

MÁSTER EXECUTIVE MBA IN BUSINESS ADMINISTRATION





“CONVIÉRTETE EN PROTAGONISTA DEL CAMINO QUE INICIAS HOY

Aprender y conocer cómo evoluciona una empresa es fundamental para crecer y ocupar puestos de responsabilidad. Dentro de este aprendizaje constante se encuentra mejorar el desarrollo de nuevas habilidades y competencias que favorezcan el crecimiento personal y la competitividad empresarial.

Este Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas de ITCL/ IDE-CESEM, ofrece las herramientas para adquirir una óptima Gestión Operacional basada en la mejora continua y en la eliminación de gastos para la empresa. Todas estas experiencias adquiridas permitirán hacer frente a un mercado caracterizado por su globalización, competitividad y por clientes cada vez más exigentes.

OBJETIVOS

- Formar profesionales con una visión global e integral del funcionamiento de la empresa a través del conocimiento de las áreas esenciales que afectan a sus operaciones y decisiones.
- Conocer de forma exhaustiva los modelos más avanzados de dirección y administración, mediante el aprendizaje y la utilización de las técnicas y los instrumentos necesarios para el desarrollo de funciones directivas y ejecutivas.
- Aportar a los participantes los conocimientos y espíritu innovador necesarios para tomar decisiones y elaborar planes que permitan afrontar el futuro empresarial en un entorno competitivo y cambiante.
- Adquirir las habilidades y herramientas necesarias para que el alumno lidere proyectos y empresas con total garantía, calidad y ética profesional.

DIRIGIDO A

- Directivos y Responsables de cualquier nivel que desean potenciar sus habilidades para mejorar sus perspectivas profesionales, mediante una contribución más efectiva a sus organizaciones.
- Profesionales que tengan una cualificación o especialidad técnica, pero deseen desarrollar su perspectiva de conocimientos y formación, para enfocar su desarrollo e integrarla en el ámbito de la empresa.
- Titulados universitarios superiores o medios que quieran ponerse a prueba y mejorar sus expectativas laborales en la empresa con experiencia profesional.

EXPERIENCIA: NUESTRAS EMPRESAS

Contamos con una experiencia de más de 25 años en la Formación de Directivos con el programa Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas; por nuestras aulas han pasado más de 160 directivos.

Casos de éxito de Empresas que han asistido al Máster:

Air Liquide	Hispanagar
Amabar	ICCL
Amvi	IMA 1
Aspanias	Jhonson Control
Banca Cívica	Kepler Ingeniería
Bodegas Martín Verdugo	Lercasa
Bridgestone	Mantenimiento Industrial de la Ribera
Caja Burgos	Maquinaria Agrícola Molleda
Caja Rural de Burgos	Matricería Redondo
Castellana de Seguridad	Matutano
Catalunya Bank	Mecael
CEEI	Minera Santa Marta
Cerámicas Llanos	MS Thecno
CG Antón	Mutual Cyclops
Conal Tecnología	Myta S.A.
Constantia Tobepal	NC Manufacturing
Construcciones Aragón Izquierdo	NC Service
Construcciones Arranz Acinas	Nicolás Correa

Construcciones Jovilma	Piedras Naturales de Castilla
Construcciones Ortiz	Piscinas Pérgola
CPA	Plásticos Plasmir
Cropusa	Plegalaser Gímenez
Desmasa	Repostería Martínez
Dueñas Piedras	Rubiera
Electrónica Olpe	Sprintem
Elementos de Sujección Galvanizados	Taesa
Expohierro	Tobepal
Ferrolí	Tonelería Victoria-Rodoux
Fordesa	Transportes Garme
Frías Nutrición	Trasluz Casual Wear
Green Mowers	Trelleborg
Grúas Belver	UTE Busbur
Grupo Antolín Irausa	Vekaplast
Grupo Sacyr	Vyrsa

METODOLOGÍA

Este programa de formación se desarrollará a través de sesiones en las que se combinan la presentación de contenidos con la preparación y discusión de numerosos casos prácticos por parte de los asistentes. En el desarrollo de las sesiones se estimulará la participación, el trabajo en equipo y el intercambio de experiencias como motor del aprendizaje y con el objetivo de dotar al programa de una orientación eminentemente práctica. En base a ello, el tiempo disponible de clase se distribuirá de la siguiente manera:



EXPOSICIONES TEÓRICAS

Las **Exposiciones Teóricas (50%)** aportan el marco conceptual a partir del cual se facilita el trabajo participativo y la crítica de las ideas generadas por los participantes entre sí y de estos con el ponente. Además de utilizar las técnicas receptivas clásicas, el alumnado participará si la aplicación de la técnica enseñada requiere la intervención de más de una persona.

