



Instituto
Europeo
de Postgrado



TOP 4
RANKING
MUNDIAL

MBA Online

Especialidad Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento



ÍNDICE

Carta del Director	1
Presentación de la escuela	2
Acreditaciones y Reconocimientos	3
Convenios Internacionales	6
Metodología	8
Claustro Docente	9
Empresas en las que trabajan nuestros alumnos	12

MBA Especialidad Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento

¿Por qué elegir este MBA?	13
Programa	14
Proceso de Admisión	19
Ayudas al estudio / Becas	19
Financiación	19

Oferta Formativa	20
------------------	----

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.

Desde el año 2009, más de 11.000 alumnos de 80 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 y programas Máster y formación a empresas.

El Instituto Europeo de Posgrado es una de las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana. Nuestro objetivo es darte la facilidad y flexibilidad que necesitas para conciliar tus estudios con tu vida personal y laboral desde cualquier lugar, como ya han hecho miles de alumnos que han dado un impulso a su vida tras estudiar en IEP.

El acuerdo entre el Instituto Europeo de Postgrado como líder de formación de posgrado online español, y la Universidad Europea de Monterrey, una de las universidades virtuales más importantes de México, permiten realizar programas de posgrado MBA, Máster y Especializaciones virtuales, obteniendo titulación oficial.

La experiencia y metodología de ambas instituciones ofrecen, a profesionales de todos los sectores, una educación de posgrado de alta calidad 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.

Los principales valores de la Universidad Europea de Monterrey se centran en la honestidad, solidaridad y tolerancia para brindar a toda la comunidad una educación que contribuya a formar talento humano con valores, mentalidad empresarial, mediante la implementación de planes y programas acordes a las necesidades del mundo moderno.



ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS

Importantes certificaciones, reconocimientos y **asociaciones internacionales** reconocen la calidad de Instituto Europeo de Posgrado.



IEP cuenta con el reconocimiento de La Directiva Europea de Mercados de Instrumentos Financieros quien pretende reforzar la regulación del Sistema Financiero para aumentar la transparencia e incrementar la protección del inversor.



La escuela trabaja de la mano con El Supervisor Europeo ESMA quien se encarga de publicar las directrices para el cumplimiento de las normativas para la aplicación y regularización de las acciones formativas llevadas a cabo por Entidades Financieras y Aseguradoras.



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 y se ha adaptado de la siguiente forma:**

Certificación EFA para asesores de producto (Banca Privada y Directores de Sucursales de Banco). Certificación llamada European Investment Practitioner (EIP), para asesores de producto (el antiguo DAF). Se crea una nueva Certificación llamada European Investment Assistant (EIA), para perfiles de información o comercialización, no asesoramiento (Empleados de oficinas y sucursales bancarias).



TOP Rankings: El Instituto Europeo de Posgrado, junto a sus programas de MBA y Master, aparece entre las mejores escuelas de negocios online del mundo de habla hispana en diversos rankings internacionales como el Ranking de Instituciones de Formación Online de Habla Hispanica de FSO, el Ranking Masters MBA Online de PortalMBA.es, el ranking de Formación Online de Ibercampus, o el Ranking MBA Online de Mundoposgrado.



AEEN: 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.



International Commission on Distance Education (ICDE):

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.



Qfor: 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.



CLADEA: El Instituto Europeo de Posgrado es miembro de CLA-

DEA, Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial.



BUREAU VERITAS: Varios programas ofrecidos por el Instituto

Europeo de Posgrado están acreditados por Bureau Veritas y permiten diversas certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO y OHSAS. Dichos certificados son expedidos por Bureau Veritas, certificadora líder a nivel mundial.



REP PMI: El Instituto Europeo de Posgrado está certificado como

R.E.P. (Registered Educational Provider) por el PMI® (Project Management Institute). Esto avala la calidad de la formación de IEP en gestión de proyectos y además permite preparar al alumno para obtener las certificaciones PMP® y CAPM® del PMI®.



ISCEA: El Instituto Europeo de Posgrado es una institución

educativa aprobada y certificada por la International Supply Chain Education Alliance (ISCEA®). Esto certifica la calidad de IEP en la enseñanza de postgrados en Logística y Supply Chain Management, además de en la preparación para la obtención del certificado CSCM®.



Google Partner: IEP está certificado por Google como Google

Partner. De esta forma se avala el conocimiento de IEP en los productos y herramientas de marketing digital y en especial el conocimiento del funcionamiento de Google Adwords.



FT.COM: El Instituto Europeo de Posgrado está reconocido en el último listado elaborado por el prestigioso diario Financial Times sobre los mejores MBA online.



BusinessWeek: 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.



SGS: El Instituto Europeo de Posgrado ofrece programas que permiten obtener certificaciones de Auditor Interno en Normas ISO. Estos certificados los expide SGS, empresa internacional ampliamente reconocida en sus procesos de certificación.



AECA: Es la única institución profesional española emisora de Principios y Normas de Contabilidad generalmente aceptados y de pronunciamientos y estudios sobre buenas prácticas en gestión empresarial. Conseguir la mejora constante del nivel de competencia de los profesionales de la empresa, con el convencimiento de que un buen profesional garantiza el desarrollo de las organizaciones y el progreso de la sociedad.



EDUSOFT: Desarrolla, personaliza e implementa soluciones de aprendizaje en inglés para la educación, el gobierno y los sectores corporativos en todo el mundo. Con 20 años de experiencia en ESL y EFL, es pionero en la entrega de soluciones integrales de aprendizaje combinado y soluciones de aprendizaje a distancia a gran escala.

Testimonial



“Estudiar en el Instituto Europeo de Posgrado ha sido una experiencia muy enriquecedora. La calidad que brinda el Instituto, al igual que sus profesores y la facilidad de uso de la plataforma hacen que estudiar se convierta fácilmente en una rutina con muy agradables resultados. El mundo es cada vez más competitivo, y es muy importante poder seguir especializándose...”

Ignacio Merino

CONVENIOS Y ACUERDOS 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:

ESPAÑA

- Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
- Banco Sabadell
- Santander
- BBVA
- Bankinter
- Banco Popular
- Deutsche Bank
- Cajamar
- Novo Banco
- Repsol

COLOMBIA

- Universidad Piloto
- Universidad de Medellín (UDEM)
- Universidad Militar Nueva Granada (UMNG)
- 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
- Policía nacional de Colombia

MÉXICO

- Universidad Europea de Monterrey
 - 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)
 - IICE, Instituto Internacional del Conocimiento Empresarial
 - Universidad Latina (UNILA)
 - Fundación Roberto Ruiz Obregón
-

ECUADOR	· IECE, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo
----------------	--

REP. DOMINICANA	· Fundación APEC de Crédito Educativo (FUNDAPEC)
------------------------	--

GUATEMALA	· Universidad InterNaciones · SEGEPLAN, Secretaría de Planificación y Programación de la República de Guatemala
------------------	--

PERÚ	· 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	· Educ Crédito
------------------	----------------

BOLIVIA	· Fundación para la Producción (FUNDAPRÓ)
----------------	---

PANAMÁ	· UMECIT, Universidad Metropolitana de Educación, Ciencia y Tecnología · INFARHU, Instituto para la Formación y Aprovechamiento del Recurso Humano
---------------	---

ARGENTINA	· Universidad Argentina de Negocios
------------------	-------------------------------------

MIAMI	· SUMMA University
--------------	--------------------

Testimonial



“ Si tuviera que calificar de algún modo mi experiencia con el Instituto Europeo de Posgrado, sin duda diría que ha sido muy positiva y enriquecedora tanto a nivel profesional como personal. La profesionalidad y entrega de los académicos y tutores ha sido incluso mejor de la que esperaba, el método interactivo que se emplea a través de la plataforma online es muy útil y facilitador y los contenidos del programa siempre están muy adaptados a los nuevos contextos socioeconómico. Agradezco a todo el equipo el esfuerzo y la pasión que han empelado en su día a día durante todo el programa.”

Alexandra Bofu

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.



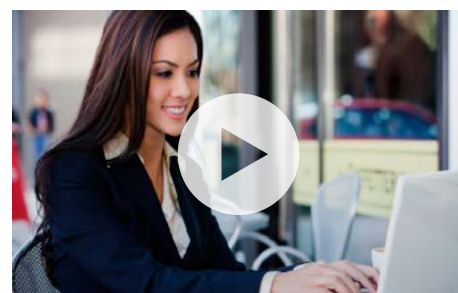
Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

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.

VIDEO

Conoce mejor nuestra metodología en el siguiente video. También puedes escanear este código con tu móvil:

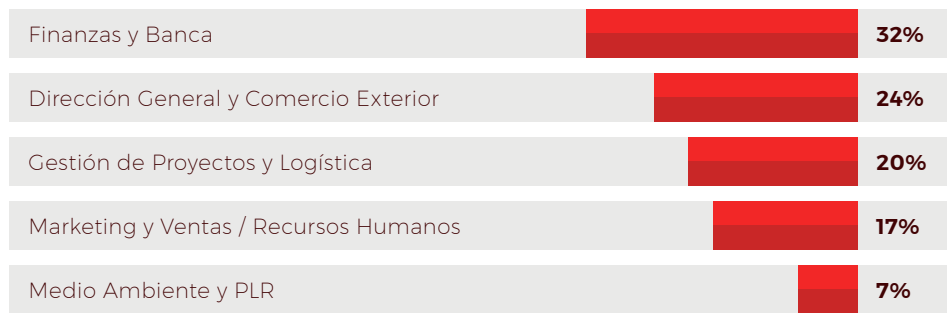


CLAUSTRO DOCENTE

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



Procedencia por titulaciones



Procedencia por género



El IEP cuenta con un claustro de profesores de **primer nivel nacional e internacional**, entre los que se encuentran:



JUAN NEBLE HASTA |

Director del Máster en Dirección de Recursos Humanos y Gestión Digital del Talento del IEP y Director de Talento y Desarrollo en UNISONO Business Solutions.

Ingeniero Industrial Superior especializado en Organización Industrial por la Universidad de Zaragoza y la Glasgow University. MBA por el Instituto de Empresa.



FRANCISCO J. SÁNCHEZ VELLVÉ |

Socio Director Delta Hat

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y posee el título de Programa de Dirección General por IESE Business School. Cuenta con más de 20 años de experiencia en la dirección de marketing, la dirección comercial de banca, la gestión del riesgo de crédito, el desarrollo y ejecución de planes estratégicos y de negocio. Actualmente, es Socio Director de Delta Hat y Profesor de Dirección Comercial y Marketing en la Universidad Complutense de Madrid.



PATRICIA ISABEL LABARTA CALDERON |

Human Capital Consulting at Accenture

Licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza. Máster en Dirección de Recursos Humanos y Gestión de Relaciones Laborales por la Fundación CREA (Zaragoza). Máster en Prevención de Riesgos Laborales - Especialidades Higiene Industrial, Seguridad y Ergonomía (ASIMAG). Programa de perfeccionamiento en consultoría de negocio (IEB).



RICARDO SAMPABLO BUEZAS |

Consultor de Recursos Humanos

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. PDD en Dirección de Empresas por el IESE Business School (Universidad de Navarra). Ha desarrollado su carrera profesional como consultor de recursos humanos en áreas como relaciones laborales y negociación. Actualmente es Director Gerente de SBA Asociados, siendo abogado en ejercicio del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.



BELÉN RODRÍGUEZ-CÁNOVAS

Directora Comercial empresa farmacéutica

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.

**CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ - MOLINI** | *Director de Experiencia de Cliente en EVO Banco*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Especialidad en Comercialización, por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Economía y Dirección de Empresas por IESE - Universidad de Navarra.

**ENRIQUE DE DIEGO** | *Strategic planning professional & lecturer*

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, África. Tiene en proceso de publicación un artículo sobre la competitividad de los países africanos en el African Journal of Business Management.

