



**MÁSTER EN**

**ESTRATEGIA DIGITAL, MARKETING  
ONLINE Y COMUNICACIÓN 2.0**



## ÍNDICE

Bienvenido a IFFE Business School	3
Objetivos del Programa	5
Metodología	6
Sistema de evaluación	8
Horario y Calendario	9





Programa	10
Entidades colaboradoras y Alianzas estratégicas	14
Condiciones económicas	17
Comunidad IFFE / Prácticas	17
Admisión y Matrícula	18





## BIENVENIDO A IFFE BUSINESS SCHOOL

**IFFE Business School** es una Entidad de Formación de Postgrado en Management y Gestión, de ámbito nacional e internacional, con una clara vocación hacia la práctica empresarial. Los retos constantes que se presentan en la actualidad a las empresas les exigen estar en permanente adaptación y disponer de las herramientas que ofrece el conocimiento para su incorporación a todas las áreas de gestión.

La **Formación** orientada a la dirección y la gestión ha de estar fundada en la reflexión sobre lo aplicado en el mundo real.

Los referentes teóricos son imprescindibles, pero nuestros alumnos precisan los aportes prácticos y específicos que poseen los profesionales de nuestro cuadro docente. Hemos de ir más allá de la búsqueda del mero conocimiento especulativo y teórico, para conquistar la realidad del mundo cambiante de las organizaciones y los mercados.

Actualizarse a lo largo de toda la vida profesional permite ajustarse a los cambios en entornos complejos. Ello nos obliga a convertirnos en algo más que una Escuela de Negocios al uso y nos aboca a ser un centro de oportunidades profesionales y empresariales.

***“Nuestra visión es construir un ecosistema de conocimiento, semilla de una nueva generación de profesionales.”***

Nuestro profesorado está compuesto por profesionales con un obligado perfil académico pero también con una necesaria presencia y vinculación al mundo empresarial.

Ofrecemos a los alumnos metodologías avanzadas para lograr una completa formación en el ámbito profesional en consonancia con unos valores que fomentan la **orientación a la**

**práctica, la innovación y el emprendimiento**, así como un entorno que estimula la creatividad, la eficacia y la responsabilidad.

La metodología, la relación con las empresas, la vocación de conocimiento global y las instalaciones en plena naturaleza suponen algunos pilares sobre los que se basa la formación en IFFE.

- ✓ **Comunidad IFFE:** Personas que aúnan conocimiento, solidaridad, respeto y coherencia. Personas y profesionales íntegros.
- ✓ **Hábitat Empresarial:** Potenciar el capital relacional de nuestra comunidad IFFE.

### 1 ACTITUD Y APTITUD

Fomento del trabajo en equipo, desarrollo de competencias y capital relacional, evaluación continua al alumno, evaluación del esfuerzo y participación.

### 2 DINAMISMO Y PRAGMATISMO

Sesiones estructuradas con un carácter eminentemente pragmático y dinámico.

### 3 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

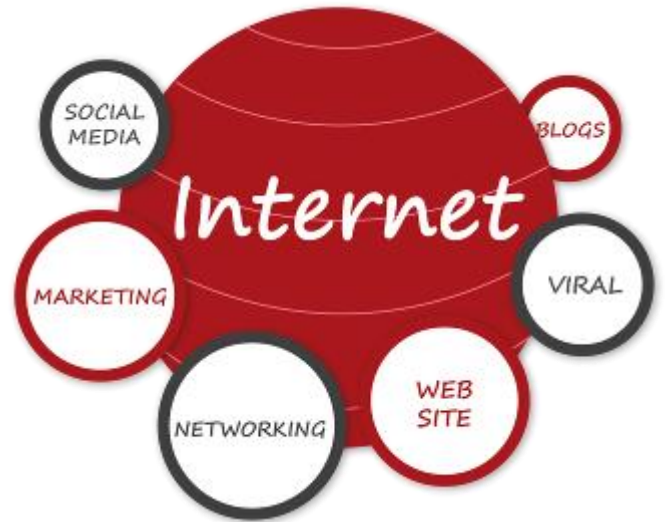
Potenciar el pensamiento creativo, espíritu emprendedor, búsqueda de modelos de negocio innovadores y sostenibles.





## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El **Máster en Estrategia Digital, Marketing Online y Comunicación 2.0** de **IFFE Business School** proporciona tanto los conocimientos técnicos como las habilidades precisas para que se formen auténticos especialistas en Estrategia Online, Comunicación 2.0 y todo lo referente al Marketing en formato digital. Con ello, los alumnos serán capaces de dirigir y gestionar empresas digitales, concebir y desarrollar proyectos de tipo web, además de desempeñar funciones de relevancia en departamentos de Comunicación y Marketing Online de las empresas. A través de una formación eminentemente práctica, mediante la adquisición de dichos conocimientos, habilidades y destrezas, se conseguirá que los alumnos desarrollen elevados niveles de trabajo en equipo y de flexibilidad, requeridos en el mundo online en que estamos inmersos.



La meta que persigue el **Máster en Estrategia Digital, Marketing Online y Comunicación 2.0** de **IFFE Business School** es la inserción y promoción de los alumnos en el mercado laboral más actual, aprovechando los conocimientos adquiridos durante el mismo, los cuales representarán una determinante ventaja competitiva frente a otros profesionales. En una realidad empresarial en la que se demandan cada vez más profesionales expertos en el mundo digital y la comunicación online, esta formación posibilita desempeñar labores de digital manager, social manager strategist, social media manager, responsable de contenidos digitales o community manager.

**“Nuestro objetivo principal es transferir a los alumnos los conocimientos, recursos y valores, tanto teóricos como prácticos que les capaciten para un óptimo desarrollo de sus capacidades y tareas en el ámbito digital.”**

### Aprenderás a...

Conocer la gestión empresarial propia de los negocios digitales.

Saber diseñar campañas online y hacer uso de las técnicas del marketing digital.

Obtener resultados de la gestión adecuada de los entornos web.

Rentabilizar las posibilidades que ofrece el e-commerce.

Ejercitar el liderazgo en la gestión de equipos virtuales.





## METODOLOGÍA

IFFE Business School desarrolla su oferta formativa basándose en una **metodología propia** que garantiza el éxito de todos sus programas.

La formación de IFFE Business School destaca por ofrecer un **enfoque global**, orientada al mercado laboral e íntimamente ligada a las necesidades reales de la empresa. Se busca transmitir a los alumnos experiencias y tendencias en cada una de las disciplinas impartidas.

El **clastro docente**, integrado por profesionales de prestigio procedentes del mundo de la empresa, nos permite ofrecer una formación que combina la teoría con una visión eminentemente práctica, en la que no sólo se transmiten conocimientos, sino también experiencias reales que preparan a nuestros alumnos para la vida profesional.





El programa del **Máster en Estrategia Digital, Marketing Online y Comunicación 2.0** se desarrolla a través de sesiones que combinan la presentación de conceptos y metodologías con la preparación y discusión de casos prácticos, incluyendo:

- Estudio de casos empresariales, análisis y posterior discusión en grupo.
- Estudio de notas técnicas que desarrollan la temática a tratar.
- Análisis de lecturas sobre noticias actuales relacionadas con la materia estudiada.
- Asistencia a seminarios y charlas donde distintos profesionales expondrán sus experiencias y las tendencias en determinados sectores.
- El programa exige la elaboración de un proyecto fin de Máster, donde poner en práctica las herramientas y el conocimiento adquirido a lo largo del mismo.



Durante el transcurso del programa, **IFFE Business School** pone a disposición de sus alumnos las herramientas necesarias para la práctica y perfeccionamiento de su **nivel de inglés**, haciendo especial hincapié en el desarrollo de las habilidades de comunicación oral.

En **IFFE Business School** damos especial importancia al uso de las nuevas tecnologías para facilitar el seguimiento y aprovechamiento de la oferta formativa presencial. La utilización de nuestro **campus virtual** permite a los alumnos disponer de los distintos materiales de estudio con anterioridad a las sesiones presenciales para sacar un mayor partido de las mismas y propiciar el encuentro e interrelación entre los estudiantes.

**IFFE Business School** programará **tutorías** para facilitar al alumno la comprensión y el refuerzo de las materias impartidas a lo largo del Programa, así además de realizar el seguimiento del proyecto fin de Máster.



**Tendrás a tu disposición...**

**Inglés empresarial**

**Campus virtual**

**Tutorías personalizadas**





## SISTEMA DE EVALUACIÓN

### PROYECTO FIN DE MÁSTER

El proyecto fin de Máster tiene por objeto poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo del curso. La temática será propuesta, y en su caso, aprobada, por la Dirección Académica del Programa y podrá realizarse en grupo o de modo individual. El proyecto fin de Máster será defendido ante un tribunal compuesto por docentes y profesionales.

