultados y toma de decisiones.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Aplicar estrategias de captación y fidelización de clientes en entornos digitales.
- Gestionar proyectos mediante metodologías ágiles (Scrum, Kanban).
- Definir y analizar indicadores clave (KPIs) para la toma de decisiones.
- Evaluar resultados de lanzamiento de productos o servicios digitales.
- Utilizar herramientas digitales para la gestión de clientes y dato.

MÓDULO DE FORMACIÓN 5:	GESTIÓN FINANCIERA, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

OBJETIVO

Planificar y gestionar los recursos financieros de proyectos digitales, identificando fuentes de financiación y comunicando propuestas a inversores.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Fundamentos financieros aplicados a negocios digitales.
- Elaboración de planes financieros (ingresos, costes, rentabilidad).
- Cálculo del punto de equilibrio y análisis de viabilidad.
- Fuentes de financiación: inversión privada, crowdfunding y financiación alternativa.
- Valoración de startups y aspectos básicos de pactos de socios.
- Optimización de costes y control financiero en entornos digitales.
- Elaboración de business plan orientado a inversores.
- Técnicas de comunicación: elevator pitch y presentaciones eficaces.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Planificar la gestión financiera de proyectos digitales.
- Analizar la viabilidad económica de iniciativas empresariales.
- Identificar y seleccionar fuentes de financiación adecuadas.
- Elaborar propuestas de negocio orientadas a la captación de inversión.
- Comunicar proyectos de forma eficaz a potenciales inversores.

MÓDULO DE FORMACIÓN 6:	MARKETING DIGITAL Y MEJORA CONTINUA EN NEGOCIOS DIGITALES

OBJETIVO

Diseñar e implementar estrategias de marketing digital basadas en datos para la captación y fidelización de clientes.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Fundamentos del marketing digital y embudo de conversión.
- Estrategias SEO y SEM.
- Gestión de redes sociales (Social Media Marketing).
- Email marketing y automatización (Mailchimp u otros).
- Publicidad digital (Google Ads, Meta Ads).
- Analítica de campañas y optimización de resultados.
- Herramientas digitales de gestión de marketing.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Diseñar estrategias de marketing digital orientadas a resultados.
- Analizar datos de campañas para optimizar acciones de marketing.
- Gestionar canales digitales de captación y comunicación con clientes.
- Aplicar herramientas de automatización en marketing digital.
- Implementar procesos de mejora continua basados en análisis de datos.

MÓDULO DE FORMACIÓN 7: TECNOLOGÍAS EMERGENTES APLICADAS A LOS NEGOCIOS DIGITALES

OBJETIVO

Analizar y aplicar tecnologías emergentes para mejorar procesos y generar valor en entornos empresariales digitales.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Cloud Computing: aplicaciones en negocio.
- Big Data y analítica para la toma de decisiones.
- Inteligencia artificial aplicada a marketing y gestión.
- Automatización de procesos empresariales.
- Internet de las cosas (IoT): aplicaciones prácticas.
- Blockchain: trazabilidad, seguridad y uso empresarial.
- Casos reales de aplicación de tecnologías emergentes.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Analizar el potencial de tecnologías emergentes en entornos empresariales.
- Aplicar soluciones tecnológicas para la mejora de procesos de negocio.
- Analizar la viabilidad de la implantación de tecnologías emergentes en proyectos digitales.
- Adaptarse a entornos tecnológicos en constante evolución.
- Integrar herramientas digitales en la gestión empresarial.

ORIENTACIONES METODOLÓGICAS

La metodología de impartición de la acción formativa será activa, participativa y orientada a la práctica, favoreciendo el aprendizaje significativo mediante la aplicación de los contenidos a situaciones reales o simuladas del entorno empresarial digital.
Se empleará un enfoque basado en proyectos (ABP), en el que el alumnado desarrollará de forma progresiva un proyecto de negocio digital, integrando los conocimientos y habilidades adquiridos en cada módulo.
Orientación de Actividades de aprendizaje por módulo. Estas actividades formativas estarán diseñadas para facilitar la adquisición progresiva de competencias, integrándose en el desarrollo del proyecto de negocio digital:

- Módulo 1: Nuevos modelos de negocio digitales y tendencias emergentes
- Análisis de informes y tendencias del mercado digital
- Debate sobre casos reales de modelos de negocio disruptivos
- Identificación de oportunidades de negocio
- Elaboración de un primer Business Model Canvas
- Módulo 2: Creatividad, innovación y diseño centrado en el usuario
- Taller de Design Thinking para detección de necesidades
- Dinámicas de generación de ideas (ideación)

- Desarrollo de prototipos (mockups o wireframes)
- Validación inicial de soluciones con usuarios
- Módulo 3: Diseño y validación de modelos de negocio
- Desarrollo del Business Model Canvas y Lean Canvas
- Simulación de entrevistas a clientes
- Formulación y validación de hipótesis de negocio
- Definición y ajuste de la propuesta de valor
- Módulo 4: Desarrollo de clientes, lanzamiento y métricas clave
- Definición de indicadores clave (KPIs)
- Simulación de gestión ágil de proyectos (Scrum/Kanban)
- Análisis de métricas y toma de decisiones
- Ajuste del modelo de negocio basado en resultados
- Módulo 5: Gestión financiera, inversión y financiación de proyectos
- Elaboración de un plan financiero básico
- Cálculo de costes, ingresos y viabilidad
- Simulación de rondas de financiación
- Desarrollo y presentación de elevator pitch
- Módulo 6: Marketing digital y mejora continua
- Diseño de estrategias de marketing digital
- Simulación o análisis de campañas (SEO, SEM, redes sociales)
- Creación de embudos de conversión (funnel)
- Análisis de resultados y optimización
- Módulo 7: Tecnologías emergentes aplicadas a los negocios digitales
- Talleres prácticos con herramientas digitales
- Análisis de casos de uso reales (IA, blockchain, IoT)
- Aplicación de tecnologías al proyecto desarrollado
- Propuesta de mejora e innovación del modelo de negocio

Las actividades propuestas tienen un carácter eminentemente práctico y están orientadas al desarrollo progresivo de un proyecto de negocio digital, permitiendo al alumnado aplicar de forma integrada los conocimientos adquiridos en cada módulo y favoreciendo la adquisición de competencias profesionales en entornos reales de trabajo.

- Proyecto integrador

A lo largo de la acción formativa, el alumnado desarrollará un proyecto de negocio digital que se irá construyendo a lo largo de todos los módulos, integrando los conocimientos y habilidades adquiridos, que incluirá:

- Diseño del modelo de negocio
- Validación con usuarios
- Plan financiero
- Estrategia de marketing
- Aplicación de tecnologías digitales

Este proyecto permitirá consolidar el aprendizaje y evaluar la adquisición de competencias de forma integral.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicite, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.

La evaluación del aprendizaje se basará en la aplicación de conocimientos a situaciones reales o simuladas, priorizando el desarrollo de competencias profesionales en entornos digitales.
Propuesta de actividades evaluables por módulo:

- Módulo 1
- Análisis de tendencias y modelos de negocio.
- Elaboración de Business Model Canvas inicial.
- Módulo 2
- Desarrollo de ideas mediante Design Thinking.
- Creación de prototipo (mockup o wireframe).
- Módulo 3
- Desarrollo y validación del modelo de negocio.
- Simulación de entrevistas a clientes.
- Módulo 4
- Definición de KPIs y análisis de métricas.
- Simulación de gestión ágil de proyecto.
- Módulo 5
- Elaboración de plan financiero.
- Presentación de proyecto a inversores (pitch).
- Módulo 6
- Diseño de estrategia de marketing digital.
- Análisis de campañas y funnel.
- Módulo 7
- Aplicación de tecnologías emergentes al proyecto.
- Propuesta de mejora e innovación.

Proyecto final integrador. El alumnado desarrollará y presentará un proyecto de negocio digital que incluirá:

- Modelo de negocio validado.
- Prototipo o solución propuesta.
- Plan financiero básico.
- Estrategia de marketing digital.
- Aplicación de tecnologías emergentes.