SOLUCIONES DE CASOS

Durante el proceso de análisis y búsqueda de **Soluciones a los Casos (30%)**, se utilizarán técnicas participativas como la tormenta de ideas, los trabajos en grupo, sociodramas, bandeja de entrada, preguntas exploratorias, role play, retroalimentación de informaciones, etc...

EXPOSICIÓN DEL ALUMNADO

La **Exposición por parte de los Alumnos** de sus conclusiones, soluciones y recomendaciones sobre los casos, ocupará el **10%** del tiempo total de la acción formativa.

PUESTA EN COMÚN

Finalmente habrá una **Puesta en Común (10%)**, donde se compararán las diversas aportaciones con el objetivo de llegar a una solución final que integre el esfuerzo de todos y sea eminentemente práctica y transferible a las tareas concretas que cada uno de los asistentes tiene que realizar.

LOS PARTICIPANTES TAMBIÉN GOZARÁN DE TANTAS TUTORÍAS COMO DESEEN

De Lunes a Jueves, de 18:30 horas a 21:30 horas, los alumnos podrán contactar con los Directores de Área por teléfono, correo electrónico o concertando una entrevista.

CASOS PRÁCTICOS Y PROYECTO FINAL

Se realizarán diferentes tipos de casos prácticos.

CASOS CORTOS Y REFLEXIVOS

En los que se medita sobre los conocimientos teóricos adquiridos ubicándolos en situaciones concretas del día a día.

CASOS CREATIVOS

En estos casos se fomentan la imaginación y la flexibilidad del alumno, desarrollando un sentido práctico que permita la adaptación a la realidad empresarial.

CASOS PRÁCTICOS INTEGRALES

Este tipo de supuestos permite conocer, de modo simulado, cómo se aplican actualmente los contenidos de una forma más real.

Los alumnos también deben realizar un Proyecto Final que aglutine todas las áreas del programa y que puede ser un proyecto basado en un caso real o no. Este proyecto se puede realizar en grupo o de forma individual y debe estar asesorado y aprobado en todo momento por los Directores de Área.

Para el buen desarrollo del Proyecto, se intercalarán sesiones de proyecto según se van viendo las diferentes áreas del Programa para ir avanzando desde el principio en este trabajo.

La superación del programa conlleva la Defensa del Proyecto ante un tribunal donde se valorarán no solo los conocimientos sobre el Proyecto expuesto sino también las habilidades en la oratoria y argumentaciones en la defensa del mismo.

EVALUACIÓN CONTINUA

Los alumnos serán evaluados por cada uno de los profesores participantes de manera continua. Por la metodología empleada no sólo se tiene en cuenta la resolución de los casos, sino que se evalúan la actitud y aptitud en el aula, la participación activa, la calidad de la participación y las habilidades expositivas.

Como se ha expuesto en la metodología, la superación del programa conlleva la defensa del trabajo ante un tribunal donde se valorarán los conocimientos y habilidades en la defensa del proyecto.

DOCUMENTACIÓN

A cada participante se le entregará una carpeta con la documentación necesaria para obtener un rendimiento óptimo por cada módulo propuesto. Esta documentación o manual de consulta

es completada con la documentación que proporcionan los ponentes profesionales participantes en las acciones formativas.

CONTENIDOS

MÓDULO INICIAL “TEAM BUILDING” (6 horas)

Este módulo es totalmente práctico y sirve para la presentación del grupo. Permite conocer cómo interactúa un equipo de trabajo y analizar su capacidad de rendimiento y coordinación.

Con estas actividades los grupos fijan objetivos y juntos crean, construyen, interaccionan, se divierten, comunican, se apoyan...

Los objetivos que se alcanzan con el Módulo Inicial de Team Building son:

- Sentimientos de pertenencia al Máster.
- Capacidad de liderazgo
- Comunicación efectiva
- Integración del equipo
- Promoción de la cultura de aprendizaje
- Mejora de comportamientos
- Satisfacción grupal
- Resolución de problemas
- Mejorar relaciones.

ESTRATEGIA Y MARKETING EN LA EMPRESA

MARKETING ESTRATÉGICO (12 horas)

- El papel del Marketing en la estrategia.
- Planificación estratégica.
- Proceso de gestión estratégico.
- Planificación del Marketing.
- Análisis del entorno de la empresa.
- Análisis de la organización como cliente

DISTRIBUCIÓN (6 HORAS)

- Introducción a la distribución.
- Estructura de distribución.
- Estrategias y tácticas de distribución.
- Canales de distribución.
- Distribución física.
- Diagnóstico del cambio en la distribución.