### TRABAJOS EN GRUPO

Los alumnos desarrollarán distintos trabajos en grupo a lo largo del Programa fomentándose de esta manera el trabajo en equipo.

### CASOS PRÁCTICOS

En cada módulo se plantearán casos prácticos al alumno, valorándose el desarrollo del trabajo y los resultados obtenidos, la lógica y coherencia en el análisis y la presentación del mismo.

### EXÁMENES

A lo largo del Programa el alumno realizará exámenes de las distintas áreas temáticas que permitan evaluar sus avances.



## HORARIO Y CALENDARIO



### DURACIÓN

El plan de estudios tiene una dedicación de **600 horas** y se desarrollará entre los meses de **octubre y julio**.



### HORARIO

Las clases presenciales se impartirán los **viernes** por la tarde y los **sábados** por la mañana.



### ASISTENCIA

Es preceptiva la asistencia a **un mínimo del 90%** de las clases presenciales, tanto teóricas como prácticas, para obtener el título.





## PROGRAMA

### MÓDULO COMUNICACIÓN Y COMMUNITY MANAGEMENT

#### Marca personal

Explicar las posibilidades que ofrece la Red para el desarrollo de la marca personal. Mostrar cómo se gestiona desde el punto de vista personal la presencia en la Red.

#### Plan de comunicación online

Determinar las características, claves y desarrollo de un plan de comunicación 2.0. Diseñar un plan de comunicación 2.0.

#### Plan de comunicación offline

Aprender las características, claves y desarrollo de un plan de comunicación offline. Diseñar un plan de comunicación offline.

#### Gabinetes de comunicación

Conocer el funcionamiento de un gabinete de comunicación en sus funciones y atribuciones generales, así como en sus tareas en el día a día.

\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.

### Content manager y coberturas multimedia

Desarrollo de contenido online para medios propios, pagados y ganados. Cobertura de eventos y acciones en formato multimedia.

### Community management

Conocer en qué consiste, cuáles son las tareas y cómo es el día a día de un community manager internacional. Trabajar la presencia en redes de una marca y las principales herramientas. Conocer qué se dice en la red sobre una empresa. Desarrollar las principales herramientas de gestión de una crisis de reputación en las redes sociales.

### Gestión de medios sociales

Establecer las características de las principales redes, además de aprender a desarrollar, gestionar y planificar una estrategia en medios sociales. Gestionar la presencia en redes.

## MÓDULO GESTIÓN EMPRESARIAL APLICADA AL NEGOCIO DIGITAL

### Estrategia digital

Conocer cuáles deben ser los objetivos y diseñar la estrategia digital de una empresa, los canales, dispositivos y soportes que se utilizan, qué papel juegan los proveedores y de qué manera se analiza y mide el resultado de dicha estrategia.

### Marco legal en internet

Considerar y determinar las principales disposiciones legales para el desarrollo de proyectos digitales. Aspectos legales que influyen en un proyecto web.

### Gestión empresarial y financiera

Analizar los principales aspectos relacionados con la gestión empresarial y financiera.

Conocer la relevancia de la gestión financiera y empresarial para perfiles no especializados en este ámbito.

### Gestión de proyectos digitales

Conocer y familiarizarse con los principios del pensamiento y la acción empresarial.

Aportar conocimientos y herramientas necesarias para evaluar la puesta en marcha de una iniciativa de negocio. Cómo desarrollar un business plan.

## MÓDULO MARKETING ONLINE

### Fundamentos y plan de marketing online

Introducción a los fundamentos del marketing online y realización de un plan de marketing.

Explicar las principales diferencias entre el marketing offline y online.

Definir y desarrollar un plan de marketing online.

### Marketing operativo

Identificar las formas de organización de estrategias de venta y de comunicación de las empresas, para dar a conocer a los potenciales compradores las particulares características de los productos ofrecidos.



### **Creatividad publicitaria**

Conseguir mediante la creatividad, desarrollar una marca y llegar a los potenciales clientes. Emplear la creatividad para dar a conocer la empresa.

### **SEO**

Aparecer entre los primeros resultados en los buscadores. Conseguir un posicionamiento SEO efectivo.

