

MÁSTER

EXECUTIVE MBA

IN BUSINESS ADMINISTRATION





“CONVIÉRTETE EN PROTAGONISTA DEL CAMINO QUE INICIAS HOY”

Con el paso de los años, los profesionales adquieren los conocimientos más representativos de la empresa y ocupan puestos de responsabilidad. Es entonces cuando ven necesario realizar un cambio que potencie su madurez personal y profesional, lo que implica la necesidad de aumentar conocimientos y mejorar el desarrollo de competencias y habilidades.

Con el Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas de ITCL/ IDE-CESEM, el alumno será capaz de conseguir 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 a 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 ejercicio de funciones directivas y ejecutivas.
- Dotar a los participantes de 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

El enfoque global del programa hace de este Máster Executive MBA una herramienta ideal para:

- Directivos y Responsables de cualquier nivel que desean potenciar sus habilidades a fin de mejorar sus perspectivas profesionales, mediante una contribución más efectiva a sus organizaciones.
- Profesionales que tengan una cualificación o especialidad técnica, pero desean 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 deseen ponerse a prueba y mejorar sus expectativas laborales en la empresa con experiencia profesional.

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 aproximadamente 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 receptoras 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 en las que pueden contactar con los Directores de Área bien telefónicamente, vía e-mail o bien en visita si lo desean.

CASOS PRÁCTICOS Y PROYECTO FINAL

Se realizarán diferentes tipos de casos prácticos.

CASOS CORTOS Y REFLEXIVOS

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

CASOS CREATIVOS

En los cuales 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 casos 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 real o no. Este proyecto se puede realizar en grupo o bien de manera 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 evalúa 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 proyecto 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 aquella documentación que proporcionan los ponentes profesionales participantes en las acciones formativas.

CONTENIDOS

MODULO 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 Master.
- 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

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.

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

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 (12 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 continúa.

DIRECCION 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.

LAS TECNOLOGÍAS EN LA EMPRESA (6 HORAS)

- Plan de Sistemas: estrategia e implantación.
- Principios y aplicaciones: ERP'S y CRM.
- Sistemas de apoyo a las decisiones y Business Intelligence.
- Promoción en internet.
- E-Logística
- Legislación sobre marketing on line.

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.

COMUNICACIÓN COMERCIAL (12 HORAS)

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

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.

REDUCCION DE COSTES Y MAXIMIZACION DE BENEFICIOS (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.

ANALISIS 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.

GESTION ECONOMICO-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.

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.

DIRECCION ESTRATEGICA 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.

LA INTERNACIONALIZACION 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

EL BUSINESS PLAN (12 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 (12 HORAS)

El objetivo de este módulo es identificar, desarrollar y capacitar al alumno en las habilidades determinantes del liderazgo para este siglo XXI. Este programa está orientado a dotar al alumno del conocimiento necesario en las nuevas habilidades directivas, para conseguir que los miembros de su equipo aumenten su rendimiento, talento y potencial a través del entrenamiento, aprendizaje, motivación, reconocimiento...

Podemos hablar de habilidades directivas desde la perspectiva de la gestión del directivo: organización, equipo y gestión de uno mismo. Esta perspectiva permite metodológicamente hacer consciente a cada profesional en qué ámbitos es más necesario incorporar nuevas formas de actuación y cómo las mejoras en cualquiera de ellos condiciona el resto.

TEMAS A DESARROLLAR

- 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.



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. Se desarrollará en jornada intensiva los viernes de 15 a 21 horas quedando de esta manera los sábados libres para el alumno. A continuación se detallan las fechas de las sesiones formativas del Máster.

TEMARIO	PRESENCIALES	
	HORAS	FECHAS
MODULO INICIAL "TEAM BUILDING"	6	7/10
MARKETING ESTRATEGICO	12	14 y 21 /10
DISTRIBUCIÓN	6	28/10
HABILIDADES DIRECTIVAS	6	4/11
CONTABILIDAD	12	11 y 18/11
ANÁLISIS DEL ENTORNO	12	25/11 y 2/12
LAS TECNOLOGÍAS EN LA EMPRESA	6	16/12
PARÓN NAVIDAD		
COSTES RELEVANTES	12	13 y 20/01
COMUNICACIÓN COMERCIAL	12	27/01 y 03/02
EL BUSINESS PLAN	6	10/02
HABILIDADES DIRECTIVAS	6	17/02
ANALISIS DE INVERSIONES	12	24/02 y 03/03
FISCALIDAD Y REGIMEN JURIDICO DE LA EMPRESA	12	10 y 17/03
GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA	18	24, 31/03 y 07/04
ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS	12	21 y 28/04
OPERACIONES	18	5, 12 y 19/05
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS	12	26/05 y 02/06
EL BUSINESS PLAN 2	6	09/06
DIRECCIÓN POR OBJETIVOS	6	23/06
PARÓN VERANO		
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA	12	15 y 22/09
DEFENSA DE PROYECTO	8	29 y 30/09
	212	

**El Proyecto Fin de Master 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:
7 de Octubre de 2016

DURACIÓN DEL MÁSTER:
Hasta 30 de Septiembre de 2017 (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. Villalonquénjar
09001 BURGOS

MATRÍCULA:
7.950 € (Pago en 5 cuotas)

FUNDACIÓN TRIPARTITA:
Curso bonificable a través de la Fundación Tripartita, ITCL se lo puede gestionar, consúltenos.



LA MATRÍCULA INCLUYE:

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

Síguenos en:

