



Instituto
Europeo
de Postgrado



Universidad
Rey Juan Carlos

MBA Online

MBA Especialidad Dirección General



Índice

Carta del Director	2
Presentación de la escuela	3
Acreditaciones y Reconocimientos	4
Convenios Internacionales	6
Metodología	7
Claustro Docente	9
Asociación de Antiguos Alumnos	14
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	15

MBA Especialidad Dirección General

¿Por qué elegir este MBA online?	17
Programa	18
Perfil del Alumno	25
Proceso de Admisión	26

Oferta formativa	27
------------------	----

Carta del director

Adaptar nuestras agendas a rígidos horarios, o desplazarnos hasta unas instalaciones que con frecuencia se encuentran alejadas de nuestro lugar de trabajo, es cada vez más difícil para muchos profesionales, que sin embargo no quieren dejar de aprender, ni renunciar a una formación de la máxima calidad; ésta es la razón de ser del Instituto Europeo de Posgrado; **la Escuela de Negocios en Internet.**

Los avances en los medios de comunicación han permitido que la distancia entre ir a clase, o asistir a la misma a través del ordenador, haya desaparecido casi en su totalidad. La posibilidad del uso de vídeos explicativos que se pueden ver las veces que sea necesario; la impartición de clases en tiempo real que quedan grabadas si no se ha podido asistir; el uso de foros y chats para discutir casos prácticos, o la utilización de las redes sociales como forma de crear una comunidad de estudiantes, permite que los alumnos de los programas online puedan acceder a los mejores materiales, sin necesidad de desplazarse de sus lugares de trabajo o residencia.

Pero no todo es tecnología. Lo más importante del Instituto Europeo de Posgrado son las personas. Tutores Académicos que te acompañarán durante todo tu proceso formativo, para que no estés solo en ningún momento. Profesores expertos en sus materias, que resolverán todas tus dudas, y te proporcionarán los mejores materiales para tu aprendizaje. Y compañeros, con los que podrás interactuar y trabajar en grupo, para que tu experiencia sea lo más enriquecedora posible.

Durante el año 2013, más de 1.500 alumnos de 43 nacionalidades diferentes han cursado alguno de nuestros programas. A través de este folleto, queremos abrirte las puertas de nuestra escuela, para que nos conozcas, no sólo a través de nuestras palabras, sino de sus testimonios.

Recibe un cordial saludo, y espero poder darte la bienvenida en alguno de nuestros programas en próximas convocatorias.

Bienvenido a la formación a medida de tus necesidades.



Carlos Pérez Castro

Director del Instituto Europeo de Posgrado

Presentación de la Escuela

El Instituto Europeo de Posgrado es una innovadora Escuela de Negocios 100% online, que imparte MBA, programas Máster y formación a empresas.

El acuerdo entre el **Instituto Europeo de Posgrado** como líder de formación de posgrado online en español y la **Universidad Rey Juan Carlos** de Madrid, permite obtener doble titulación de ambas instituciones en este programa.

El reconocimiento y el mérito de ambas instituciones ofrecen, a profesionales de todos los sectores, una formación de alto prestigio en España y a nivel internacional permitiendo adquirir las habilidades y competencias necesarias para el desarrollo profesional en diferentes ámbitos del entorno empresarial y el eficaz desempeño de responsabilidades directivas en una organización.

La Universidad Rey Juan Carlos se sitúa entre las mejores universidades de la Comunidad de Madrid. Ofrece una formación profesional, integral e internacional a sus alumnos, los cuales cuentan con una amplia oferta formativa e investigación internacional.



Instituto
Europeo
de Posgrado



Universidad
Rey Juan Carlos



1. Acreditaciones y Reconocimientos

El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de las principales asociaciones educativas españolas e internacionales que acreditan la calidad de sus programas.

Su metodología, le ha permitido obtener la certificación de calidad en formación Qfor. Prestigiosas publicaciones económicas, recogen en sus listados a la Escuela, entre las mejores de ámbito nacional e internacional.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro fundador de la **Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN)** agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los masters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro asociado de la **International Commission on Distance Education (ICDE)**, que nace en Ginebra (Suiza) en 1997, con el objetivo de promover y mejorar la educación a distancia y que desde 2003, dispone del Estatuto Consultivo, categoría especial, del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS. La organización controla la calidad de los cursos de aquellas instituciones que los someten voluntariamente a verificación. Está dirigida a todas las instituciones académicas que desarrollan educación a distancia en cualquiera de sus modalidades y niveles, así como a los alumnos que se interesan por esta nueva forma de educación.



Además la Escuela cuenta con el reconocimiento de la **acreditación de calidad Qfor** específica para servicios de formación. Los criterios en los que se basa dicha acreditación son la experiencia de alumnos anteriores y la conformidad de los procesos y recursos a su norma de calidad.



El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de **CLADEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración**, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



Nuestra Institución cuenta también con la **certificación de EFPA España** para el Curso de Preparación de la Certificación EFA que garantiza que temario y claustro se adaptan a los requisitos exigidos a nivel europeo para el programa **European Financial Advisor**.



El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el listado elaborado por el prestigioso diario **Financial Times** sobre los mejores MBA online de 2013.