### **Medición y analítica**

Conocer las posibilidades de la analítica web y su realización. Mediante un enfoque práctico, medir y analizar los datos de la presencia online.

### **Growth hacking**

Conocer las herramientas tecnológicas y aplicar las tácticas necesarias para lograr alcanzar los objetivos de marketing de una empresa, en plazos de tiempo muy cortos.

### **Plataformas de email marketing y envío de newsletters**

Diseño y claves de la afiliación y el email marketing. A través de un caso práctico, entender las posibilidades de la afiliación y el email marketing para lograr los objetivos de una empresa.

### **Publicidad digital**

Realizar la planificación de las campañas en medios, offline y online. Mediante un enfoque práctico, obtener el máximo beneficio de la inversión en medios.

### **Patrocinios**

Conocer las diferentes posibilidades de patrocinios con las que cuenta una empresa a la hora de posicionarse en un determinado mercado.

### **Gamificación**

Conocer el uso de las llamadas técnicas de gamificación o estructuras provenientes de los juegos para lograr que los miembros de una comunidad participen de manera dinámica y proactiva en acciones que generalmente requieren un esfuerzo de la voluntad.

### **Optimización de la conversión**

Estrategias para fidelizar y captar clientes y desarrollar todo el área de social CRM

## **MÓDULO WEB**

### **Tecnología de Internet y creación de webs**

Conocer la estructura técnica de la red, los principales lenguajes y los principales soportes. Cómo diseñar una web y configurar adecuadamente wordpress.

### **Usabilidad y arquitectura web**

Características y posibilidades de la usabilidad y la arquitectura web. Con un enfoque práctico, utilizar la usabilidad y la arquitectura web para mejorar la presencia online.

## **MÓDULO E-COMMERCE**

### **E-commerce y medios de pago**

Introducirse a fondo en los nuevos canales de comunicación surgidos en la estrategia de negocio en determinados sectores. Entender la evolución y transición actual desde el comercio electrónico hacia los modelos de negocio digitales.

\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.

### Aplicaciones móviles

Saber realizar una planificación, programación y desarrollo de aplicaciones para móviles. Siguiendo un enfoque práctico, entender las posibilidades que ofrecen las aplicaciones para conseguir los objetivos empresariales.

### Mobile marketing

Introducción al marketing aplicado a los móviles, mostrando las posibilidades que brinda para lograr los objetivos de una empresa.

## MÓDULO DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS

### Outdoor Training

Fomentar el trabajo en equipo y desarrollo de habilidades de los alumnos mediante la realización de diferentes pruebas y juegos. El objetivo es que los alumnos conozcan sus capacidades, su desarrollo dentro de un grupo y las posibilidades de mejora.

### Presentaciones eficaces

Dotar a los alumnos de las pautas clave para la realización de presentaciones corporativas de manera efectiva.



\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.





## ENTIDADES COLABORADORAS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

### A

ABANCA CORPORACIÓN BANCARIA  
 ABUÍN ABOGADOS  
 ACADAR ARQUITECTURA E INGENIERÍA  
 ACENTRAL FOLQUE  
 ADECCO  
 AEDIPE  
 AGA  
 AGAPI  
 ALDEA Y BARRAL ASOCIADOS  
 ALUMINIOS CORTIZO  
 ALVAREZ REAL  
 ANTUNEZ FITEC CONSULTORES  
 APORTA COMUNICACIÓN AMBIENTAL  
 AQTUE SOLUCIONES URBANAS  
 ARCO R ASESORES SC  
 ASCOLFA (Asoc. Colombiana de facultades de Administración)  
 ASESORÍA DÍAZ  
 ASESORÍA REGUEIRO

ASOCIACIÓN DE EXECUTIVAS DE GALICIA  
 ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ASESORES FISCALES (AEDAF)  
 ASOCIACIÓN INTERIM MANAGEMENT ESPAÑA  
 AUDITORÍA Y GESTIÓN DE CALIDAD  
 AUREN ASESORES  
 AVANSIG  
 AVANZA EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS

### B

BANCO SABADELL  
 BAP&CONDE  
 BBVA

### C

CAAMAÑO, CONCHEIRO Y SEOANE ABOGADOS  
 CACHAZA URUEÑA CONSULTING ATLÁNTICO  
 CAFÉS CANDELAS  
 CÁMARA COMERCIO A CORUÑA  
 CÁMARA COMERCIO DE BOGOTÁ

CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

CARAMELO

CARROCERA CASTROSÚA

CEC

CECONSULTING ABOGADOS VIGO

CECONSULTING EMPRESARIAL

CISEF ASESORES

CLAG

CLUB FINANCIERO DE SANTIAGO

COEMA

COFRICO S.L.