**SERGIO CARDONA PATAU** | *Senior Learning Development Consultant, Executive Coach, International Speaker*

Licenciado en Ciencias Eclesiásticas, Bachiller en Teología por la Facultad San Dámaso (Madrid). Titulado Superior en Dirección Comercial y de Marketing por la Universidad de Barcelona y el Instituto Les Heures. Senior Executive Leadership, Georgetown University, Washington, EE.UU. Certificate Program. Especialista en desarrollo directivo y comercial, con una experiencia de casi veinte años en el mundo de la formación, con publicaciones específicas en revistas, periódicos y libros sobre el tema del liderazgo, con unas competencias determinadas para poder afrontar situaciones de gestión de equipos y con conocimientos técnicos sobre management, dirección comercial y marketing.

**FRANCISCO VÁZQUEZ***Vicepresidente en BBVA en el área de Wholesalebanking*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad San Pablo CEU de Madrid. Especialización en Auditoría. Posee el título de MBA y de Programa Superior en Nuevas Tecnologías y Comercio Electrónico por el Instituto de Empresa de Madrid. Actualmente, es Vicepresidente en BBVA en el área de Wholesalebanking. Cuanta con amplia experiencia como profesor de Control de Gestión y Contabilidad de Costes en el Instituto de Empresa de Madrid y en la Escuela de Negocios San Pablo CEU.

**ANTONIO MANZANERA ESCRIBANO***Socio de Savior Venture Capital*

Doctor en Economía y Licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). MBA por INSEAD en el campus europeo de Fontainebleau (Francia). Actualmente es Socio de Savior Venture Capital, firma especializada en servicios de desarrollo de negocio e inversión en start-ups de desarrollo tecnológico. Economista de carrera en el Banco de España, ha trabajado también como consultor en McKinsey & Company.

EMPRESAS EN LAS QUE TRABAJAN NUESTROS ALUMNOS

Alumnos de las principales Multinacionales y de más de **80 nacionalidades diferentes**, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.



POR QUÉ ELEGIR ÉSTE MBA

Con este MBA se da respuesta a la **necesaria profesionalización** de los responsables y directivos en materia de recursos humanos.

- 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.
- Porque te permitirá obtener una visión global del Departamento de Recursos Humanos que te permitirá comprender y potenciar la importancia de esta área en la consecución de los objetivos estratégicos de la organización.
- Porque interpretarás correctamente las extraordinarias implicaciones que la nueva Era Digital está trayendo consigo en las organizaciones y sabrás como sacar partido para consecución de los propósitos corporativos.
- Porque te permitirá identificar, reconocer internamente, gestionar, desarrollar y potenciar el talento de cualquier organización.
- Porque tendrás acceso a una serie de recursos educativos esenciales para tu aprendizaje: la Escuela de Habilidades, con cursos enfocados a que te desarrolles como directivo; la Biblioteca de Resúmenes, donde encontrarás más de 400 resúmenes de los libros más importantes sobre liderazgo, emprendimiento, innovación y comunicación, entre otros; las Sesiones Presenciales en tiempo real con expertos del IEP que actualizarán periódicamente tus conocimientos en el área de la gestión empresarial, y, el curso de inglés; English Discoveries, que te permitirá certificar tu conocimiento del idioma inglés hasta el nivel C2 o Proficiency.
- Obtendrás el Título MBA por la Universidad Europea de Monterrey y titulación MBA con especialidad por el Instituto Europeo de Posgrado.
- Con esta especialidad vas a obtener doble titulación: Instituto Europeo de Posgrado + Universidad Europea de Monterrey.

Testimonial



“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

PROGRAMA



1.500 horas
60 ECTS

I.- Estrategia de Recursos Humanos (4 ECTS)

1. Economía, Empresa y Entorno.
2. Los Recursos Humanos en la Empresa.
3. Evolución de los Recursos Humanos.
4. El Rol Estratégico de la Dirección de Personas.
5. Toma de Decisiones en Recursos Humanos.
6. Balanced Scorecard (Human Resources Dashboard).

II.- Marketing Estratégico (4 ECTS)

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

III.- Talent Organization, Sourcing & Development (4 ECTS)

1. Diseño Organizativo.
2. Descripciones de Puestos y Perfiles de Éxito.
3. Atracción del Talento: Reclutamiento.
4. Procesos de Selección.
5. Gestión del Rendimiento: Sistemas de Evaluación.
6. Plan de Carrera y Planes de Sucesión.

