

**Executive MBA**

**EMBA**

## Executive MBA

Un programa MBA debe responder a los cada vez mayores niveles de exigencia que los directivos y empresarios encuentran en su día a día.

Aspectos tales como la **creación de valor añadido**, la respuesta al **entorno globalizado**, la diferenciación a través de la **cultura empresarial**, la **responsabilidad social corporativa**, la **gestión del conocimiento**, el enfoque de los **grupos de interés** (*stakeholders*) y la perspectiva estratégica de la **dirección de personas**, entre otros muchos, nos obligan al aprendizaje permanente si queremos ser eficaces y eficientes en el desempeño de nuestras responsabilidades.

Por ello, el programa **Executive MBA** potencia básicamente:

- **la visión estratégica**
- **la dirección de personas**
- **la perspectiva internacional**
- **la iniciativa emprendedora**



## **FACTORES DIFERENCIALES**

- Contenidos ajustados a la realidad empresarial y aplicables de forma inmediata, transmitidos por un claustro de perfil eminentemente directivo
- Desarrollo de competencias directivas, adaptadas a la experiencia y carrera profesional de cada participante
- Dinámica de intercambio de experiencias, tanto entre los participantes como con el profesorado
- Fomento del trabajo en equipo, realizando la mayor parte de las evaluaciones en grupos de trabajo en base al desarrollo de casos reales. Se rota seis veces de equipo para tener la oportunidad de interactuar con todos los participantes
- Realización de un proyecto final que supone la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora, creando una empresa para tal fin y desarrollando su correspondiente plan de negocio

# **MBA**

## **METODOLOGÍA**

- adquisición de conocimientos
- desarrollo de habilidades
- intercambio de experiencias
- actitud proactiva para la toma de decisiones y la dirección de personas
- sesiones didácticas y *role-plays*
- simulaciones empresariales y dinámicas interactivas

## PROGRAMA:

### Fase 1: Entorno y empresa (dirección)

Adquirir los conocimientos y las competencias necesarias para la Dirección Estratégica de la empresa, teniendo en cuenta tanto los factores clave del entorno, como los recursos y capacidades diferenciales con que cuenta la organización.

- |   |   |
|---|---|
| <b>01</b> El proyecto de empresa                                      | <b>02</b> La función directiva                                      |
| <b>03</b> Análisis del entorno económico                              | <b>04</b> Estructura Organizativa                                   |
| <b>05</b> Dirección y planificación estratégica                       | <b>06</b> Fiscalidad de la empresa                                  |
| <b>07</b> Gestión corporativa de riesgos                              | <b>08</b> Gobierno corporativo y responsabilidad social empresarial |
| <b>09</b> Innovación y nuevos modelos de negocio en el ámbito digital |   |

### Fase 2: Profundización en los procesos

Su objetivo es profundizar en cada uno de los procesos fundamentales de la empresa para combinar e integrar, en un nivel general, los lenguajes de especialistas en finanzas, marketing, operaciones, recursos humanos, sistemas, etc., además de avanzar en los conocimientos necesarios para actuar en mercados internacionales.

Esta fase se subdivide a su vez en dos:

**PROCESOS FUNDAMENTALES** de la empresa:

#### **01 Área de finanzas**

- |  |                            |
|--|----------------------------|
| 01. Sistemas de información contable   | 02. Sistemas de costes     |
| 03. Diagnóstico económico financiero   | 04. Cálculo financiero     |
| 05. Gestión del circulante             | 06. Inversiones            |
| 07. Financiación                       | 08. Valoración de empresas |
| 09. Planificación y control financiero |                            |

#### **02 Área de marketing y dirección comercial**

- |   |   |
|---|---|
| 01. La orientación marketing en la organización | 02. Marketing estratégico: segmentación y posicionamiento |
| 03. Plan de marketing                           | 04. Investigación comercial                               |
| 05. El producto y el servicio                   | 06. La marca como factor de diferenciación                |
| 07. El precio                                   | 08. La distribución                                       |
| 09. La Comunicación                             | 10. Dirección de equipos comerciales                      |
| 11. Marketing digital integrado                 |   |

#### **03 Área de operaciones e innovación**

- |   |  |
|---|--|
| 01. Dirección de operaciones y procesos   | 02. La organización de las operaciones y la innovación |
| 03. La gestión de la cadena de suministro | 04. Gestión de la calidad                              |

#### **04 Área de sistemas de información**

01. Sistemas de información para la dirección

#### **05 Área de personas**

01. Planificación de recursos humanos

03. Formación

05. Relaciones sociolaborales

02. Selección de personas

04. Liderazgo y motivación

#### **PROCESOS PROPIOS DE ÁMBITOS INTERNACIONALES**

**01 Operaciones de comercio exterior**

**03 Marketing internacional**

**02 Finanzas internacionales**

**04 Mercados emergentes**

### **Fase 3: Desarrollo de competencias directivas**

El participante requiere, para la optimización de sus conocimientos en dirección empresarial, del dominio de capacidades y habilidades imprescindibles para ejercer con eficacia su trabajo como directivo.