COGAMI

COLEGIO OF. APAREJADORES, ARQUITECTOS TEC.E INGENIEROS

COLEGIO OF. DE GRADUADOS SOCIALES A CORUÑA Y OURENSE

COLEXIO DE EDUCADORAS/ES SOCIAIS DE GALICIA (CEESG)

COLEXIO PROFESIONAL ENXEÑERÍA EN INFORMÁTICA GALICIA

COLÓN ABOGADOS & ASESORES TRIBUTARIOS

CONSORCIO AS MARIÑAS

COREN

COTME

## D

DÁNADA LIBERTAS

DCM ASESORES

DELOGA SC

DELTA CARGO

DETEGASA

DIRCOM

DISASHOP

DISBECOM 2008

## E

EAPN-GALICIA

EGASA XXI

ELECTRORAYMA

EUTA

EXPERIS

## F

FADEMGA FEAPS GALICIA

FEDERACIÓN DE AUTÓNOMOS DE GALICIA (FEAGA)

FEGADACE

FIDE

FORO LEGAL DE ABOGADOS

FRANCE TELECOM ESPAÑA (ORANGE)

FUAC

FUNDACIÓN CAROLINA

FUNDACIÓN HOGAR STA. MARGARITA

FUNDACIÓN INSTITUTO FEIRAL DA CORUÑA (EXPOCORUÑA)

## G

GARRIGUES

GENERADORES EUROPEOS

GES CONSULTORES

GESTORIA ADMINISTRATIVA SOUTO GONZÁLEZ

GRUPO GRL

GT MOTIVE EINSA SAU

GVC (GESTIÓN DEL VALOR Y SOLUCIONES)

## H

HIJOS DE RIVERA INVERSIONES CORPORATIVAS

HIJOS DE RIVERA

## I

IKEA

ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE A CORUÑA

ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID

ILUSTRE COLEGIO ODONTÓLOGOS Y ESTOMAT. A CORUÑA

INSTITUTO GALEGO DE XESTIÓN DO 3ER SECTOR (IGAXES3)

INTEGRAL WORK SPACE

INTERATLANTIC FISH

INTERNAT. BUSINESS & COM. GLOBAL SERVICES (SERVIGUIDE)

INVTIA RESEARCH

INVERAVANTE

IP GLOBAL

ISOWAT MADE (INVERTARESA)

## J

JESÚS ANTONIO VÁZQUEZ PÉREZ

JOSE LUIS JOYERÍAS

JPC VISO 2004

## K

KALEIDO LOGISTICS

KPMG

## L

LA OPINIÓN DE LA CORUÑA

LANCE TALENT

LEGGUE ABOGADOS



LÓPEZ GARCÍA ANDRÉS  
 LOPEZ VILLANUEVA  
 LUCUS LEX ABOGADOS

## M

MAIO LEGAL  
 MANPOWER TEAM ETT  
 MANTELNOR OUTSOURCING  
 MANUEL REY  
 MARKEA, ASOCIACIÓN GALEGA DE MARKETING  
 MEDIASIETE COMMUNICATION AND PR CONSULTING  
 MN PROGRAMACIÓN  
 MOVE SERVICIOS DE OCIO Y DEPORTE  
 MUSEO DO POBO GALEGO  
 MUTUA GALLEGA DE ACCIDENTES DE TRABAJO

## N

NASAS SOCIAL & MEDIA  
 NOGUEIRA Y ALVAREZ  
 NORTEMPO  
 NOVOMAR AROUSA  
 NÚÑEZ TORRÓN

## O

OBZ  
 ODGERS BERNDTSON MANAGEMENT CONSULTANTS  
 OFIPRO  
 OPERIS  
 OSCAR RAMA ASESORES JURÍDICOS CORPORATIVOS

## P

PLASTIC OMNIUM  
 PROADS INVESTMENTS  
 PRODUCCIONES OUREGO 2009  
 PROSEGUR ESPAÑA  
 PROYFE  
 PULULART

## Q

QUATTRO IDCP

## R

RAY HUMAN CAPITAL  
 REDFLEXIÓN  
 REDFLEXIÓN CONSULTORES

## S

SAN RAFAEL (HOSPITAL)  
 SERVIGUIDE CONSULTORÍA  
 SERVIGUIDE  
 SERVITALENT GESTIÓN DEL TALENTO DIRECTIVO  
 SETESEIS COMUNICACIÓN CREATIVIDADE  
 SINTESYS OUTSOURCING STRATEGY  
 SMARTEMPUS  
 SOTO Y ASOCIADOS