El Instituto Europeo de Posgrado está presente desde 2011 entre las Escuelas de Negocios evaluadas por la prestigiosa revista norteamericana **Business Week** en la modalidad de programas a distancia. Sólo tres escuelas españolas aparecen en este listado, midiéndose con prestigiosos centros europeos y americanos.

Entidad colaboradora de:



FORMACIÓN

Varios de los programas ofrecidos por el **Instituto Europeo de Posgrado** permiten obtener Certificados de Auditor Interno en normas ISO, expedidos por Bureau Veritas, certificadora líder a nivel mundial.

2. Convenios Internacionales

Desde sus comienzos el Instituto Europeo de Posgrado adquirió un fuerte compromiso internacional al conseguir, gracias a su metodología 100% online, llegar a alumnos residentes en cualquier parte del mundo. Esto nos permite promover un **networking internacional** entre nuestros participantes, muy importante, tanto para el intercambio de conocimientos y formas de pensar, como para el establecimiento de posibles relaciones comerciales.

Fruto de esta vocación internacional, el Instituto Europeo de Posgrado ha firmado Convenios de Colaboración con numerosas instituciones académicas:

COLOMBIA

Universidad Piloto
 Universidad de Medellín (UDEM)
 Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
 Fundación Universitaria del Área Andina
 Institución Universitaria Colegio Mayor de Antioquía
 Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX)
 Dirección Nacional de Escuelas de la Policía Nacional de Colombia
 Cámara de Comercio Hispano – Colombiana
 Asturias Corporación Universitaria

MÉXICO

Universidad Intercontinental (UIC)
 Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
 Universidad Da Vinci
 Universidad ICEL
 Instituto de Especialización para Ejecutivos (IEE)
 Fundación Beca
 Instituto de Financiamiento e Información para la Educación (EDUCAFIN)

PERÚ

Universidad Alas Peruanas
 Instituto de Formación Bancaria (IFB)
 Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE)
 Escuela de Comercio Exterior de ADEX (Asociación de Exportadores del Perú)
 Ministerio de Educación del Perú – OBEC (Oficina de Becas y Crédito Educativo)
 Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE)

VENEZUELA

Educrédito

REPÚBLICA DOMINICANA

Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)

GUATEMALA

Universidad InterNaciones

BOLIVIA

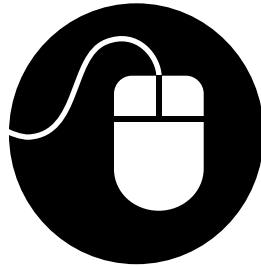
Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)

PANAMÁ

UMECIT, Universidad Metropolitana

3. Metodología

Nuestra metodología online incorpora las últimas novedades tecnológicas que permiten hacer del e-learning un aprendizaje sencillo, cómodo y eficaz.



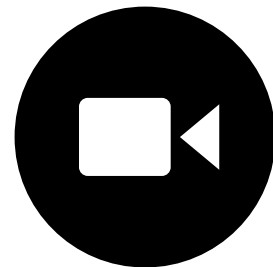
Con una innovadora plataforma online que permite la realización de **ejercicios interactivos** y la discusión de **casos prácticos** para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Con un avanzado **simulador empresarial** que recrea la realidad de una empresa y las consecuencias reales de las decisiones adoptadas para gestionarla.



Con **sesiones presenciales virtuales** que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

El método de trabajo consiste en una planificación semanal de las materias, con un profesor que se encarga de acompañar a los alumnos durante todo el módulo, resolviendo sus dudas y fomentando su participación en los foros. Todo ello apoyado con la utilización del “**método del caso**” para afianzar los conocimientos adquiridos y aplicarlos a la realidad empresarial.

Además, para garantizar el ritmo de aprendizaje de los alumnos un equipo de tutores realiza un **seguimiento personalizado** de los mismos, apoyándoles y motivándoles en todo momento. De esta manera obtenemos un alto nivel de satisfacción y de finalización de los participantes.



“ La metodología de estudio me parece la ideal para personas como yo, que estamos trabajando y no disponemos del tiempo suficiente para tener clases presenciales o llevar un ritmo de trabajo y estudio constante. Por otra parte, la involucración del personal de la Escuela y del profesorado ha sido y está siendo muy cercana al alumno, mostrando en todo momento un verdadero interés en la impartición de las clases y en el intento de mejorar y facilitar la comprensión de todos los conceptos por nuestra parte”

Lucía Vaquero Otero

4. Claustro Docente

Nuestro claustro de profesores está formado por profesionales en activo, expertos en su área de conocimiento y con probadas aptitudes pedagógicas.

Su dilatada experiencia (superior a diez años) permite dar a las clases un matiz muy práctico, que también se refleja en la documentación generada por ellos y actualizada de forma continua.

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN



29%	Finanzas y Banca
22%	Dirección General y Comercio Exterior
20%	Marketing y Ventas
16%	Recursos Humanos
13%	Logística y Procesos

PROCEDENCIA POR TITULACIONES



60%	Titulados Máster
40%	Doctorándose o doctorados

PROCEDENCIA POR GÉNERO



53%	Hombres
47%	Mujeres

Claustro Docente del MBA Especialidad Dirección General

JUAN DIEGO FERNANDEZ

Doctorado en Economía y Empresa. Programa de Investigación en Economía y Empresa por la Universidad Pontificia de Comillas Madrid ICADE. “Influencia de los sistemas de gestión de contratación y retribución sobre el rendimiento; Caso liga profesional de baloncesto americano”. Manager con 11 años de experiencia en el campo de los Recursos Humanos, donde ha trabajado en empresas como Sol Meliá y Applus Servicios Tecnológicos, entre otras. Consolidados conocimientos en áreas como formación y desarrollo, compensación & beneficios, sistemas de recursos humanos, relaciones laborales y prevención de riesgos laborales. Actualmente es Human Resources Manager en Hewlett Packard ES Iberia gestionando el área de recursos humanos de 4.500 empleados.

JOSÉ IGNACIO SUVIRI CARRASCO

Doctorando en Ciencias Económicas y Empresariales (Marketing) en ICADE - Universidad Pontificia Comillas. Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB-Bolsa de Madrid-Universidad Complutense de Madrid). Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense. Ha trabajado como Directivo en el Sector Bancario. Director en Banesto y Banco Gallego; y en el Departamento de Marketing y Estudios del Grupo Santander en el Área de Publicidad e Identidad Corporativa. Actualmente se dedica a la investigación en áreas de Marketing, y es Socio-Director de Summum Formación, dedicada a la formación especializada y consultoría.

JULIO HERNANZ

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, por la Universidad Autónoma de Madrid. Executive MBA por el Instituto de Empresa. Ha realizado variados estudios de materias financieras en otros centros. Tiene experiencia en la implantación y desarrollo del departamento de administración financiera, donde ha trabajado en empresas como MG Valores SVB y Coegas SL (franquicia de Gas Natural SDG SA). También ha asesorado a numerosas empresas en temas fiscales y contables.

ESTHER CASTAÑO HUERTA

Licenciada en Ciencias de la Información (Periodismo) por el CEU San Pablo y diplomada en Ciencias Políticas y Sociología (Sociología) por la UNED. Posee el título de Máster en Gestión Comercial y Marketing por ESEM (Escuela Superior de Estudios de Marketing) y de Máster Ejecutivo en Recursos Humanos por ICADE (Universidad Pontificia de Comillas). En su experiencia profesional destacan las funciones realizadas en Colpisa y Cadena Cope como Redactora, en Comunicación Empresarial (Agencia de Comunicación) como Directora de Proyectos en el área high-tech, en ACH & Asociados (Agencia de Comunicación y Relaciones Públicas) como Supervisora de Cuentas y en Zardoya Otis (Otis Elevator Co.) como Directora de Comunicación del Sur de Europa y África. Actualmente es Directora de Comunicación Interna en Iberdrola. Cuenta con amplia experiencia como docente y como ponente de cursos, seminarios y foros organizados.

VICENTE ALBERO

Ingeniero Superior Aeronáutico en las especialidades de Aeronaves y Aeropuertos. Máster en Economía y Dirección de Empresa (MBA) por el IESE Business School en Barcelona. Con amplia experiencia en multinacionales, ha desarrollado su carrera en empresas como EADS-CASA y Textronix. En su trayectoria profesional ha adquirido una amplia visión de conjunto al trabajar en las áreas de Costes, Producción y Ventas. Actualmente es Consejero de la empresa Promociones Rústicas y Urbanas S.A. Desde hace doce años está especializado tanto en consultoría y formación de PYMEs como en la elaboración de planes de negocio para nuevos proyectos empresariales. Colabora con la Escuela de Organización Industrial (EOI), la Cámara Superior de Comercio de Cádiz y la Confederación de Empresarios de Andalucía. Entre sus publicaciones destacan “Manual de Aprovisionamiento y Gestión de Compras” orientado a la mejora en la gestión de costes en las compras y “Manual de Operaciones” enfocado a aumentar el rendimiento económico de las actividades productivas.

MANUELA LAFORGA FERNÁNDEZ

Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Diplomada en Gestión Financiera de la Empresa en el Colegio de Economistas de Madrid. Cuenta con más de 20 años de experiencia en puestos directivos, principalmente en el ámbito económico-financiero y comercial, así como liderando y coordinando equipos multidisciplinares, en consultoría, formación y editorial. Ha editado y coordinado publicaciones y colecciones dirigidas al mundo de la empresa, entre las que destaca la colección de Manuales IMPI publicados por el Ministerio de Industria.

BELÉN RODRÍGUEZ CÁNOVAS

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), especialidad Financiera Grado en Estadística por la Universidad Complutense de Madrid, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Posee el Diploma de Estudios Avanzados (DEA) del Programa de Doctorado de Marketing de ICADE y actualmente elabora su Tesis Doctoral. Asimismo, es investigadora en el Instituto de Empresa de Madrid (IE) Su carrera profesional se ha desarrollado en el área de marketing en el mercado de lujo y gran consumo y cuenta con amplia experiencia internacional en Alemania, Portugal y Rumanía.

