

EXECUTIVE MBA



UN MÁSTER PENSADO POR EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS

El Executive **MBA** es una iniciativa conjunta de **INEDE** Business School y de la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD). Se ofrece ininterrumpidamente desde el año 2001 y en él se han formado un gran número de directivos y empresarios.

A lo largo del máster nuestros alumnos viven una experiencia formativa y de enriquecimiento profesional y personal, acompañados por un prestigioso claustro de profesores con amplia experiencia profesional y formativa del más alto nivel.

Presentamos un programa completo de dirección de empresas para perfiles profesionales, dirigido a mandos intermedios y directivos que quieran un desarrollo de carrera profesional adquiriendo nuevas habilidades y una amplia visión del mundo de la empresa.

“Formación **innovadora** y de **calidad**, con un enfoque global y actual”

¿DÓNDE? ¿CUÁNDO?



Fechas horarios y lugar de celebración

ExecutivEMBA

La duración del programa se extiende de octubre a julio con dos grupos según las necesidades personales de los alumnos. En el momento de la matrícula el alumno elegirá uno de los dos horarios posibles.

Opción 1: viernes de 9.30 a 19.30h.

Opción 2: viernes de 15.30h a 19.30h y los sábados de 9.30h a 13.30h

Todas las sesiones formativas se imparten en la sede de INEDE Business School, C/ Guillem de Castro 175, Valencia (frente al IVAM).



Proceso de admisión

Pasos a seguir:

- 1º. Solicitar admisión cumplimentando el formulario en www.inede.es
- 2º. Entrevista personal del candidato/a
- 3º. Entrega de documentación y aceptación de la candidatura
- 4º Abono de la reserva de plaza



¿Por qué estudiar Executive MBA con INEDE Business School y APD?

Nuestros alumnos aumentan su visión global y estratégica, sus habilidades directivas y su capacidad de gestionar equipos finalizando el máster como potenciales directivos ya que toda la formación está basada en casos del mundo real y actual.

El programa tiene un enfoque muy práctico, centrado en el mundo profesional y con una visión global de la empresa. Se cubren de manera integrada las seis áreas principales de cualquier empresa: dirección estratégica, dirección comercial y marketing, dirección financiera y de control de gestión, dirección de operaciones y dirección de sistemas de información para la gestión.

Nuestros alumnos del Executive MBA, además de los conocimientos, experimentan un doble beneficio:

- claro aumento en su proyección en el mercado laboral, tanto para la búsqueda de nuevos empleos como para el ascenso dentro de una empresa.
- ampliación exponencial del networking

Todo ello gracias a diferentes actividades formativas y también lúdicas que organizan APD e INEDE Business School.



Metodología: las técnicas más avanzadas

Los módulos se desarrollan mediante las técnicas pedagógicas en formación de directivos más avanzadas, guiados por profesores de reconocido prestigio profesional, fomentando la participación activa y la adquisición de conocimientos a través del intercambio de experiencia práctica. Las técnicas más usadas son:

- Clases magistrales
- Método del caso y trabajo en equipo
- Aprendizaje a través de experiencias: simulaciones y role-playing
- Outdoor training
- Mesas redondas, jornadas y conferencias



Una inversión para tu futuro y para tu networking

A lo largo de las distintas ediciones del Executive MBA, se demuestra que los alumnos han seguido manteniendo un contacto personal y profesional entre ellos. Ello les ha permitido desarrollar mejor su función laboral y mantener un verdadero networking entre ellos, no sólo con los alumnos de su promoción si no también con los de otras promociones gracias a las múltiples actividades que convoca el Club Alumni.



Un programa indicado para ti

Nuestro Executive MBA está enfocado a directivos, empresarios, gerentes, profesionales y técnicos especialistas con funciones directivas. El área de responsabilidad dentro de la empresa, el sector de actividad de la empresa y la carrera de procedencia de sus alumnos es muy diversa.

Los alumnos tienen una media de 35 años y 10 años de experiencia profesional aproximadamente. Ésta es una de las exigencias en el momento de admisión al programa, una experiencia profesional amplia de los alumnos favorece que sea grupo homogéneo y enriquecedor.



- Menores de 30 años
- De 30 a 35 años
- De 35 a 40 años
- Mayores de 40 años



- Ingeniería
- ADE
- Derecho
- Arquitectura
- Otras titulaciones



Contenidos adaptados a las necesidades del entorno

El Executive MBA está estructurado de forma ágil y amena, dividiendo las exposiciones conceptuales de las distintas áreas de conocimiento en seis módulos

1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- Competitividad-estrategia y generación de valor añadido
- Pensamiento estratégico
- Objetivos y organización
- Toma de decisiones estratégicas
- Entorno y dinámica competitiva
- Análisis y diagnóstico estratégico
- Formulación y planificación de la estrategia
- Estrategias competitivas genéricas
- Estrategias de crecimiento, de cooperación y de crisis
- Estrategias de internacionalización
- Innovación y creación de valor
- Gestión de proyectos y de la creatividad
- Implantación del cuadro de mando integral

2. DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

- Fundamentos del marketing
- Dirección comercial y marketing estratégico online
- Análisis del mercado e investigación comercial
- Comportamiento del consumidor
- Segmentación de mercados
- Estrategia de marca y posicionamiento
- Política de producto
- Política de precio
- Política de distribución y comercialización
- Política de comunicación y promoción
- Plan de marketing
- Sistemas de información de marketing
- Organización de la fuerza de ventas
- Selección, motivación y remuneración de la fuerza de ventas
- Presupuesto comercial y cuotas de ventas
- Plan de ventas
- Trading y marketing internacional

3. DIRECCIÓN FINANCIERA Y CONTROL ECONÓMICO /

- Balances y cuentas de resultados
- Análisis y diagnóstico financiero
- Gestión del circulante
- Gestión de recursos financieros operativos a corto plazo
- Gestión de tesorería
- Proceso de planificación financiera

- Análisis de inversiones
- Presupuesto anual de operaciones
- Sistemas de control
- Sistemas de costes para la gestión
- Fórmulas de financiación y nuevos productos financieros
- Contabilidad financiera

4. DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS /

- Técnicas para dirección de personas:
- Los retos presentes y futuros para la gestión de los recursos humanos: entorno, empresa y personas
- Las estrategias de recursos humanos para contribuir a la mejora de la cuenta de resultados
- Los flujos de trabajo desde una perspectiva de: la empresa, el grupo, el individuo
- Atraer y seleccionar talento: reclutar, seleccionar, contratar
- La gestión por competencias

- La evaluación del desempeño
- Retribución estratégica
- Desarrollo de la carrera profesional
- El directivo y las relaciones internas: plan de comunicación interna y programas de reconocimiento
- Habilidades y herramientas del directivo
- Gestión de la disciplina
- Gestión de equipos de trabajo (mediante el outdoor training)

5. DIRECCIÓN DE OPERACIONES /

- Organización y distribución de la producción
- Las técnicas lean management, just in time, SMED, Kanban, Kaizen
- Reingeniería de procesos y gestión de la calidad. Modelo EFQM y 6 Sigma

- La cadena logística y la logística inversa
- Gestión de aprovisionamiento, logística de almacenes y transportes

6. HABILIDADES DIRECTIVAS /

- Técnicas de comunicación efectiva de impacto
- El directivo coach
- El directivo y su comunicación: Personal. Asertividad.
- Negociación.

- Gestión positiva de conflictos
- Gestión del estrés
- Inteligencia emocional



DRA. DÑA ELENA FLORISTÁN /

Directora del área de Postgrado y Títulos propios de la Universidad Católica de Valencia

D. ALEJANDRO SOLVAY /

Director zona Levante APD (Asociación para el Progreso de la Dirección)

Dr. D. Juan Sapena

Director INEDE Business School – Decano Fac. CC. Económicas Universidad Católica de Valencia

D. Tomás Guillén

Director General de Grupo IFEDES

D. Luis Tarabini-Castellani

Director del área de Estrategia y Desarrollo Corporativo en EFE&ENE

D. José Miguel Salazar

Director General en Salazar y de Castro

D. José Luis Bermejo

Director de Ventas del canal DIY en Keraben

D. Vicente Gisbert

Director Canal Telefónico Territorio Este en Telefónica España

D. Ignacio Carreño

Socio Director en CyB Consultores

D. David Alpuente

Socio Director de Alper Consultores

Dña. Maribel Vilaplana

Periodista, presentadora y profesora de Marketing Personal y Oratoria

D. Fernando Gómez

Adjunto a la Dirección General en Covamur Facility Services

D. Pablo Cubel

Socio en Cuatrecasas Gonçalvez Pereira

D. Pablo Grau

Formador en Negociabien

D. David Mor

Director Área de Consultoría Grupo IFEDES

D. Miguel Samper

Socio Director en Comprador Asesor

D. Carlos Hernández

Socio en Alvent

D. Raúl Ferrús

Director de Marketing en Grupo IFEDES



Universidad
Católica
de Valencia
San Vicente Mártir

apd Asociación para el
PROGRESO
de la DIRECCIÓN

La Asociación para el Progreso de la Dirección se creó en 1956 con el objetivo de colaborar con el desarrollo de las empresas, a través del desarrollo de sus directivos. Su misión es impulsar y actualizar la formación y la información de los directivos de empresas. Hoy es además un prestigioso foro de debate y de relaciones a nivel nacional e internacional.

Atención y admisiones

Asociación para el Progreso
de la Dirección (APD)
Avda. Jacinto Benavente 10
46005 Valencia

www.apd.es
pmotero@apd.es
96 373 50 13

inede
business school

INEDE Business School es la Escuela de Negocios de la Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir. Desde su creación en 2001 tiene un fuerte compromiso con la sociedad y con su entorno económico, orientando sus actividades a la formación de profesionales, emprendedores y directivos de empresa a través de la organización de másteres y programas de posgrado y formación ejecutiva.

Atención y admisiones

INEDE Business School
C/ Guillem de Castro 175
46008 Valencia

www.inede.es
inede@ucv.es
96 315 31 30