MBA – ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (PRESENCIAL / ONLINE / SEMIPRESENCIAL)

DATOS CLAVE

Modalidades: presencial, semipresencial, online u online con un mes intensivo en España (junio, julio o septiembre).

Formación Complementaria: Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés

Fechas de inicio: marzo y octubre (presencial); cada 15 días (online).

Horario presencial: turno de mañana o de tarde.

Horario semipresencial: un sábado al mes.

** (Para residentes en España)*

Ubicación: Campus de Arturo Soria (Madrid).

El MBA de EUDE Business School te prepara para asumir puestos de responsabilidad y dirección en las empresas, adquiriendo la experiencia y conocimientos necesarios para el ejercicio de gestión y la dirección.

Superando el MBA adquirirás las siguientes competencias profesionales y personales:

- Desempeñar tareas de la Alta Dirección.
- Asumir la responsabilidad en la concepción e implementación de las decisiones estratégicas.
- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Gestionar estratégicamente los equipos de trabajo en sus diferentes áreas, así como potenciar y gestionar el talento del personal de la organización.
- Establecer y gestionar la implementación de las diferentes estrategias y políticas de marketing adaptadas al actual entorno global, competitivo y cambiante con soporte tecnológico.
- Desarrollar las tareas de gestión integral de la Comunicación, Calidad, Gestión del Cambio Organizacional y Cultura Corporativa.

"EUDE Business School tiene un ambiente muy muy cercano, muy de puertas abiertas. Valoro muy positivamente la cercanía de los profesores, su experiencia y la profesionalidad con la que abordaban todo el programa de estudios. Todos los casos y los ejercicios estaban muy orientados al mundo real en el que vivimos. Sin duda, el paso por EUDE Business School me ha ayudado a enfrentarme a determinados retos con mucha más tranquilidad".

José María Maestre, HP Business Partner en BT Global Services.

PUNTOS DIFERENCIALES

Los principales puntos diferenciales del MBA que imparte EUDE Business School son:

- **Combinación de forma presencial y online**. La principal ventaja de este sistema es que se rompen las rigideces de los horarios de clases. El estudiante puede preparar individualmente o en grupo los contenidos teóricos o los casos a desarrollar posteriormente y aprovechar el tiempo de clase para la exposición y reflexión de todo lo aprendido. Podríamos decir que con este sistema de trabajo el estudiante tiene una "vida académica" plena que le permite optimizar su tiempo de trabajo.

- EUDE Business School a diferencia de otras Escuelas de Negocio, se presenta ante el mercado como Entidad Educativa y Consultora de Empresas. Ello nos permite tener un **contacto muy cercano con las necesidades de la empresa** y, a su vez, nos permite plasmarlo posteriormente en nuestros programas educativos.

- El programa de estudios ha sido **confeccionado bajo la supervisión y asesoramiento de empresas referentes en el sector**, así como de un claustro formado por directivos y exdirectivos de compañías multinacionales y nacionales (Telefónica, Deloitte, DHL, Inchaersa, Geindesa, Debebé o Drommer Consulting).

- El sistema de módulos en el cual trabaja EUDE Business School permite que, si, por circunstancias un estudiante no puede continuar su formación, pueda retomarla sin mayores dificultades cuando éste lo considere oportuno.

- Somos conscientes del esfuerzo que supone la formación y ponemos a disposición del estudiante herramientas diversas que faciliten el aprendizaje de los contenidos desde diferentes perspectivas: ebook, Hypermedia Box, Sesiones Presenciales Virtuales, etc.

- Si tradicionalmente la formación online ha resultado un sistema complejo por la soledad que sentía el estudiante durante su etapa de estudio, EUDE Business School apuesta por un entorno de trabajo dinámico donde te llevamos el profesor "a casa" y conseguimos que te sientas miembro de un grupo de trabajo.

- La preparación para el buen desempeño profesional es una constante en la elaboración de cada uno de nuestros contenidos. Por esa razón si tan importante es preparar a nuestro estudiante en áreas como RR.HH, Marketing o Comercio exterior, no menos importante es **prepararle para el manejo de un segundo idioma**. En EUDE Business School el estudiante paralelamente al desarrollo de su Máster, tiene la oportunidad de prepararse en el aprendizaje de nuevos idiomas con el apoyo de clases presenciales o desde la plataforma online que permite al estudiante la elección entre un nutrido grupo de lenguas.