## T

TARSA NORTE  
 TECNOCOM  
 TEVA PHARMA  
 TONY LEBRAND  
 TRANSPORTES ÁZKAR

## U

UNIMINUTO CORP. UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
 USC

## V

VIAJES ORZÁN

## W

WAYNA CONSULTORA  
 WEB MENUS  
 WHITE SPIRIT

## X

XERENCIA DE LUGO  
 XERENCIA DE SANTIAGO DE COMPOSTELA  
 XESTADEM  
 XOÁN ANTÓN PÉREZ LEMA

## Y

YORDI Y CASTRO-ACUÑA ASESORES

## Z

ZEMSANIA



## CONDICIONES ECONÓMICAS

El importe de la matrícula del Programa Máster deberá abonarse conforme a los plazos que figuren en la carta de admisión.

**IFFE Business School** ofrece a sus estudiantes la posibilidad de beneficiarse de convenios de financiación con diversos organismos que facilitan el acceso a recursos para formalizar la matrícula en nuestros Programas Máster.

**IFFE Business School** pone a disposición de sus alumnos un atractivo programa de becas sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones. Los candidatos pueden obtener más información en <http://www.ife.es/becas/> o solicitarla a través del correo electrónico [admission@ife.es](mailto:admission@ife.es).

## COMUNIDAD IFFE / PRÁCTICAS

**Comunidad IFFE** es una iniciativa que engloba al conjunto de alumnos, antiguos alumnos, claustro académico y comunidad empresarial y social relacionada con **IFFE Business School**. Configura, así, un ecosistema relacional alrededor de las actividades desarrolladas por IFFE como Escuela de Negocios. Para más información entrar en:

<http://www.ife.es/comunidad-ife/>.

**IFFE Business School** gestiona, además, un Programa de Prácticas que pone a disposición de sus alumnos con el objeto de completar su formación mediante la aplicación en un entorno real de las habilidades y conocimientos adquiridos en el Programa Máster. Para ampliar información: <http://www.ife.es/empresas/practicas-en-empresas>.



IFFE Business School ofrece un servicio de apoyo y orientación al alumno acerca de las distintas oportunidades profesionales a las que puede acceder.



## ADMISIÓN Y MATRÍCULA

### SELECCIÓN DE CANDIDATURAS

Tras realizar la solicitud, el candidato será convocado a una entrevista personal con un miembro de la Junta Académica de IFFE Business School, en la que habrá de detallar su perfil académico y profesional, así como las motivaciones que le llevan a solicitar su admisión dentro del Programa Máster.

El candidato formalizará la solicitud de admisión, remitiendo la documentación requerida a IFFE Business School, por correo postal o por email a través de [admission@iffe.es](mailto:admission@iffe.es).

Una vez recibida la documentación se remitirá a la Junta Académica de IFFE Business School para que resuelva sobre la admisión de los candidatos.

Las condiciones contractuales para la formalización de la matrícula serán concretadas tras la admisión.

Si el alumno es admitido por la Junta Académica de IFFE Business School, le será notificado para que pueda proceder a formalizar su inscripción.

#### PROCESO DE ADMISIÓN Y MATRÍCULA EN IFFE Business School

- 1 CONTACTO DEL ALUMNO CON IFFE Business School
- 2 INFORMACIÓN Y REALIZACIÓN DE ENTREVISTA
- 3 EVALUACIÓN DE LA CANDIDATURA POR PARTE DE LA JUNTA ACADÉMICA
- 4 ACEPTACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA ADMISIÓN
- 5 NOTIFICACIÓN Y MATRICULACIÓN




1 2 3 4 5



**Somos líderes, *formamos líderes***

### **Campus IFFE**

---

 Pazo das Cadeas, N-VI, Km 586  
San Pedro de Nós, 15176 - Oleiros  
A Coruña - España

 (+34) 981 654 772

 admision@iffe.es

 [www.iffe.es](http://www.iffe.es)