En este módulo, además, se trabaja en la orientación de la carrera profesional de cada alumno, elaborando planes de acción para la mejora personal.

**01 Plan de acción para el desarrollo personal**

**03 Dirección de reuniones**

**05 Negociación estratégica**

**07 La utilidad del coaching ejecutivo en la empresa**

**02 Formación de grupos y trabajo en equipo**

**04 Comunicación interpersonal**

**06 Inteligencia organizativa y gestión del conocimiento**

**08 Gestión del cambio**

### **Fase 4: Iniciativa emprendedora y gestión de proyectos empresariales**

El programa finaliza con un Proyecto de Empresa, donde se integren y apliquen los conocimientos adquiridos.

Dado el compromiso del directivo de “crear”, y no sólo “dirigir” su empresa, es importante, igualmente, generar las condiciones y el clima propicio para desarrollar un necesario espíritu emprendedor, en el que se fomenten aspectos tales como la creatividad e innovación, la gestión de proyectos, la estructura de un plan de negocio, etc.

**01 Creatividad e innovación**

**03 La estructura de un plan de negocio**

**05 Soluciones de financiación para emprendedores**

**02 Entorno societario**

**04 Gestión de proyectos**

**06 Proyecto de desarrollo empresarial**

## RANKINGS

Medios de comunicación nacionales e internacionales han reconocido los MBA y Postgrados especializados que ofrece ESIC, situando éstos entre las primeras posiciones de los ranking más prestigiosos en materia de ofertas formativas de calidad. Entre lo últimos publicados destacan:

**América Economía:** MBA Ranking 2013: **16ª** POSICIÓN

**América Economía:** Executive Education Ranking 2013: **16ª** POSICIÓN

**CNN Expansión:** MBA Ranking 2013: **18ª** POSICIÓN DE EUROPA

**Business Week:** Executive Education Ranking 2011:  
“única escuela europea que se sitúa entre los finalistas”

**The Aspen Institute:** Listado RSC y Medio Ambiente 2011: Reconocimiento International MBA

**Guia Você S/A (Brasil):** MBA Executive Ranking 2010: **1ª** POSICIÓN

**QS:** Ranking Escuelas de Negocios Líder 2013: **23ª** POSICIÓN DE EUROPA

**El Mundo:** ESIC es líder en formación en Marketing, Marketing Digital, Comercio Exterior, Recursos Humanos y Publicidad y Comunicación Empresarial

## PERFIL DEL PARTICIPANTE

Los participantes de nuestro **EMBA** son personas proactivas dispuestas a potenciar una carrera profesional directiva, para acometer la dirección de una empresa, de una división dentro de la misma, o de un ámbito de actuación caracterizado por la toma de decisiones y el manejo de recursos en condiciones asimilables a alta dirección.

El candidato deberá haber finalizado sus estudios superiores, estar en posesión de un expediente académico satisfactorio y poseer conocimientos del inglés *business*.

Para el enriquecimiento entre los participantes del **EMBA** será necesario que cuenten con experiencia profesional en puestos de responsabilidad. Cualquier mérito, tanto profesional como personal, será valorado por la Comisión de Admisiones.





La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones concedidas por instituciones nacionales e internacionales:



## CARRERAS PROFESIONALES

Gestiona acuerdos con más de 8.000 empresas y tramita más de 3.500 ofertas profesionales al año. Facilita la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional. Ofrece asesoramiento personalizado que ajusta y optimiza los procesos de selección.

## ESIC IDIOMAS

La escuela de idiomas de ESIC imparte cursos generales y de negocios de inglés, francés, chino, español para extranjeros... Además es centro preparador y examinador oficial de **BEC, First Certificate, Toefl** y **Toeic** entre otros. Ofrece formación a medida e individualizada.



 [www.facebook.com/esic](http://www.facebook.com/esic)

 [www.twitter.com/esiceducation](http://www.twitter.com/esiceducation)

 <http://tinyurl.com/ESIC-Linkedin>

 [www.youtube.com/ESICmarketing](http://www.youtube.com/ESICmarketing)

 [google.com/+EsicEs](http://google.com/+EsicEs)

**GRANADA**

958 22 29 14

master@esgerencia.com

**MADRID**

91 452 41 00

info.madrid@esic.es

**VALENCIA**

96 339 02 31

info.valencia@esic.edu

**NAVARRA**

948 29 01 55

info.pamplona@esic.es

**ZARAGOZA**

976 35 07 14

info.zaragoza@esic.es

**SEVILLA**

95 446 00 03

info.sevilla@esic.es

**MÁLAGA**

95 202 03 67/69

finfo.malaga@esic.es

**BARCELONA**

93 414 44 44

info@ismarketing.com

**BILBAO**

94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

Executive **MBA**

**A**  
**B**  
**M**  
**B**

ESCUELA  
INTERNACIONAL  
DE GERENCIA **eig**

[www.esic.edu](http://www.esic.edu)

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL  **ESIC**