IM Education

UTAMED | UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ATLÁNTICO MEDITERRÁNEO

MICROCREDENCIAL EN

GROWTH HACKING

BEST MARKETING SCHOOL IN 2025

QS STARS

01

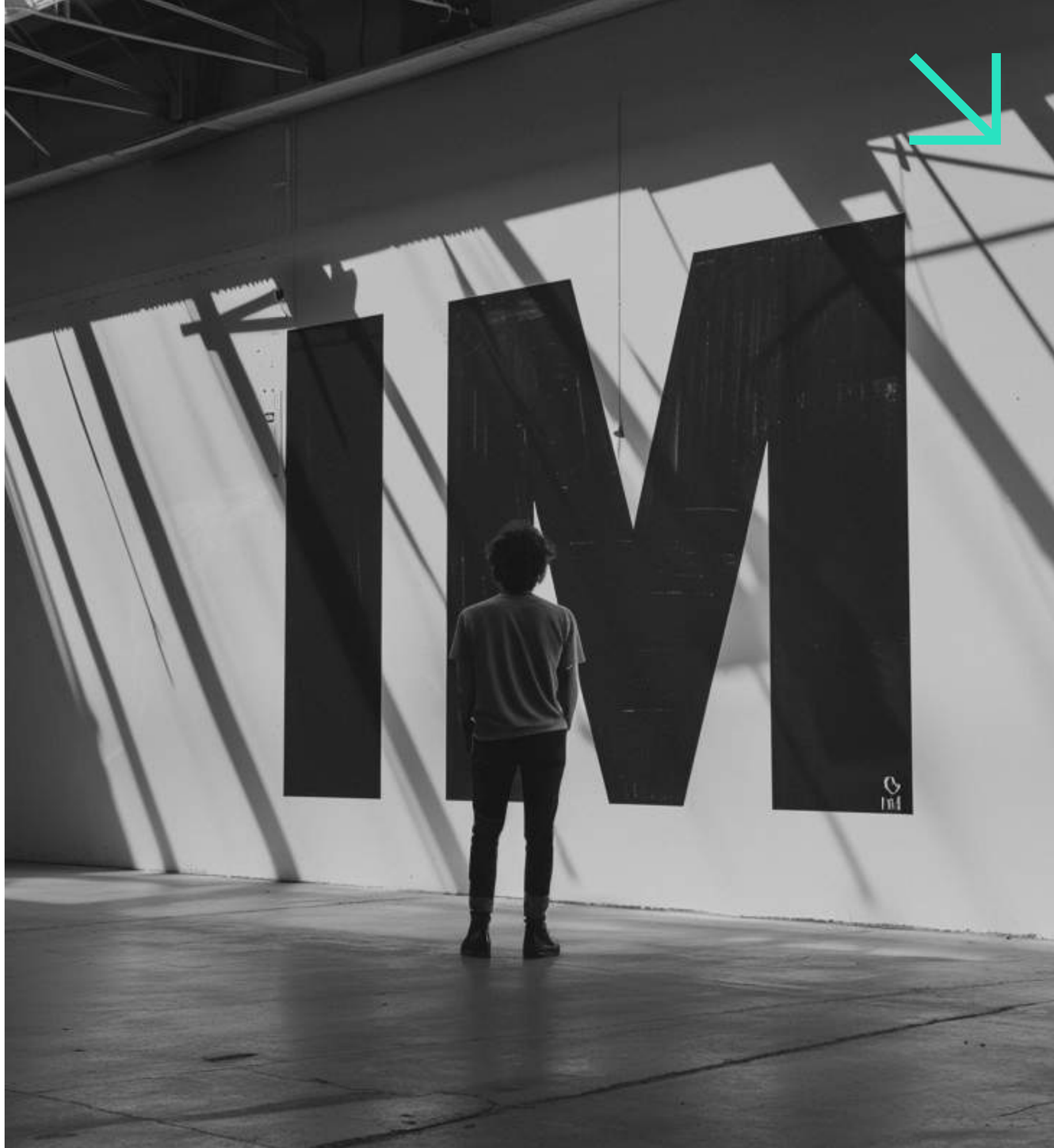
WHY IM EDUCATION

Porque el marketing ya no se trata solo de saber usar herramientas, sino de entender lo que hay detrás de cada clic, cada dato y cada decisión.
En IM no formamos repetidores de fórmulas, formamos personas con criterio.

Personas que saben cuándo seguir una tendencia y cuándo romperla con sentido.
Aquí no vienes a memorizar conceptos, vienes a ponerlos a prueba.
No hacemos magia, hacemos estrategia.
Con ideas claras, práctica constante y una comunidad que piensa, discute y construye.

Y quizá por eso nos han reconocido este año con el **Premio a Mejor Escuela de Marketing Digital 2025.**
No porque gritemos más fuerte, sino porque lo hacemos diferente.

Porque mientras algunos aún enseñan el marketing de hace cinco años, nosotros estamos preparando a quienes van a inventar el de mañana.



02

UN MODELO EDUCATIVO INNOVADOR

Acceso total desde el primer día. Desde el momento en que inicias tu programa, dispones de:

- Profesores disponibles desde el primer día hasta el final.
- Asignaturas abiertas desde el inicio para estudiar a tu ritmo.
- Campus Virtual como centro de gestión del programa.
- Webinars en directo y grabados con actualización continua.
- Canal Digital 360° con recursos, masterclasses y material extra.
- Flexibilidad total: sin depender de un único horario ni formato.

03 INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA

Este programa te introduce de forma práctica al mundo del growth hacking y al enfoque que utilizan las empresas digitales para crecer mediante experimentación, métricas y análisis continuo.

Aprenderás cómo identificar oportunidades de crecimiento, entender el comportamiento del usuario, aplicar psicología y social proof, y usar el método científico para crear y testear hipótesis.

También descubrirás cómo funciona el funnel AARRR y cómo optimizar cada fase para atraer, activar y retener usuarios.

Dominarás conceptos clave como CRO, Lean Startup y análisis de datos para mejorar resultados de forma constante y con recursos limitados.

Un curso diseñado para que entiendas el lenguaje del growth, adquieras competencias reales y puedas dar tus primeros pasos en la optimización y el crecimiento digital con claridad y criterio.

04

PENSADO PARA TI

- Personas que quieren entender cómo crecen realmente los proyectos digitales.
- Recién graduados que buscan una entrada práctica al mundo del growth.
- Emprendedores que necesitan validar ideas y conseguir tracción rápida.
- Profesionales de marketing que quieren añadir experimentación y métricas a su perfil.
- Creativos que desean aprender a convertir ideas en resultados medibles.
- Freelancers que quieren ampliar servicios hacia performance y optimización.
- Equipos internos que buscan mejorar la adquisición, activación o retención de usuarios.
- Personas que quieren trabajar con datos sin necesitar un nivel técnico avanzado.
- Perfiles que quieren iniciarse en Growth Marketing, CRO o Lean Startup.
- Profesionales de marketing que quieren orientarse al growth, tanto orgánico como de performance.

05

SALIDAS PROFESIONALES

- Asistente de Growth Marketing para apoyo en tareas de experimentación y análisis.
- Junior en optimización de funnels (AARRR) y mejora de la conversión.
- Apoyo en análisis de datos, métricas y reporting de rendimiento.
- Asistente en CRO, testeo de hipótesis y optimización de experiencias.
- Colaborador en adquisición de clientes y estrategias de canales.
- Junior en activación y retención de usuarios para productos digitales.
- Soporte en creación de planes de fidelización y uso de hábitos de producto.
- Apoyo en proyectos Lean Startup y procesos ágiles orientados al crecimiento.
- Asistente en tareas de investigación del consumidor y análisis de comportamiento.
- Primeros roles en departamentos de marketing orientados a crecimiento y performance.
- Perfiles preparados para avanzar hacia Growth Marketer, CRO Specialist o Product Growth con más formación.

06

ESTRUCTURA ACADÉMICA

El microcredencial se divide en 12 módulos, todos ellos diseñados para comenzar desde cero y facilitar una progresión natural desde lo básico a lo estratégico:

BEST MARKETING SCHOOL IN 2025 “DONDEESTUDIAR AWARDS”

07

MÓDULOS CON IMPACTO DIRECTO

01

INTRODUCCIÓN AL GROWTH HACKING

Comprende la filosofía del growth hacker, el método científico aplicado al crecimiento y el modelo AARRR para detectar oportunidades y acelerar resultados.

02

EL PERFIL Y EL ROL DEL GROWTH HACKER

Domina cómo piensa, trabaja y actúa un growth hacker dentro de una empresa, aplicando pensamiento lateral y enfoques creativos basados en datos.

03

EL MÉTODO AARRR Y EL CICLO DE CRECIMIENTO

Domina el funnel de crecimiento completo: adquisición, activación, retención, retorno y referidos. Aprende a identificar cuellos de botella.

08 MÓDULOS CON IMPACTO DIRECTO

04

RECONOCIMIENTO DEL ESTADO DE LA EMPRESA

Analiza contexto, riesgos, tiempos y popularidad para definir objetivos de crecimiento coherentes con la realidad del proyecto.

05

MÉTRICAS, KPI Y ANÁLISIS

Comprende cómo recoger datos, interpretarlos y transformarlos en decisiones, integrando Google Analytics, Tag Manager y métricas clave como CPA, LTV o RPU.

06

ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN DE OPORTUNIDADES

Aprende a aplicar auditorías analíticas, interpretar KPI, detectar oportunidades de conversión y utilizar herramientas como Google Analytics, Tag Manager y Excel para marketeros.

09

MÓDULOS CON IMPACTO DIRECTO

07

CÓMO COMPROBAR TU HIPÓTESIS

Aprende a formular hipótesis, testearlas con encuestas y focus groups, aplicar fundamentos estadísticos y evitar sesgos para tomar decisiones basadas en evidencia.

08

ATRACCIÓN DE CLIENTES: HACKS PARA ATRAER

Domina de dónde vienen los clientes, cómo optimizar touchpoints, usar scraping, elegir canales y aplicar estrategias omnicanal para generar adquisición.

09

ACTIVAR LA VENTA: HACKS PARA VENDER

Comprende cómo pasar a la acción, detectar puntos fuertes, crear momentos WOW, optimizar CTA, aplicar CRO, mejorar UX y utilizar herramientas que convierten.

10

MÓDULOS CON IMPACTO DIRECTO

10

FIDELIZACIÓN: HACKS PARA RETENER CLIENTES

Aprende las etapas de la retención, cómo evitar el abandono, formar hábitos, usar email y redes para retener, y construir un plan de fidelización sólido.

11

ESCALABILIDAD E ITERACIONES LEAN

Domina Lean Startup, métodos ágiles, desarrollo de cliente y viralidad. Aprende a escalar, usar referidos y crear un plan de crecimiento continuo y sostenible.

11

MÓDULO OPTATIVO

12

SOFT SKILLS PARA EL LIDERAZGO Y LA ESTRATEGIA DIGITAL CON IA

Este programa potencia las habilidades clave para el entorno digital: proactividad, comunicación eficaz, liderazgo, creatividad y productividad. El alumno aprende a diseñar estrategias de negocio y marketing con herramientas como DAFO, CAME, objetivos SMART y Business Model Canvas, aplicando metodologías ágiles, técnicas de growth hacking y el uso práctico de la inteligencia artificial para mejorar resultados y competitividad profesional

12

TITULACIÓN

Micro-credencial con **titulación propia universitaria de formación permanente**, regulada por el Real Decreto 822/2021 e integrada en el Sistema Universitario Español. Formación universitaria aplicada, orientada a la adquisición de competencias profesionales específicas y directamente transferibles al mercado laboral. Programa referenciado al nivel 5 del Marco Europeo de Cualificaciones (EQF), a efectos informativos y profesionales. Título expedido por la Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo (UTAMED), en el marco del EEES.

Professional Certificate (sin coste adicional) Certificación profesional propia emitida por IM Digital Business School, que acredita las competencias prácticas adquiridas durante el programa. IM Education es una Business School de referencia internacional, con acreditación de 5 estrellas por QS Stars

13

DOBLE TITULACIÓN: UNIVERSIDAD + IM

Obtén tu título por la universidad colaboradora y por IM, sumando prestigio académico y reconocimiento profesional en tu perfil.

Soft Skills para el Liderazgo y la Estrategia Digital con IA

No es solo formación. Es la mentalidad, la estrategia y el rendimiento que separan a los buenos de los que realmente destacan en digital.

Masterclass en directo, 2 veces por semana

Conéctate con expertos, trabaja casos reales y mantente siempre un paso por delante de las tendencias del sector.

Mentorización personalizada para tu carrera

Te acompañamos de verdad: definimos tu perfil, potenciamos tu marca personal y te ayudamos a construir tu siguiente paso profesional.

14

TUS PROFES

Nuestros profesores no son teóricos del marketing.
Son profesionales en activo que están ahí fuera, liderando campañas, escalando marcas y resolviendo en directo los mismos retos que tú tendrás mañana. Y no vienen a leerte diapositivas. Vienen a compartir lo que funciona, lo que no, y lo que no sale en los libros.

PILAR YÉPEZ

Más de 20 años de experiencia en marketing digital.

SOFÍA KARIAKIN

Cuenta con 10 años de experiencia creando y ejecutando campañas de Google Ads.

XAVIER CASTELLNOU

Más de 20 años de experiencia en marketing digital.

15 TUS PROFES

ÁREA DE COMUNICACIÓN DIGITAL Y NEGOCIOS DIGITALES

DANIEL MAESTRO

Más de 20 años de experiencia en negocios digitales, marketing y ventas.

ÁREA DE MARKETING DIGITAL Y NEGOCIOS DIGITALES

LAURA ARIAS GARCÍA

Más de 5 años de experiencia en medios y moda con enfoque en transformación digital.

ÁREA DE MARKETING DIGITAL

MÒNICA LUCENA

Más de 8 años de experiencia en el sector audiovisual aplicada al marketing digital.

16 TUS PROFES

Pero lo que realmente marca la diferencia no es solo quién enseña, sino cómo lo hacemos. Nuestro método se inspira en el **modelo educativo finlandés** y se basa en el **Project-Based Learning** (PBL): *aprender haciendo, resolviendo problemas reales y trabajando en proyectos que simulan situaciones del mundo profesional.*

ÁREA DE MARKETING DIGITAL

YAINIRE MARTINEZ

Con más de 12 años de experiencia desarrollando estrategias digitales y de marketing.

ÁREA DE MARKETING DIGITAL Y NEGOCIOS DIGITALES

SARA GARCÍA

Más de 5 años de experiencia en dirección de Influencers, contenido y asesoramiento.

ÁREA DE COMUNICACIÓN DIGITAL Y NEGOCIOS DIGITALES

ROXANA JABALERA

Más de 10 años de experiencia en marketing y negocios digitales.

17

MODALIDADES DE ESTUDIO

Todos los programas se cursan bajo un mismo modelo académico, con idéntico acceso a contenidos, profesores y recursos, independientemente de la modalidad elegida.

Online - La opción más flexible
Acceso completo a todos los contenidos, clases grabadas, materiales y recursos del campus durante todo el programa. Ideal para quienes necesitan compatibilizar estudios con trabajo u otras responsabilidades.

Videopresencial - *La experiencia híbrida*
Participa en sesiones por videoconferencia, interactúa con profesores y compañeros y accede a todos los recursos digitales del campus.

Presencial - *La experiencia en aula*
Una modalidad pensada para quienes valoran el contacto presencial sin renunciar a las ventajas del entorno digital.

18
+INFO

DURACIÓN

- 2 meses
- 8 ECTS
- 200hs

PRECIOS

Presencial (Madrid/Barcelona).....**1.350€**

Vídeopresencial(Clases en directo).....**1.050€**

100% Online.....**750€**

CONDICIONES ESPECIALES DE LANZAMIENTO

Los precios indicados corresponden al precio oficial del programa. A los alumnos particulares se les aplica una **condición especial de lanzamiento** del **25%**. Condición no aplicable a empresa

19

+DE IM

OPINIONES DE ALUMNOS

RANKINGS Y CERTIFICACIONES

EQUIPO DOCENTE

SOBRE NOSOTROS

DEPARTAMENTO DE PRÁCTICAS Y EMPLEO

ALIANZAS UNIVERSITARIAS

EXPERIENCIA IM

NUESTRO BLOG

20 RANKINGS

IM ha sido reconocida por algunas de las certificaciones más exigentes del sector educativo, y no por casualidad. Cada ranking, cada sello y cada premio responde a una sola cosa: la calidad real del aprendizaje, la experiencia del alumno y el impacto profesional de nuestra formación. Desde QS Stars hasta los Student Choice Awards, pasando por certificaciones internacionales de excelencia educativa.

AWARDED BEST MARKETING SCHOOL IN SPAIN IN 2025.

21 IM EDUCATION

UTAMED | UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ATLÁNTICO MEDITERRÁNEO

TELÉFONO:

+34 931 593 373 BCN
+34 911 593 433 MAD

EMAIL:

info@im.education

DIRECCIÓN:

Carrer de Can Ràbia, 3-5, Planta 4, Sarrià-Sant Gervasi, 08017 Barcelona

C. de Edgar Neville, 33, Tetuán, 28020 Madrid

PÁGINA WEB:

im.education