HABILIDADES DIRECTIVAS (6 HORAS)

- Comunicar mejor para liderar mejor.
- Negociación y toma de decisiones.
- Potenciación de las capacidades creativas.
- De la gestión del tiempo a la gestión de prioridades.
- Proceso de dirección y desarrollo de personas.
- Gestión del cambio.

DIRECCIÓN FINANCIERA Y ESTRUCTURA EMPRESARIAL

CONTABILIDAD (12 HORAS)

- Contabilidad y empresa.
- Aspectos Normativos.
- Aspectos operativos de la contabilidad.
- El Plan General de Contabilidad.
- Balance, cuenta de resultados y memoria.
- Otros temas contables: cuentas con administraciones públicas, análisis contable de la información financiera.

LA TRANSFORMACIÓN DE NUESTRAS ORGANIZACIONES A UN MUNDO 4.0 (6 HORAS)

- Los pilares de la transformación digital en las organizaciones.
- Perfiles profesionales para una revolución industrial
- Diseñando productos 4.0
- Las tecnologías habilitadoras
- Diagnóstico de mi organización
- Hoja de ruta
- Papel de un directivo 4.0
- ¿Estoy preparado para la Revolución Industrial 4.0?
- Diseñando mi marca personal 4.0

ANÁLISIS DEL ENTORNO (12 horas)

- Medida y previsión de las demandas del mercado.
- Análisis de los proveedores.
- Análisis de la competencia.
- Análisis del sector.
- Identificación y evaluación de los segmentos de mercado.
- Esquema integrado del entorno.

COSTES RELEVANTES (12 HORAS)

- Finalidad de la reducción de costes.
- Sistemas de costes.
- Mejora de la cuenta de resultados.
- Ventajas competitivas en términos de costes.
- Mejora de la eficiencia.
- Control de la eficiencia.

COMUNICACIÓN COMERCIAL (12 HORAS)

- Introducción.
- Marketing y comunicación.
- Plan de comunicación.
- Publicidad.
- Marketing directo.
- Promoción de ventas y Merchandising

EL BUSINESS PLAN I (6 HORAS)

- El resumen ejecutivo.
- Ámbito de actuación (misión, visión y modelo de negocio).
- Definición del negocio.
- El modelo económico.
- Análisis de las líneas de negocio (UNE).
- Análisis de la cartera de productos y clientes.
- El perfil del emprendedor

HABILIDADES DIRECTIVAS (6 HORAS)

- Comunicar mejor para liderar mejor.
- Negociación y toma de decisiones.
- Potenciación de las capacidades creativas.
- De la gestión del tiempo a la gestión de prioridades.
- Proceso de dirección y desarrollo de personas.
- Gestión del cambio.

ANÁLISIS DE INVERSIONES (12 HORAS)

- Estados financieros básicos.
- Selección de inversiones.
- Políticas de financiación a largo plazo.
- Políticas de financiación a corto plazo.
- Gestión de tesorería.
- Presupuestos.

FISCALIDAD Y RÉGIMEN JURÍDICO DE LA EMPRESA (12 HORAS)

- Régimen jurídico de la toma de decisiones: las juntas generales y los consejos de administración.
- Responsabilidad de los directivos y administradores: mercantil, fiscal, laboral y penal.
- Aspectos económicos y jurídicos a considerar en las operaciones de reestructuración empresarial.
- El sistema tributario y la empresa.
- IRPF e Impuesto sobre sociedades.
- Fiscalidad en la venta de bienes y servicios: IVA.

GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y PRESUPUESTOS (18 HORAS)

- Patrimonio, cuentas, amortizaciones y provisiones.
- Balance, cuenta de resultados y memoria.
- Análisis financiero y análisis de costes.
- Rentabilidad de la empresa.
- Viabilidad de la empresa.
- El patrimonio de la empresa.
- Plan de Mejora.
- Presupuestos y documentos provisionales.
- Cuenta de resultados.
- Diagnóstico de la empresa.
- Control presupuestario.
- Criterios de valoración de proyectos de inversión: VAN, TIR.
- El cuadro de Mando o Balance Scorecard.

ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS (12 horas)

- Estrategias de organización.
- Bienes o Servicios.
- La Información dentro de la empresa.
- El Análisis de la Información.
- Reestructuración de estrategias: gestión de la incertidumbre.
- El control a posteriori.
- Responsabilidad Social Corporativa

OPERACIONES (18 HORAS)

- La Gestión Logística.
- Subcontratación logística.
- Realización y control de compras y subcontratación en la empresa
- Lean Manufacturing.
- Gestión de ofertas, presupuestos, pedidos y contratos.
- Implicación de la Dirección en un sistema de gestión.
- La mejora continua.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LOS RECURSOS HUMANOS (12 HORAS)

- La gestión de los recursos humanos en el mundo empresarial.
- Organización estratégica de los recursos humanos.
- Selección, promoción y formación.
- Análisis, descripción y valoración de puestos.
- Evaluación del desempeño.
- Política y estructura salarial.