MARCOS H. ANTINAO FERNÁNDEZ

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Adventista del Plata (Argentina). Técnico en Análisis Bursátil y Productos Financieros (ESINE). Máster en Finanzas (IUP – Universidad Carlos III de Madrid). Cursando actualmente Ciencias Políticas en la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Posee una amplia experiencia profesional tanto en el Sector Financiero, como en el ámbito Académico. Actualmente es asesor financiero en Banco Santander, donde ha recibido el “Premio al Valor de las Ideas”, por sus aportes a la mejora de la productividad de su departamento. En el ámbito académico, ha sido Ayudante de Cátedra en la asignatura de Administración Financiera en la Universidad Adventista del Plata.

Es colaborador habitual de diversos medios de comunicación escritos como La Nueva España, Revista Sumando, La Nación Line y La Vanguardia. Colaborador con el Portal de Logística para el Transporte por carretera de Argentina.

ENRIQUE DE DIEGO

Ingeniero en Informática e Ingeniero en Organización Industrial por la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI). Entre otras empresas, ha trabajado en British Telecom y Procter & Gamble, así como en el International Centre for Competitiveness del IESE Business School, donde colaboró con instituciones como el World Economic Forum y adquirió una amplia experiencia en el método del caso. Actualmente trabaja en British Telecom, en el Departamento de Estrategia Corporativa para Europa, Oriente Próximo y África. Tiene en proceso de publicación un artículo sobre la competitividad de los países africanos en el African Journal of Business Management.

JOSÉ LUIS FERNÁNDEZ PALLARÉS

Ingeniero Industrial, especialidad en Electrotecnia y Energías, por la Universidad Politécnica de Gijón. Matrícula de Honor en su Proyecto Fin de Carrera, titulado: "Ingeniería de los sistemas de control de un túnel carretero". Executive MBA por ADM Business School. Cuenta con más de 15 años de experiencia en ingeniería de control y seguridad, habiendo trabajado para compañías internacionales como Abengoa, Johnson Controls o IBM. Actualmente es miembro del PMI® y Delegado en Madrid de la empresa asturiana Deatec Tecnología, dedicada al control industrial y las energías renovables. También desarrolla proyectos de consultoría tecnológica de forma autónoma. Entre sus funciones destaca el Proyecto de "Automatización de terminal de gráneles sólidos en el Puerto de Raos, Santander", con presupuesto de 1,2M€ y 2 años de realización.

FERNANDO SITGES

Licenciado en Administración de Empresas por Saint Louis University, en Missouri (EE.UU.). Máster en Administración de Empresas y Finanzas Internacionales por Saint Louis University. PDD por el IESE en 2006. Desarrolló sus funciones en Deloitte & Touche en el área de auditoría durante cuatro años, en LVMH (Louis Vuitton y Moët Hennessy) donde trabajó como Responsable Administrativo y Financiero de Louis Vuitton para España y Portugal, que a su vez proveyó de servicios financieros a las marcas Kenzo y Christian Dior. Posteriormente ejerció como Controller Senior del Grupo Loewe. Más adelante ocupó el cargo de Director Financiero del Grupo Ipsos en España, empresa líder en investigación de mercado, gestionando un equipo de trabajo de doce personas. Actualmente y desde 2006 es Director Financiero de Levitt Bosch Aymerich, promotora inmobiliaria con más de 80 años de historia y cerca de 40 años establecida en España.

ÚRSULA GONZÁLEZ

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y CIA (Certified Internal Auditor) por el Institute of Internal Audit (IIA).

Ha desarrollado su labor profesional en departamentos financieros de empresas multinacionales líderes de gran consumo como Procter & Gamble y SC Johnson. Comenzó su carrera en Ginebra (Suiza), sede de Procter & Gamble Europa, ocupando la posición de Analista Financiero (Beauty Care). Posteriormente se trasladó a Bruselas (Bélgica) donde trabajó en el Departamento de Auditoría Interna de dicha compañía y posteriormente en el equipo especial responsable de la integración de Wella AG. Ya en España, ocupó el cargo de Analista Financiero (Laundry) y de Sales Controller para Carrefour y Grupo Metro. Desde octubre de 2009 lidera el Departamento de Commercial Finance en SC Johnson.

JULIO GARCÍA BECERRA

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona. Máster en Dirección de Marketing y Máster en Dirección Comercial por la Universidad Camilo José Cela. Emprendedor, apoya proyectos a crecer desde la idea inicial. Conceptualiza, materializa y monta KPI's, siempre enfocados a la venta. Mentalizado en el Customer Development como la base de una startup. Divide sus dos mitades profesionales en Off y On. En el Off, 12 años como Director de producción y Logística en Garfegraf, empresa líder en el sector de las Artes Gráficas. Y en el On, 3 años como Business Developer en Orymu, abriendo la organización al e-commerce. En sus andaduras como emprendedor ha enfocado sus modelos, en conceptos m-Commerce. 2 años como CEO & Founder en Livralia. En la actualidad es CEO y cofundador de Pickbe. Además colabora con diferentes escuelas de negocios como docente.



“ Es muy recomendable esta formación. Es muy esquemática y hace muy sencilla la comprensión de conceptos que hasta ahora no sabía de qué se trataban. En poco tiempo adquieres conocimientos de asuntos de los que probablemente has oído hablar, pero nunca comprendías qué eran. Ahora me veo capacitada para tomar decisiones u opinar sobre asuntos que antes jamás me hubiera aventurado.”

Beatriz Díaz Rubia

5. Asociación de Antiguos Alumnos

El Instituto Europeo de Posgrado ha puesto en marcha la Asociación de Antiguos Alumnos con el fin de mantener los vínculos creados con los alumnos tras su paso por la Escuela.

Con ella el Instituto Europeo de Posgrado quiere contribuir a la proyección profesional de sus alumnos y a promover el networking a través de espacios virtuales y de colaboración.

- Recibirán **información actualizada** sobre la Escuela y sobre temas de actualidad empresarial.
- Se beneficiarán de **descuentos** en nuestros programas, para ellos o sus familiares.
- Podrán tener acceso a **clases de actualización** de conocimientos.



“ En mi vida profesional, el Máster me ha permitido conocer conceptos y estrategias novedosas aplicables a mi puesto de trabajo actual. Pero, por encima de todo, destacaría el trato personalizado que recibe el alumnado. Creo que poder mantener la relación con la Escuela y los compañeros me aporta un valor añadido profesional y personal”

Vicente Verdú, *Director comercial de Cosesa*

6. Empresas en las que trabajan nuestros alumnos

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de 37 nacionalidades diferentes, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.

Accenture	Gas Natural S.A.
Acciona Infraestructuras I+D+i	GE Oil & Gas ESP - Venezuela
Banco Agrario de Colombia	Goodyear Dunlop Europe
Banco de Bogotá	Hewlett-Packard
Banco de Crédito del Perú	IBM
Banco de Venezuela	Indra
Bancolombia	Inter American Development Bank
Banesto	Intermon Oxfam
BankinterBaxter	Kellogg España S.L.
Healthcare	Kraft Foods
BBVA	La Caixa
Brenntag Ecuador	Leroy Merlin
Bristol-Myers Squibb	Lubricantes BP
Caja España	MERCK
Bankia	Nestlé Ecuador
Caja Mar	Nokia Mobile Phones
Caja Vital	Oracle
Canon	Pacific Rubiales Energy
Consejería Empleo y Mujer (Comunidad de Madrid)	Petroamazonas Ecuador S.A
Deloitte	Petroecuador
Deutsche Bank	Siemens
Ericsson	The Nielsen Company
Eurostars Hotels	Toyota
France Telecom Spain	Universidad de La Salle
	Universidad Nacional de Colombia



ERICSSON 

 **france telecom**

ORACLE

 **"la Caixa"**

kraft foods 
Make today delicious

 **MERCK**

SIEMENS

 **TOYOTA**

 **Indra**

 **Intermón
Oxfam**

NOKIA

Canon



IBM

abante 

ABENGOA

7. ¿Por qué elegir este MBA online?

- ✓ Porque te facilitará las herramientas teóricas y prácticas que te permitirán responder de forma rápida y eficaz a los problemas que se plantean en cualquier ámbito de la actividad directiva. A través de la continua resolución de casos prácticos se recibe un entrenamiento eficaz para tomar decisiones acertadas, valorando los riesgos y el alcance de tus acciones.
- ✓ Porque te permitirá desarrollar facultades fundamentales para un directivo como son la capacidad de análisis, de organización o de trabajo en equipo, de liderazgo y tus habilidades de negociación.
- ✓ Porque te aportará una visión global de la empresa, que te permitirá diseñar una estrategia integral en la que estén implicadas todas las áreas empresariales decisivas lo que te llevará a una correcta predicción de resultados.
- ✓ Título MBA por la **Universidad Rey Juan Carlos** y titulación MBA con especialidad por el Instituto Europeo de Posgrado.

8. Programa

Dirección Estratégica: Búsqueda de la Excelencia Competitiva

1. Un Marco para el Análisis de la Estrategia

- ¿Qué es la Estrategia?: Proceso de planificación estratégica

2. Análisis del Entorno Competitivo

- Análisis del entorno, interno y de la competencia. Diamante de Porter

3. Análisis Interno de la Empresa

- Estrategias competitivas y corporativas

4. La Formulación de la Estrategia a Nivel de Negocio

- La estrategia del Océano Azul

5. La Formulación de la Estrategia a Nivel Corporativo

- Análisis de las opciones. Estrategias ofensivas-defensivas

6. La Implantación y Evaluación de la Estrategia

- Medir para mejorar
- Visión holística de todo el proceso

Instrumentos de Gestión

1. El Presupuesto como Herramienta de Gestión

- El presupuesto como herramienta útil de gestión
- La realización de un presupuesto: El presupuesto maestro

2. Proceso y Criterios de Presupuestación

- Elaboración del presupuesto
- El Control de gestión, el papel de los presupuestos

3. Sistemas de Control Orientados a la Consecución de Objetivos Empresariales

- Estrategia, control de gestión y Balanced Scorecard
- Posibles estructuras de un sistema de control de gestión

4. Diseño de un Sistema de Control: Esquema Conceptual

- Un esquema conceptual para el diseño de un sistema de control
- Indicadores de rendimiento y tendencia

5. Balance Scorecard: Metodología

- Contabilidad de gestión estratégica
- El sistema basado en el Balance Scorecard

6. Implementación del BSC

- Las cuatro perspectivas del Balance Scorecard
- Otras consideraciones sobre el Balance Scorecard

Análisis del Entorno Económico

1. Conceptos generales del Análisis Económico

- Análisis y orígenes de la ciencia económica
- Introducción al análisis económico
- La oferta y demanda agregadas

2. El Dinero

- El Dinero y la Banca
- Los creadores de Dinero Bancario y el Banco Central
- La oferta y la demanda de Dinero

3. Mercados Monetarios

- El mercado de Bonos del Estado
- El mercado de Dinero
- La Política Monetaria y sus aplicaciones

4. El Entorno Internacional

- Relaciones con el entorno internacional
- Balanza de pagos
- El mercado de divisas

5. Empleo y Crecimiento Económico

- El mercado de trabajo
- Crecimiento y desarrollo económico

6. Mercados Reales y Mercados Monetarios

- Mercados reales y monetarios

Contabilidad Financiera para la Dirección**1. Balance**

- Presentación del Balance
- Activo
- Pasivo y Patrimonio
- Estados financieros y Principios Contables

2. Cuenta de Resultados

- Presentación de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- Resultados del Ejercicio
- Periodificación del Resultado

3. Tesorería y Caja

- El Estado de Flujos de Efectivo
- El Fondo de Maniobra

4. Activos Fijos

- La amortización
- Contabilización de la amortización
- Métodos de amortización
- Los activos no corrientes

5. Existencias

- Valoración de existencias
- Inventario periódico
- La empresa industrial

6. Clientes y Proveedores

- Deudores y acreedores
- Valoración de los derechos de cobro
- El circuito de cobros y pagos operativos

7. Financiación de la Empresa

- Fondos propios
- Las reservas
- El pasivo no corriente

Análisis de Costes en la Toma de Decisiones

1. Costes: Conceptos y Definiciones

- Introducción: una visión general de los costes
- Clasificación de costes
- Diferentes sistemas de costes

2. Centros de Costes: Sistemas de Acumulación de los Costes

- Objetivos y estructura de un sistema de costes
- Establecimiento y diseño de un sistema de costes

3. Costes por Pedido

- Cálculo de costes por pedido
- Ejemplos de costes por pedido

4. Costes por Proceso

- Cálculo de costes por proceso
- Ejemplos de costes por procesos

5. Relaciones entre Coste Beneficios y Volumen de Actividad

- Margen de Contribución y Punto de Equilibrio
- Ejemplos de Margen de Contribución

6. Costes para la Toma de Decisiones

- Decisiones según capacidad de producción
- Ejemplos de decisiones según volumen de producción

7. Presupuestos y Desviaciones

- Costes estándar y desviaciones
 - Cálculo y análisis de desviaciones
-

Análisis Financiero y de Inversión: Valoración de Empresas

1. Análisis Financiero a través de Ratios

- Estados financieros
- Ratios

2. Planificación en la Empresa

- Previsiones financieras, presupuestos y su creación

3. Análisis de Inversiones

- Fundamentos del Análisis de Inversiones
- Evaluación de inversiones. VAN y TIR

4. Introducción a la Valoración de Empresas

- Análisis Top-Down
- El Sector de actividad y el análisis DAFO

5. Modelos de Valoración de Empresas

- Valoración de empresas

6. Consolidación

- Consolidación de sociedades I
- Consolidación de sociedades II

Financiación Empresarial

1. Las Fuentes de Financiación

- Las fuentes de financiación I
- Las fuentes de financiación II

2. La Estructura Óptima de Financiación

- La estructura óptima de financiación
- El apalancamiento financiero

3. La Financiación de Operaciones a Largo Plazo

- La financiación de operaciones a largo plazo I
- La financiación de operaciones a largo plazo II

4. La Financiación a Corto Plazo

- La financiación de operaciones a corto plazo I
- La financiación de operaciones a corto plazo II

5. Los Medios de Pago Nacionales e Internacionales

- Los medios de pago nacionales
- Los medios de pago internacionales

6. El Entorno Internacional. Los Riesgos de Cambio y sus Coberturas

- El entorno internacional: los tipos de cambio
- El entorno internacional: la gestión del riesgo de tipos de cambio

Marketing Estratégico

1. Conceptualización del Marketing Estratégico

- Estrategia y marketing en la empresa. La orientación al cliente

2. La Segmentación de Mercados: ¿Quién es nuestro Público Objetivo?

- Concepto, utilidad y proceso de la segmentación de mercados

3. Análisis del Entorno y su Influencia en la Empresa

- Análisis y elementos del entorno del marketing
- Cómo elaborar el análisis DAFO

4. Factores de Influencia en el Comportamiento del Consumidor

- Factores de influencia en el comportamiento del consumidor

5. Comportamiento del Consumidor (II): El Proceso de Decisión de Compra

- El proceso de decisión de compra

6. Posicionamiento (I): Nuestro Lugar en la Mente del Consumidor

- Concepto, elementos, estrategias, estadios y mapas del posicionamiento

7. Posicionamiento (II): Imagen y Reputación Corporativa

- Imagen y reputación corporativa

Comunicación Estratégica

1. Comunicación Estratégica

- Comunicación estratégica y orientación al cliente
- La organización interna para una comunicación estratégica

2. El Plan de Comunicación

- Plan de comunicación
- El presupuesto del plan de comunicación
- El plan de comunicación en la práctica: Haagen Dazs

3. Gestión de la Publicidad (I): La Elección de la Agencia

- La elección de la agencia
- El sistema publicitario
- El mercado de agencias de comunicación

4. Gestión de la Publicidad (II): El Briefing y la Propuesta Creativa

- El briefing
- Evaluación de la propuesta creativa

5. Gestión de la Publicidad (III): Evaluación del Plan de Medios

- El plan de medios
- Selección de medios y soportes
- Agentes y métricas en medios

6. Las Herramientas BTL en la Comunicación Estratégica

- Las herramientas BTL en la comunicación estratégica
- Patrocinio y otras herramientas no convencionales

7. Marketing Directo como Herramienta BTL

- Marketing directo
- Marketing directo online

8. Comunicación Corporativa: Las Relaciones Externas e Internas

- Marketing Directo
- Una creatividad específica ¿Se puede hablar de creatividad en telemarketing?
- Marketing directo: el poder de internet

Dirección Comercial: Gestión y Planificación de Ventas

1. Introducción a la Función de Ventas

- Introducción a la función de ventas e importancia de la dirección de ventas I
- Introducción a la función de ventas e importancia de la dirección de ventas II

2. Organización de la Estructura de Ventas

- La organización de la función de ventas I
- La organización de la función de ventas II

3. Estrategias y Planes de Ventas

- Estrategia y planes de venta I
- Estrategia y planes de venta II
- Estrategia y planes de venta III

4. Dirección y Gestión de la Fuerza de Ventas

- Dirección y gestión de la fuerza de ventas I
- Dirección y gestión de la fuerza de ventas II

5. Control de Ventas, Vendedores y Negocio

- Control de ventas, vendedores y costes I
- Control de ventas, vendedores y costes II

6. Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Clientes

- Técnicas de venta, negociación y gestión de clientes I
 - Técnicas de venta, negociación y gestión de clientes II
 - Técnicas de venta, negociación y gestión de clientes III
-

Gestión de los Procesos

1. Análisis de un Proceso: ¿Qué y Cómo lo Hacemos?

- La importancia de no frustrar expectativas
- El Diagrama de Proceso

2. La Fiabilidad del Proceso: Una Exigencia Absoluta

- La planificación de la calidad
- Control estadístico de procesos

3. Optimización en los Procesos

- El tiempo en los procesos: ¿Cómo gestionarlo?
- El coste de los procesos: ¿Cómo optimizar el uso de los recursos?

4. La Perspectiva del Cliente: ¿Qué Oportunidades/Retos Incorpora?

- Las características del servicio: centrarse en para quién soy útil
- La calidad percibida: ¿Qué valora el cliente?
- El Trade Off flexibilidad–estandarización

5. La Gestión Eficaz de Existencias

- El lote económico
- Como procesar lotes pequeños a bajo coste

6. Gestión del Tiempo en Logística

- El tiempo de entrega en la distribución
- El stock de seguridad

7. Gestión Integral

- La gestión integrada de la cadena de suministro
 - La importancia de la fabricación y el diseño del producto
 - Evaluación de spots
-

Dirección Eficaz de Personas

1. La Función de RRHH en la Empresa

- Las motivaciones humanas
- Liderazgo: características del líder

2. Claves para Desarrollar Personas

- La responsabilidad social corporativa de la empresa
- La ética en el directivo: códigos éticos
- Persuasión vs manipulación

3. Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (I)

- Gestión de carrera profesional

4. Procesos que Abarca la Función de Dirección de Personas (II)

- La dirección de personas como área estratégica en la empresa

5. Ética y Eficiencia Empresarial

- Definición de puestos de trabajo y procesos de selección
- Formación y desarrollo
- Sistemas de evaluación de desempeño

6. Gestión de Carrera Profesional

- Sistemas de retribución
- Relaciones laborales

Emprendimiento y Business Plan

1. Idea y Modelo de Negocio

- Idea y modelo de negocio

2. El Plan de Negocio

- El plan de negocio

3. Planteamiento para Inversores

- Planteamiento para inversores

4. Modelo Económico

- Modelo económico

5. Valoración de Startups

- Valoración de startups

6. Negociación de las Acciones

- Negociación de las acciones

PROYECTO FIN DE PROGRAMA: Simulador de Gestión Empresarial

9. Perfil del Alumno

El programa está dirigido a profesionales españoles o extranjeros, titulados universitarios, o con experiencia profesional equivalente.

En los últimos años el perfil de la promoción responde a los siguientes parámetros:

PROCEDENCIA POR EDAD



10%	de 25 a 30 años
28%	de 30 a 35 años
32%	de 35 a 45 años
30%	más de 45 años

PROCEDENCIA POR TITULACIÓN



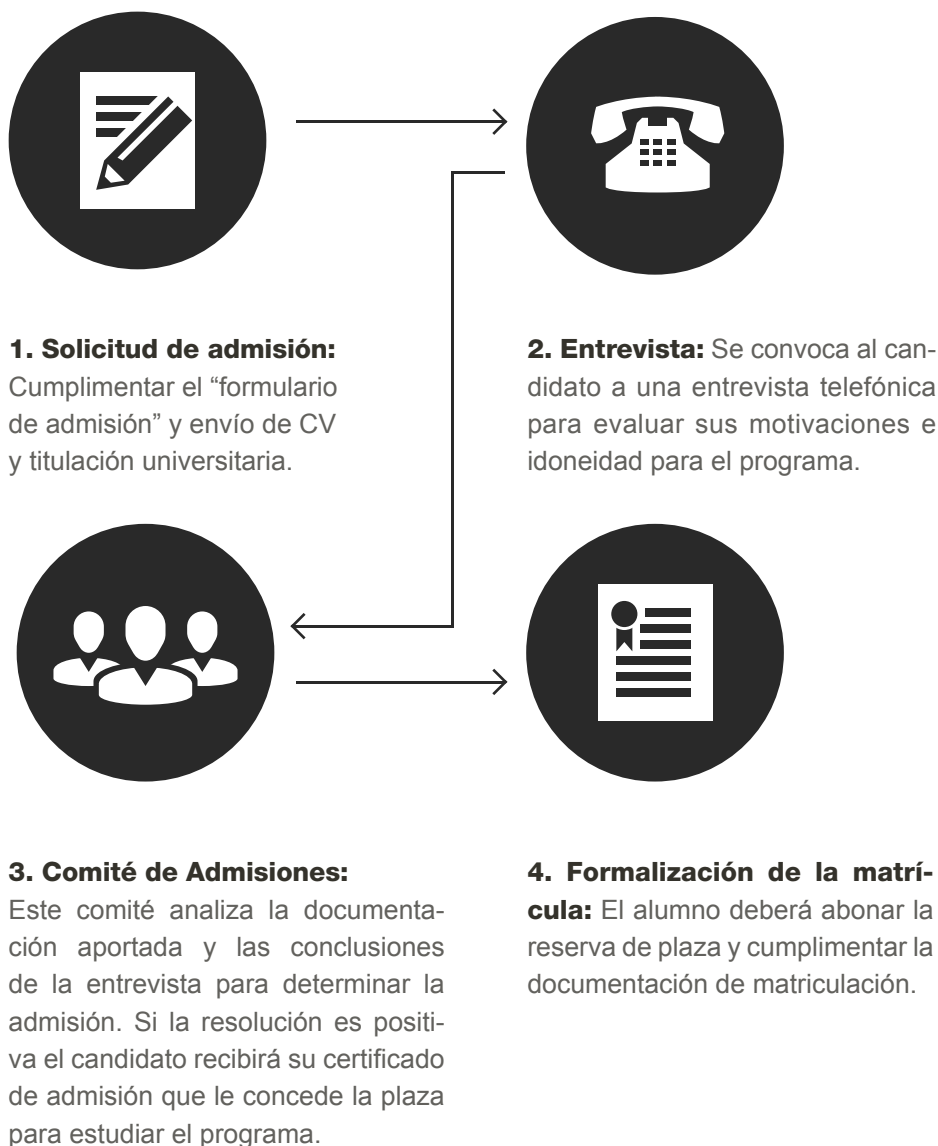
35%	Ingenierías
15%	Administración y Dirección de Empresas
10%	Marketing
7%	Químicas
5%	Derecho
18%	Otros

PROCEDENCIA POR PAÍSES



30%	España	7%	México
29%	Colombia	6%	Venezuela
8%	Ecuador	20%	Otros

10. Proceso de Admisión



Programa de Becas y Ayudas

El Instituto Europeo de Posgrado cuenta con un programa de becas que puede llegar a cubrir hasta el **35% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas concedidas en base a la situación personal, profesional y económica de los candidatos. Para su adjudicación, se sigue un riguroso orden de solicitud.

Financiación

Existen también condiciones especiales de financiación con el fin de facilitar a los alumnos el pago del curso, que consisten en ofrecer la posibilidad de dividir el importe en tantas cuotas mensuales como meses abarca el programa.

11. Oferta formativa

MBA Online

Especialidad Sistemas Integrados de Gestión (HSEQ)
Especialidad Seguridad y Salud en el Trabajo
Especialidad Project Management
Especialidad Dirección General
Especialidad Finanzas
Especialidad Marketing y Ventas
Especialidad Marketing Digital

Master Online

Seguridad y Salud en el Trabajo
Project Management
Dirección de Empresas
Dirección Financiera
Asesoramiento Financiero
Dirección de Marketing y Ventas
Dirección de Marketing Digital
Bolsa y Mercados Financieros
International Business

Especializaciones

Especialización en Dirección de Empresas
Especialización en Negocios Internacionales
Especialización en Dirección Financiera
Especialización en Gestión de Proyectos

Executive Education

Curso preparatorio Certificación EFA