IV.- Finanzas para la Toma de Decisiones Comerciales (4 ECTS)

1. Construcción del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - El Balance
 - Las Partidas en el Balance
 - La Cuenta de Pérdidas y Ganancias
2. Análisis de una Empresa a través de sus Ratios Financieros
 - Los Ratios Financieros
 - El Diagnóstico Financiero
 - El Coste del Pasivo
 - Caso Práctico Nesi S.A.
 - Ejemplos de Análisis de Empresas por Ratios Financieros
3. Cómo Crecer de una Manera Sostenible
 - Los Peligros del Crecimiento
 - Previsiones con Crecimiento Sostenible
4. Análisis de los diferentes Flujos Financieros y sus Implicaciones
 - Los Distintos Flujos de Caja

5. Establecimiento del Precio de los Productos
 - Clasificación de Costes
 - Decisiones según Capacidad de Producción
 - Costes ABC
 6. Realización de un Presupuesto y la Importancia del mismo
 - Introducción a los Presupuestos
 - El Proceso de Elaboración de los Presupuestos
 - El Presupuesto Maestro y los Presupuestos Individuales
-

V.- Training (4 ECTS)

1. Detección de Necesidades y Planificación de la Formación.
 2. Funciones del Área de Formación Corporativa.
 3. Enfoque Tradicional de la Formación.
 4. Nuevas Tendencias de Formación.
 5. Formación en Nuevas Habilidades.
 6. Medir el Retorno de la Formación: Modelo KirckPatrick. Cuadro de Mando de la Gestión de la Formación.
-

VI.- Administración de Personal y Compensación (4 ECTS)

1. Funciones de la Administración de Personal.
 2. Altas, Bajas y Gestiones Asociadas.
 3. Diseño de la Estructura Salarial como Herramienta Estratégica.
 4. Nuevas Formas de Compensación y Beneficios en la Era Digital.
 5. Valoración de Puestos.
 6. Retribución de Mercado: Encuestas y Market Pricing.
-

VII.- Relaciones Laborales (4 ECTS)

1. Marco Jurídico Laboral.
 2. Derecho Laboral.
 3. Política Internacional de Relaciones Laborales.
 4. Contratos de Trabajo.
 5. Negociación Colectiva.
 6. Gestión de la Diversidad.
 7. Gestión de Expatriados, Carrera Internacional y Retorno.
-

VIII.- Dirección Comercial: Gestión y Planificación de Ventas (4 ECTS)

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
-

IX.- Cultura Organizativa e Innovación (4 ECTS)

1. El Impacto de la Cultura y los Valores Empresariales en la Organización.
 2. Clima Organizacional.
 3. Fomentando el Engagement en la Era Digital.
 4. Responsabilidad Social Corporativa y la Ética de los Negocios.
 5. Corporate Innovation Programs.
 6. Gestión del Cambio en una Organización: Definir una Estrategia de Adoption y Change Acceleration.
-

X.- Dirección Estratégica: Búsqueda de la Excelencia Competitiva (4 ECTS)

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
-

XI.- Liderazgo de Equipos Altamente Eficientes (4 ECTS)

1. Liderazgo. Qué es y cómo se ejerce
 - Qué es y cómo se ejerce. Poder y autoridad
 - Empresa, cultura y organización de confianza
 - Liderazgo y mentalidad
 - Los hábitos fundamentales
 - Otros modelos de liderazgo
2. Comunicación: la Herramienta del Líder
 - Presencia y empatía
 - La escucha activa y el silencio
 - Las preguntas poderosas
 - Inteligencia emocional. Emociones y estados de ánimo
3. Motivación de equipos. Qué motiva y qué desmotiva
 - Motivación externa

- Motivación interna
 - Dirección de la motivación
 - Automotivarse
 - Equipos efectivos que funcionan. Trabajo en equipo
4. Gestión de Conflictos y Soluciones
- Tipos de conflictos
 - Estilos de comportamiento para afrontar conflictos interpersonales
 - Secuencia de intervención de conflictos interpersonales
 - Mediación en conflictos interpersonales
 - Conflicto intergrupar
 - Estrategias de solución de conflictos intergrupales
5. Evaluación del Desempeño: Gestión de Colaboradores
- La gestión por objetivos, la gestión por competencias y la gestión por misiones
 - La evaluación del desempeño
 - El proceso de la entrevista de evaluación
 - La preparación
 - La creación de contexto
 - La autoevaluación
 - Feedback y forward
 - El plan de acción
 - Cierre y compromiso
 - El seguimiento
6. Coaching y Desarrollo de Personas
- Concepto y filosofía: Qué es el coaching y qué no es el coaching
 - Ámbitos de aplicación del coaching
 - Ámbitos de aplicación del coaching
-

XII.- Instrumentos de Gestión (4 ECTS)

1. Sistemas e Instrumentos de Control de Gestión
 - Control, Gestión y Estrategia
 2. Sistema Formal de Control de Gestión
 - Sistema Formal de Control y Estructura Organizativa
 3. Procesos de Control de Gestión
 - Planeación Estratégica y Presupuestación
 4. Evaluación del Desempeño
 - Evaluación del Desempeño
 5. Administración de la Compensación
 - Administración de la Compensación y Controles para Estrategias Diferenciadas
 6. Gestión de Servicios / Multinacionales / Proyectos
 - Instrumentos y Control de Gestión en Empresas de Servicios, Multinacionales y en Gestión de Proyectos
-

XIII.- Emprendimiento y Business Plan (4 ECTS)

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
-

XIV.- PROYECTO FIN DE PROGRAMA (8 ECTS)

Testimonial



“ 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

PROCESO DE ADMISIÓN

Para cada convocatoria se realiza el siguiente proceso de admisión, en base a una selección de alumnos para las **plazas limitadas** ofertadas:



1 • Los asesores de admisiones de IEP informarán al candidato sobre todas las cuestiones relativas al programa así como del proceso y condiciones de admisión.



2 • El candidato deberá cumplimentar el "formulario de admisión y enviarlo a IEP junto con su Curriculum Vitae.



3 • El Comité de Admisiones estudiará el expediente y comunicará al alumno, si es apto, que le concede la plaza para estudiar el programa.



4 • Una vez recibido el certificado de admisión, el alumno deberá formalizar su matriculación.

AYUDAS AL ESTUDIO / BECAS

El Instituto cuenta con un programa de **becas** que puede llegar a cubrir hasta el **35% o 40% del coste de la matrícula**. En cada convocatoria se ofertan un número limitado de becas 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, promovidas por ambas Instituciones, con el fin de ayudar a los alumnos a asumir el coste del curso a través de un sistema de pagos aplazados mediante **cuotas mensuales** cómodas y adaptadas a las necesidades de los alumnos.

OFERTA FORMATIVA

MBA Online

MBA con especialidad en Logística y Supply Chain Management
MBA con especialidad en Dirección General
MBA con especialidad en Gestión de Proyectos
MBA con especialidad en Finanzas
MBA con especialidad en Marketing y Ventas
MBA con especialidad en Marketing Digital
MBA con especialidad en Sistemas Integrados de Gestión (HSEQ)
MBA con especialidad en Seguridad y Salud en el Trabajo
MBA con especialidad en International Business
MBA con especialidad en RRHH y Desarrollo Digital del Talento

Master Online

Master en Logística y Supply Chain Management
Master en Dirección de Empresas
Master en Gestión de Proyectos
Master en Finanzas y Dirección Financiera
Master en Asesoramiento Financiero
Master en Bolsa y Mercados Financieros
Master en Comercio Internacional
Master en Dirección de Marketing y Ventas
Master en Dirección de Marketing Digital
Master en Seguridad y Salud en el Trabajo
Máster en Dirección de Recursos Humanos y Desarrollo Digital de Talento
Máster en Gerencia Integral de Riesgos
Máster en Emprendimiento y Desarrollo de Ideas de Negocio
Máster Universitario en Alta Dirección

Especializaciones

Especialización en Gestión de Proyectos
Especialización en Dirección Financiera
Especialización en Dirección de Empresas
Especialización en Comercio Internacional

Executive Education

Curso preparatorio Certificación EFA



LANZA
TU CARRERA
Y CRECE
EN LA VIDA

—
MATRICÚLATE
HOY