EL BUSINESS PLAN II (6 HORAS)

- El resumen ejecutivo.
- Ámbito de actuación (misión, visión y modelo de negocio).
- Definición del negocio.
- El modelo económico.
- Análisis de las líneas de negocio (UNE).
- Análisis de la cartera de productos y clientes.
- El perfil del emprendedor

DIRECCIÓN POR OBJETIVOS (6 HORAS)

- La dirección por objetivos en las organizaciones.
- La definición de objetivos.
- Las funciones directivas.
- Fundamentos de la dirección de las organizaciones.
- Implantación del proceso.
- El proceso de evaluación.

LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LA EMPRESA (12 HORAS)

- Estrategias de actuación en los Mercados Internacionales.
- Precios y canales de distribución en el exterior.
- La comunicación como medio internacional.
- Metodología del plan de internacionalización.
- Selección de la forma de adentrarse en los Mercados Internacionales
- La intermediación comercial y la transferencia de tecnología

PLANIFICACIÓN

El Máster Executive MBA está planificado de modo que sea totalmente compatible con la vida laboral y personal, respetando periodos vacacionales, festivos nacionales y fines de semana. Esta edición estrena un nuevo horario que responde a las necesidades detectadas por los profesionales durante las últimas ediciones. La formación semipresencial del Máster favorece la realización del mismo, de modo que las fechas propuestas para el mismo sean las detalladas a continuación.

TEMARIO	PRESENCIALES	
	HORAS	FECHAS
MÓDULO INICIAL TEAM BUILDING	6	10 Noviembre
MARKETING ESTRATÉGICO	12	17 y 24 de Nov.
DISTRIBUCIÓN	6	1 Diciembre
HABILIDADES DIRECTIVAS	6	15 Diciembre
NAVIDAD		
CONTABILIDAD	12	12 y 19 de Enero
TRANSFORMACIÓN DIGITAL	6	26 de Enero
ANÁLISIS DEL ENTORNO	12	2 y 9 de Febrero
COSTES RELEVANTES	12	16 y 23 de Febrero
COMUNICACIÓN COMERCIAL	12	2 y 9 de Marzo
BUSINESS PLAN	6	16 de Marzo
SEMANA SANTA		
HABILIDADES DIRECTIVAS	6	6 de Abril
ANÁLISIS DE INVERSIONES	12	13 y 20 de Abril
FISCALIDAD Y RÉGIMEN JURÍDICO EMPRESARIAL	12	27 de Abril y 4 de Mayo
GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA Y PRESUPUESTOS	18	11, 18 y 25 de Mayo
ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS	12	1 y 8 de Junio
OPERACIONES	18	15 - 22 de Junio y 7 de Sep
VACACIONES VERANO		
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RRHH	12	14 y 21 de Septiembre
BUSINESS PLAN 2	6	28 de Septiembre
DIRECCIÓN POR OBJETIVOS	6	5 de Octubre
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA	12	19 y 26 de Octubre
DEFENSA DE PROYECTO	8	16 y 17 de Noviembre.
	212	

El Proyecto Fin de Máster podrá consistir, si el alumno lo desea, en una propuesta relacionada con su actividad laboral en consenso y aprobación del director del Máster.

NOTA: Calendario orientativo que puede verse sujeto a modificaciones en el desarrollo del Máster.



FICHA TÉCNICA

FECHA COMIENZO:

10 de Noviembre de 2017

DURACIÓN DEL MÁSTER:

Un curso académico (Total compatibilidad con vacaciones)

HORARIO:

Viernes de 15:00 a 21:00 horas

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ITCL - Instituto Tecnológico de Castilla y León
C/ López Bravo, 70 – P.I. Villalonquén
09001 BURGOS

MATRÍCULA:

7.950 € (Pago en 5 cuotas)

FUNDACIÓN TRIPARTITA:

Máster bonificable parcialmente a través de la Fundación Tripartita, ITCL se lo puede gestionar, consúltenos.

**LA MATRÍCULA INCLUYE:**

- 212 horas de clases presenciales
- Documentación (manuales).
- Tutorías para el desarrollo de los casos prácticos y del Proyecto
- Apoyo On Line.
- Título Máster.

Síguenos en:

