



Instituto
Europeo
de Postgrado



TOP 4
RANKING
MUNDIAL

MBA Online

Especialidad Dirección General



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	14

MBA Online Especialidad Dirección General

¿Por qué elegir este MBA?	15
Programa	16
Proceso de Admisión	22
Ayudas al estudio / Becas	22
Financiación	22

Oferta Formativa	23
------------------	----

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 del 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 CLADEA, 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.

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 empujado 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.



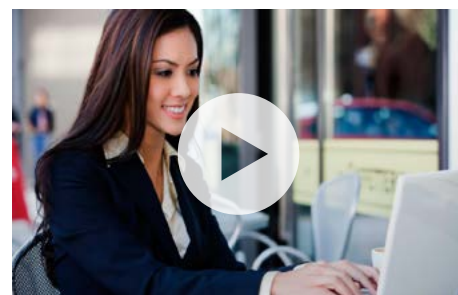
Con **vídeos explicativos** de los profesores en cada módulo que te facilitarán el aprendizaje y te permitirán afianzar mejor los conceptos.

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:

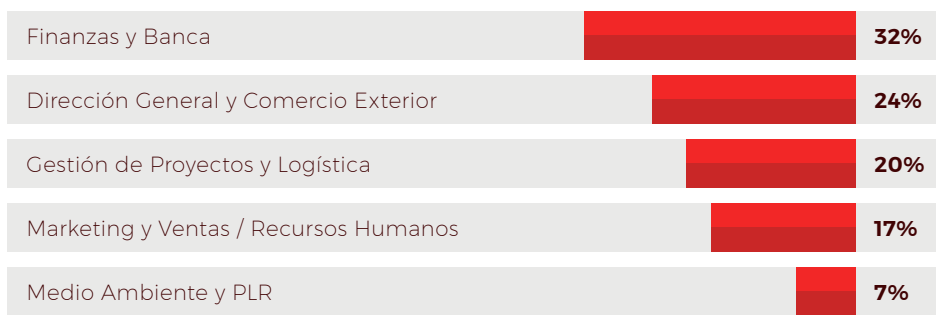


CLAUSTRO DOCENTE

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 para este programa:



JUAN NEBLE HASTA | [in](#)

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.



MARTA FOSSAS OLALLA

Profesora Ayudante Doctor en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid

Doctora en Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.



CARLOS OLIVEIRA SÁNCHEZ - MOLINÍ | [in](#)

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.



JULIO HERNANZ | [in](#)

Profesor de Economía en el Colegio Alemán de Madrid

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 | [in](#)

Directora de Comunicación Interna de Iberdrola

Licenciada en Ciencias de la Información por la Universidad CEU San Pablo y en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Master en Gestión Comercial y Marketing por la Escuela Superior de Estudios de Marketing (ESEM) y Master Executive en Recursos Humanos por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).



ALMUDENA GONZÁLEZ DEL VALLE BRENA | [in](#)

Investigadora y docente

PhD en Communications por la Universidad de Westminster y con la acreditación de Contratado Doctor por la ACAP. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas. Master of Arts in Communications por la Annenberg School for Communications de la Universidad de Pennsylvania.

**ENRIQUE GARCÍA VILLAR***Doctorando en Economía Cuantitativa*

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Su formación financiera fue desempeñada por el Banco Santander realizando labores como Gestor de Banca Privada en gestión dinámica de carteras de renta variable, renta fija y derivados financieros desde el año 1995. Actualmente, colabora activamente con el Departamento de Formación del Banco Santander.

**MANUELA LAFORGA FERNÁNDEZ** | *CEO en Ankala Innovacion Educativa*

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.

**VICENTE ALBERO** | *Ingeniero Superior Industrial*

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.

**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.

**MARCOS H. ANTINAO FERNÁNDEZ***Analista de Riesgos*

Licenciado en Administración por la Universidad Adventista del Plata (Argentina). Especialista en Análisis del Riesgo de Crédito (I.E.B.). Máster en Finanzas por la Universidad Carlos III de Madrid. Técnico en Análisis Bursátil y Productos

Financieros (ESINE). Certificación EFA (European Financial Advisor), concedida por €FPA España. Ha desarrollado su carrera profesional principalmente en el sector financiero, mediante su paso por empresas como AMERICAN SWITZERLAND CAPITAL, AMERICAN EXPRESS FOREIGN EXCHANGE o ALTA FINANCIAL, y también como consultor independiente. En la actualidad es Analista de Riesgos en Banco Santander, profesor titular en el Master en Administración Financiera de la Universidad Monretr (México), y profesor en la Escuela de Negocios y Dirección.



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.



JOSE LUIS FERNÁNDEZ PALLARÉS |

Ha recibido la Certificación Project Management Professional (PMP)®

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 colabora con Repsol. También desarrolla proyectos de consultoría tecnológica de forma autónoma. Entre sus funciones destaca el Proyecto de "Automatización de terminal de gránulos sólidos en el Puerto de Raos, Santander", con presupuesto de 1,2M € y 2 años de realización.



FERNANDO SITGES |

Business Finance and Budgeting Profesor

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.

**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.

**MIGUEL MARTÍNEZ***Profesor del Departamento de Proyectos y Emprendimiento*

Ingeniero Industrial, especialidad de Organización Industrial por la Escuela Superior de Ingenieros de la Universidad de Sevilla. Proyecto Fin de Carrera: "Análisis y Simulación del Servicio de Urgencias del Hospital Universitario de Valme". Máster en Administración de Empresas en EOI-Escuela de Organización Industrial. Programa MBA Executive EOI-Sevilla. Tiene una amplia experiencia en asesoramiento y diagnóstico económico y financiero de pequeñas y medianas empresas tanto de nueva creación y consolidación de PYMES ya existentes: análisis de viabilidad, elaboración de planes económicos y financieros previsionales y diseño de herramientas de gestión, etc. Actualmente es consultor por cuenta propia y Director Ejecutivo de Sapiens&Co. Es profesor-consultor en la Escuela de Organización Industrial. Cuenta con más de 3.000 horas de clase impartidas de Finanzas, desarrollo de planes económicos y financieros, además de haber elaborado más de 500 planes estratégicos de PYMES.

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

EMPRESAS EN LAS QUE TRABAJAN NUESTROS ALUMNOS

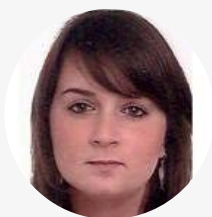
Alumnos de las principales Multinacionales y de más de **80 nacionalidades diferentes**, han pasado por nuestras aulas virtuales, que permiten adaptar el aprendizaje al desempeño de cualquier actividad profesional.



POR QUÉ ELEGIR ESTE MBA

- 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 podrás participar en una **Simulación** como cierre de tu Máster, en la que, en grupo, trataréis de dar la máxima rentabilidad a los accionistas tomando decisiones correctas para una empresa ficticia.
- 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.- Dirección Eficaz de Personas (4 ECTS)

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

II.- Marketing Estratégico (3 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.- Contabilidad Financiera para la Dirección (4 ECTS)

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
-

IV.- Comunicación Estratégica (4 ECTS)

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
-

V.- Análisis Financiero y de Inversión: Valoración de Empresas (3,5 ECTS)

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
-

VI.- Análisis de Costes en la Toma de Decisiones (3 ECTS)

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
-

VII.- Dirección Comercial: Gestión y Planificación de Ventas (3 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
-

VIII.- Análisis del Entorno Económico (3,5 ECTS)

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
-

IX.- 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
-

X.- Gestión de los Procesos (4 ECTS)

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
-

XI.- Financiación Empresarial (3 ECTS)

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
-

XII.- Instrumentos de Gestión (3 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 (3 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: Simulador de Gestión Empresarial (15 ECTS)

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

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 o 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 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