METODOLOGÍA

Desde el punto de vista académico, **la metodología de trabajo desarrollada en EUDE Business School está basada en el Método del Caso**. Consideramos que una formación eminentemente práctica es la mejor base para que el estudiante adquiera los conocimientos, aptitudes y experiencias que la empresa precisa. Los casos desarrollados en cada área de conocimiento son casos de éxito que ofrecen al estudiante un amplio margen para el análisis y la discusión. El aula o el **Campus Virtual EUDE** serán los foros más adecuados para que los estudiantes puedan compartir sus opiniones y reflexiones sobre cada documento.

Nuestra metodología de trabajo parte de la idea de que el conocimiento emana de cada uno de nosotros. Por esa razón el **trabajo en grupo y la exposición constante de ideas serán las claves de nuestro éxito.**

En lo referente al programa MBA **logramos que el futuro gerente de empresa tenga una visión 360 grados de todos los ámbitos de la organización**.

El MBA de EUDE Business School trata de huir de errores de la actualidad empresarial y hace una buena apuesta por aspectos tan importantes como la Ética en los negocios, la buena Praxis y la Responsabilidad Corporativa. **No solo formamos Directivos, formamos Personas.**

Pretendemos que el estudiante **adquiera una visión integral de la Gestión y Dirección de la Empresa**, por esa razón el desarrollo del programa se complementa con lo que denominamos actividades transversales tales como: visitas a empresas, encuentros con directivos, mesas redondas, seminarios, etc.

Al finalizar el programa el estudiante entregará y defenderá su Proyecto Fin de Máster. **El PFM es un plan de negocio real o simulado en el que el estudiante deberá haber aplicado todos los conocimientos y herramientas adquiridas**. En los últimos años el PFM se ha convertido en mucho más que una excusa para finalizar el Máster, pues una vez terminados los estudios son muchos los estudiantes que se atreven a hacer realidad su Proyecto con la ayuda de EUDE Emprende.

Finalizados los estudios pretendemos haber contribuido al desarrollo profesional del estudiante pero también de la persona. Desde el inicio del programa EUDE Business School pretende mantener un trato cercano al estudiante desde todos y cada uno de los departamentos (Atención al Alumno, Orientación Profesional, Antiguos Alumnos, etc.). En ese sentido el papel del profesor también es determinante pues pretendemos que su labor no se limite a la simple evaluación de resultados, sino al **continuo feed-back que permita al estudiante conocer en todo momento sus puntos de mejora y fortalezas.**

El verdadero objetivo del Máster no es sólo terminarlo sino conseguir que el esfuerzo realizado le sirva para alcanzar las metas de su carrera profesional.

PROGRAMA DE ESTUDIOS

ÁREA DE CONOCIMIENTO: DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Objetivo: El objetivo de esta área introductoria al MBA es conocer las características propias de la empresa mercantil, a diferencia de otro tipo de organizaciones, abordando aspectos cruciales en la configuración y en el adecuado funcionamiento y gobierno de la empresas como son la apropiada elaboración de la Misión, Visión y Valores de una empresa, la filosofía, la influencia de la cultura empresarial y la gestión de los cambios organizativos.

Otro objetivo a tratar es la importancia del liderazgo en toda organización, dado que hoy más que nunca los mercados requieren empresas bien gestionadas pero sobre todo bien lideradas.

Al finalizar esta área de conocimiento, el alumno habrá sido capaz de tener una visión realista de las empresas en el entorno actual, conocer y crear la estructura organizacional que el negocio necesita, conocer diferentes estilos de dirección y liderazgo y su influencia en los resultados económicos de la empresa así, como el papel de la Dirección General en el gobierno de la empresa de negocios.

Contenido:

- La empresa en el entorno actual.
- La cultura organizacional y su impacto en la empresa
- Estilos y modelos en la dirección
- Estructuras organizativas
- La gestión de los cambio en las empresas
- Política de empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.
- El modelo de negocio.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: ESTRATEGIA DE LA EMPRESA

Objetivo: El objetivo de los módulos de estrategia es trabajar de una manera práctica los criterios y herramientas necesarias para analizar, diagnosticar, definir, implantar y controlar la estrategia más adecuada para la empresa, analizando las diferentes alternativas estratégicas y ventajas competitivas conforme a las circunstancias del mercado en su conjunto. Al finalizar estos módulos el alumno estará capacitado para:

- Identificar criterios y desarrollar la metodología necesaria para crear y poner en acción la estrategia que la empresa necesita.
- Desarrollar la estrategia más adecuada según el comportamiento y situación del sector donde se compite.
- Elaborar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa frente a los competidores.
- Saber gestionar la implantación de la estrategia elegida.
- Conocer el funcionamiento y la utilidad del Cuadro de Mando Integral como herramienta de control de la estrategia empresarial.

Contenido:

- Función de la estrategia en el desarrollo del negocio.
- Objetivos estratégicos de la empresa.
- El proceso estratégico.
- Ventajas competitivas de las empresas.
- Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.
- Desarrollo de la estrategia.
- Formación e implementación de la estrategia.
- El Cuadro de Mando Integral.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS

Objetivo: El propósito fundamental de esta área de conocimiento es que el estudiante conozca el papel que juegan las personas dentro de las organizaciones. A partir de esta premisa se revisa el desarrollo y los elementos constitutivos de la disciplina que hoy se conoce indistintamente como "Recursos Humanos", "Capital Humano" o "Gestión de Personas". Se describirán los principales procesos asociados a esta disciplina, concluyendo en el proceso integrativo que el Director de Recursos Humanos ha de tener con el resto de las áreas funcionales de la empresa.

Al finalizar esta área el alumno:

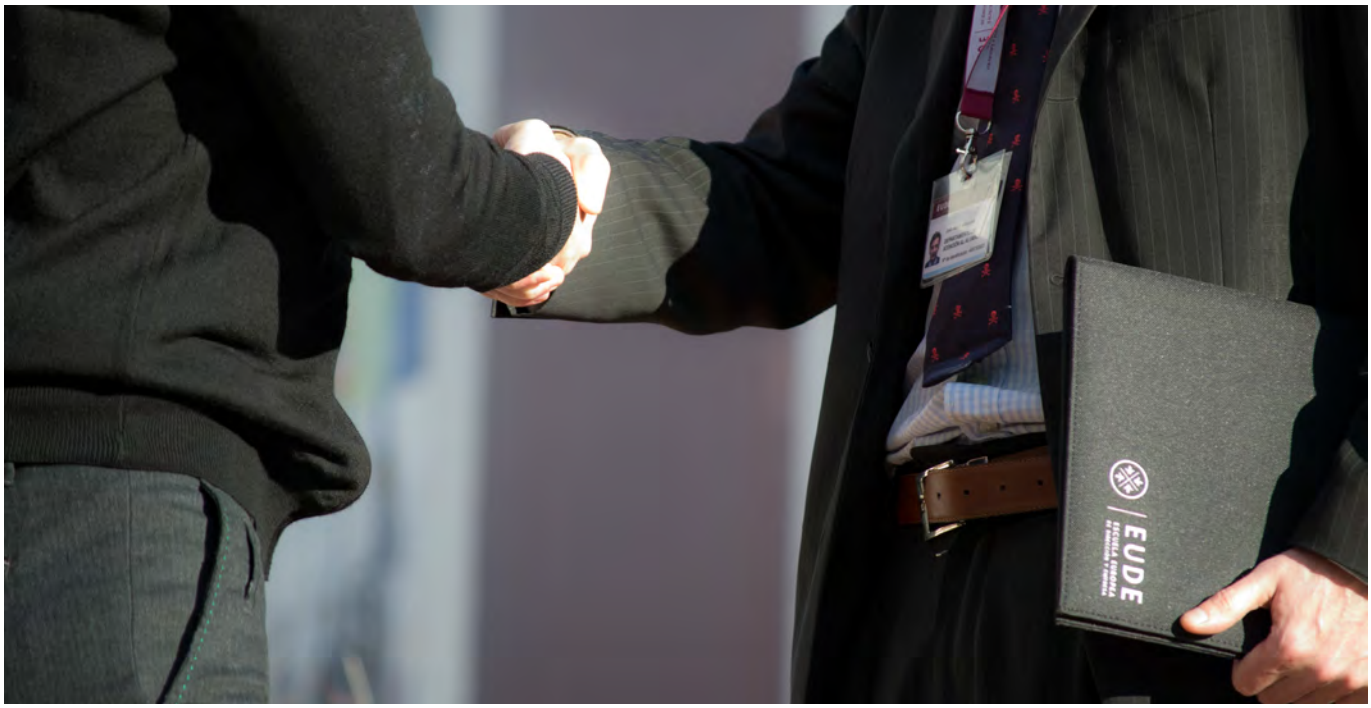
- Conocerá los elementos constitutivos propios de la Dirección de Recursos Humanos.
- Desarrollará las estrategias de gestión de las personas a partir del plan estratégico corporativo.
- Aprenderá a identificar el valor que cada persona tiene respecto a las tareas que desarrolla en una empresa y el papel que cumple su integración en la misma.
- Describirá las principales tareas asociadas a los procesos propios de la Dirección de Recursos Humanos.

Contenido:

- Escenario y organización del capital humano en las organizaciones.
- Enfoque estratégico de la Dirección del Capital Humano.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Objetivos: En esta área se transmitirá la importancia del Marketing en los actuales entornos competitivos y, la necesidad de actuar con una perspectiva orientada al mercado, con una óptica 'cliente' que sirva de brújula en las actuaciones de Marketing y estratégicas de la compañía.



Además, se analizará la importancia que tiene la gestión comercial y el liderazgo de los equipos comerciales para la consecución de los objetivos de toda organización y, la de establecer estrategias eficaces para la fuerza comercial.

El alumno al finalizar el estudio de esta área estará capacitado para:

- Comprender y llevar a la práctica una apropiada. segmentación de mercados.
- Analizar el entorno desde una perspectiva comercial y de marketing.
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa.
- Analizar la reputación corporativa.
- Valorar la importancia de la gestión y el liderazgo de equipos comerciales.
- Aplicar estrategias que le permitan seleccionar, incentivar y motivar a la fuerza de ventas.

Contenido:

- Marketing estratégico.
- Imagen, marca y reputación.
- Sistemas de dirección comercial.
- Plan de acción comercial.
- Gestión eficaz del cliente.
- Plan de ventas y su integración en el Plan de Marketing.
- Plan de Marketing. Ejecución y control de actividades.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: DIRECCIÓN FINANCIERA

Objetivo: Las Finanzas constituyen una parte esencial de cualquier MBA, porque hoy es crítico para cualquier empresa contar con directivos que sepan generar alternativas y tomar decisiones en clave económico-financieras y prever sus repercusiones para la empresa en su conjunto.

Independientemente de la formación y de la experiencia profesional previa, el alumno al finalizar esta área estará capacitado para:

- Entender el papel de las finanzas en la toma de decisiones empresariales.
- Entender el papel de la contabilidad como herramienta para la toma de decisiones.
- Comprender y analizar de manera eficaz un balance y una cuenta de resultados.
- Analizar cuáles son las principales fuentes de la información financiera.
- Gestionar financieramente un proyecto empresarial independiente.
- Seleccionar las inversiones cuando el presupuesto es limitado o cuando los proyectos no pueden desarrollarse de forma simultánea.
- Valorar proyectos de inversión y empresas.
- Entender el papel de las finanzas como herramienta para conseguir los objetivos del Plan Estratégico de la empresa y garantizar su supervivencia.

Contenido:

- Gestión contable. Análisis del patrimonio social. Cuentas patrimoniales. Cuentas anuales. Normativa contable internacional y normativa contable nacional.
- Finanzas Operativas y Estructurales.
- Introducción a la gestión financiera. Análisis financiero de la empresa. Otros indicadores de diagnóstico financiero. Ratios financieros y contabilidad.
- Introducción a la evaluación y selección de inversiones y valoración de empresas. Metodologías.

- Introducción a las finanzas corporativas, valoración de deuda y de la renta variable.
- Valoración de proyectos. Valoración de proyectos de inversión.
- Instrumentos de financiación de la empresa.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR

Objetivo: La madurez de los mercados nacionales ha obligado a las empresas a buscar nuevos horizontes, nuevos clientes, nuevos mercados, es decir, salir al exterior, convirtiendo la internacionalización en una necesidad no sólo para las grandes empresas sino también para las PYMES. Esta salida al exterior requiere de unos conocimientos muy concretos para no errar en el intento puesto que, errores en este campo pueden resultar muy caros para la empresa en su conjunto.

Al finalizar los módulos de comercio exterior el alumno habrá tenido ocasión de conocer de una forma práctica y cercana cómo se gestiona el negocio internacional de la empresa y sus implicaciones; su operativa, los medios de cobro, las necesidades de financiación para la empresa y los proyectos, los riesgos básicos que existen y las particularidades y tipologías de los contratos más habituales.

Contenido:

- El comercio exterior y su implicación en el plan estratégico de la empresa
- Gestión Operativa del negocio internacional.
- El comercio exterior y su implicación en el plan estratégico de la empresa.
- Gestión operativa del negocio internacional.
- Gestión de la exportación. Modalidades de contratación internacional.
- Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- Fiscalidad de las operaciones internacionales.
- Medios de pago, mercado de divisas y tipos de cambio.
- Financiación Internacional y mercados financieros. Medios de pago, mercado de divisas y sus aplicaciones al riesgo cambiario.
- Modalidad de contratos en el mercado internacional.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: DIRECCIÓN DE OPERACIONES, LOGÍSTICA Y CALIDAD

Objetivo: Presentar a los estudiantes de forma práctica y dinámica los conocimientos y herramientas de la Logística Integral como parte esencial del modelo de negocio de una empresa y que incluyen aspectos relativos al aprovisionamiento, compras, planificación y gestión de la producción, almacenamiento, transporte y distribución de los productos ofrecidos a los consumidores finales.

Se pretende que el estudiante sea capaz en esta área de tener:

- Una visión de conjunto de los procesos internos que se desarrollan en una empresa.
- Criterios organizativos a nivel logístico como pieza clave en la construcción de los procesos internos de la empresa.
- Conocimiento del funcionamiento de los diferentes canales de distribución, así como los criterios y métodos para elegir los canales que precise la empresa.

Contenido:

- Logística y supply chain management. Actividades logísticas
- Sistemas productivos y de gestión de la calidad
- Lean management.
- Los canales de distribución comercial al servicio de la empresa. Alternativas estratégicas en la distribución.
- Métodos de selección de los canales
- Tendencias actuales en la distribución

ÁREA DE CONOCIMIENTO: GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA EN LAS ORGANIZACIONES

Objetivo: La innovación y la tecnología son factores estratégicos para la competitividad de las empresas, que están presentes en cada actividad de la cadena de valor de las organizaciones, lo que las sitúa como pilares básicos sobre los que fundamentar ventajas competitivas.

Estos factores estratégicos unidos a los constantes cambios tecnológicos y al acortamiento del ciclo de vida de los productos y servicios, pone de relieve la importancia que tiene el saber gestionar adecuadamente los procesos de innovación y gestión de la tecnología, que permitan a las empresas consolidar o mejorar su posición en el mercado.

En esta área se quiere dar respuestas a preguntas como: ¿qué es la innovación y para qué innovan las empresas? ¿En qué áreas puede innovar una empresa? ¿Cómo se innova? ¿Qué papel juega la tecnología en la empresa y cómo se gestiona? ¿Cómo se abastecen tecnológicamente las empresas? ¿Para qué se protege la tecnología y a través de qué mecanismos se hace?

Así, el alumno estará capacitado para:

- Conocer el ciclo de vida de la innovación y sus retornos (directos e indirectos).
- Conocer las diferentes estrategias de innovación empresarial, como la del líder, la del seguidor y la del imitador.
- Estudiar cómo se innova desde diferentes epicentros del modelo de negocio y aprender herramientas de aplicación práctica.
- Conocer las fases en las que se divide el proceso creativo y ser consciente de la importancia creciente que, a la hora de innovar, juegan los espacios y los tiempos en las organizaciones.
- Estudiar un esquema conceptual de relación entre empresa y tecnología.
- Conocer las diferentes estrategias de innovación empresarial.
- Conocer metodologías predictivas para la gestión de Proyectos, como la basada en la guía PMBOK del PMI y PRINCE2, y saber identificar en qué tipo de organizaciones y para qué tipo de Proyectos son adecuadas.
- Saber las principales funciones que abarca la gestión de la tecnología en una empresa y aprender una herramienta práctica para evaluar alternativas tecnológicas desde un punto de vista estratégico.

Contenido:

- Competitividad: Papel de las TIC en las empresas.
- Las nuevas tecnologías: Comunicaciones y redes sociales
- Internet como contexto para el desarrollo de los negocios
- Métodos predictivos para gestión de proyectos. PMBOK y PRINCE 2.
- Metodología LEAN START-UP.
- Metodología predictiva del PMI (Guía PMBOK).
- Gestión de proyectos. Método SCRUM.
- Tendencias tecnológicas. Patentes y propiedad industrial.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: EFICIENCIA DIRECTIVA

Objetivo: El directivo de hoy debe enfrentarse a múltiples situaciones inesperadas en las que además de los conocimientos es necesaria la adquisición de una serie de habilidades y competencias que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

Una vez finalizada el área el alumno será capaz de:

- Identificar y promover las conductas relacionadas con desempeños profesionales exitosos.
- Facilitar el conocimiento y la adquisición de las competencias y habilidades directivas básicas de los diferentes miembros que integran la organización.
- Conocer y dominar las técnicas que permiten potenciar la capacidad de gestión y de toma de decisiones.
- Elaborar las bases estratégicas que permitan planificar y anticipar los movimientos futuros en el ámbito de la dirección de equipos humanos y organizaciones.
- Contar con un mayor poder de adaptación a las exigencias del actual mercado laboral.

Contenido:

- Dirección y comunicación empresarial.
- Desarrollo de competencias para la dirección.
- Técnicas de negociación empresarial.
- Técnicas para la toma de decisiones eficaces.

ÁREA DE CONOCIMIENTO: ASPECTOS LEGALES

Objetivo: El empresario y el directivo no necesariamente tiene que ser un profesional del derecho, pero esto no quiere decir que desde el punto de vista de la dirección se desconozcan aspectos jurídicos cruciales y, principalmente cuando se tratan de asuntos mercantiles y fiscales que resultan necesarios conocerse para desarrollar dirección de la empresa con seguridad y confianza.

Así, el estudio del área legal va a permitir al alumno estar en condiciones de conocer aspectos tan importantes como:

- Implicaciones jurídicas de los distintos tipos de sociedades mercantiles.
- Implicaciones y responsabilidades jurídicas de la actividad empresarial.
- Conocer las alternativas más ventajosas para la contratación internacional e implementación de negocios en España.

Contenido:

- Sociedades capitalistas: estructura corporativa.
- Joint venture agreement y corporation. Pactos de socios.
- Fusiones y adquisiciones de empresas y activos.
- Concentraciones empresariales y competencia desleal.
- Tributación internacional.
- Contratación internacional: análisis y casuística más relevante.
- Implementación de negocios en España.

PROYECTO FIN DE MÁSTER

El Proyecto de Fin de Máster (PFM) tiene como finalidad la aplicación práctica de los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno durante el programa, a una iniciativa emprendedora o a una mejora sustancial de una actividad empresarial ya existente, mediante el desarrollo de un Plan de Negocio o Business Plan.

Pretendemos que el PFM sea:

- Un Plan de Empresa, donde el alumno recorre la transformación de una idea de negocio en un proyecto de empresa real y viable.
- Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el programa MBA.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE Business School.

CLAUSTRO ACADÉMICO

■ D. Juan Díaz del Río (Director del Programa MBA)

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid; Responsable de la División Estratégica de Negocio de la Consultora NEXOR ADVERTIS; Subdirector del Área de Operaciones en AUNA Telecomunicaciones (actual ONO). En la parte académica fue Director Ejecutivo del Programa Intensivo de Dirección de Empresas en el Instituto San Telmo y es coautor del libro "Distribución Comercial Aplicada".

■ Dª. Laura Monteagudo (Profesora del Área de Marketing)

Licenciada en Dirección y Administración de Empresas, Especializada en Marketing y en E-Commerce y continuamente vinculada a los medios online. Actualmente forma parte del claustro de profesores fijos de EUDE Business School, aunque también colabora con ESDEN y el programa de Formación a Directivos que desarrolla ERICKSON MADRID en la parte de Comunicación. Cuenta con una larga trayectoria vinculada al emprendimiento online, en su último proyecto fue socia fundadora y directora en The Yigibee Company, start up española centrada en identificar los gustos de los consumidores para conseguir descuentos privados. Anteriormente, desarrolló su carrera profesional en Lancôme, dentro del Grupo L'Oréal, como Jefe de Producto de Maquillaje y en agencias de publicidad como Contrapunto y Young & Rubicam.

■ D. Jesús Sarria (Profesor del Área de Finanzas)

Licenciado en Ciencias Económicas; Máster Executive en Dirección de Entidades Financieras por el IEB; Máster en Datamining y Aprendizaje Estadístico; Programme International Financial Markets por la London School of Economics; Autor de diversos artículos y libros como el último publicado "Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) como alternativa a los problemas de financiación de las PYME en España; Executive Director en CAPITAL SWAP. Como docente ha colaborado con la Universidad Autónoma de Occidente en Cali (Colombia) y en España en el IEB.

■ D. Javier Lozano (Profesor del Área de Logística, Operaciones y Calidad)

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid; Socio Fundador de CONSPROY y Director de Marketing y Relaciones Empresariales del Parque Tecnológico de Andalucía; Autor de diversos libros y artículos relacionados con Logística y Marketing; Colabora desde hace tiempo con Escuelas de Negocio entre las que destacan EOI, Escuela de Negocios y Dirección o EUDE Business School.

■ D. Enrique Ortega (Profesor del Área de Derecho)

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid; Doctor por la Universidad Autónoma de Madrid; Máster en Derecho de los Negocios CIFF; Curso Superior en Financial and Legal English AEDE; Máster en Derecho Internacional de los Negocios CEU; Curso Superior en Mergers & Adquisitions en IE; Máster in Corporate Financer & Law ESADE; Autor de diversos libros y Publicaciones entre otros "La Mediación Civil y Mercantil"; Fundador del Foro de Empresarios y Profesionales del Sector Jurídico y Financiero; Profesor de Universidades y centros como: Colegio de abogados de Madrid, Universidad Camilo José Cela, ISDE o EEN.

■ D. Javier Sanz (Profesor del Área de Comercio Exterior)

Ingeniero de Canales, Caminos y Puertos; Máster en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid; Máster en Comercio Exterior por la Escuela de Organización Industrial; Diplomado Superior en Management of International Business; Profesor de Escuelas de Negocios como ICEX, ESIC o IEDE. Socio-administrador de DROMER CONSULTING Asesoramiento financiero y comercial en mercados, en inversiones, para bienes y servicios y proyectos; análisis y gestión de riesgos en operaciones. Director General de PROSECORBI INTERNACIONAL Trading de productos y servicios en import-export dentro de los sectores agroindustriales, alimentación, cosmética y belleza, educación, material auxiliar de la construcción, salud y telecomunicaciones. ARETECH SOLUTIONS como Asesor en Desarrollo Internacional.

■ Dª. Rocío González (Profesora del Área de Comercio Exterior)

Licenciada en Derecho; Máster en Dirección Comercial y Marketing ESIC; Técnico en Comercio Exterior; Responsable de Comercio Internacional DON SATURNINO (sector cárnico); Técnico en Exportaciones para la Junta de Castilla y León EXCAL.

■ D. Álvaro Gutiérrez de Mesa (Profesor del Área de Innovación y Tecnología)

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones por la ETSIT Madrid. Máster en Dirección y Administración de Empresas en la Universidad Politécnica de Madrid. En la actualidad Founder & Interim Manager de OFDEM (Oficina para el Desarrollo de Mercado). Con anterioridad trabajo como Controller de Red de IT para TELEFONICA ESPAÑA y como Consultor de ANDERSEN CONSULTING inicialmente.

INSTALACIONES DE EUDE BUSINESS SCHOOL

CAMPUS DE ARTURO SORIA (MADRID)

Enfocado a la excelencia académica, el Campus de Arturo Soria, ofrece una variada oferta de titulaciones de postgrado centradas en el desarrollo profesional y competencial del estudiante.

La vida académica, profesional y personal se complementan equilibradamente en el Campus de Arturo Soria. EUDE Business School cuenta con dos edificios con más de 3.500m^2 útiles, a los que se suman más de 6.000m^2 propios de zonas comunes y cafetería propia.

El acceso al Campus de Arturo Soria es sencillo ya que se encuentra en el corazón de Madrid. La conexión es directa a través de transporte público y, en caso de disponer de coche, contamos con aparcamiento gratuito en los aledaños de las instalaciones.

CAMPUS DE EL ESCORIAL (MADRID)

EUDE Business School está asociada al Real Centro Universitario María Cristina, una de las instituciones universitarias con más prestigio de Europa donde miembros de la propia Casa Real de España forman parte de la Asociación de Antiguos Alumnos.

El Real Centro Universitario María Cristina es un centro adscrito a la Universidad Complutense de Madrid con más de cien años de tradición académica, repercutiendo positivamente en el estudiante a través de acuerdos con otras universidades de prestigio, la colaboración de claustro académico, el uso de instalaciones o el apoyo a la investigación.

CAMPUS VIRTUAL EUDE

EUDE Business School apuesta por la formación de profesionales a nivel global, creando soluciones a las limitaciones geográficas y de horarios a través de un innovador método académico basado en un **Campus Virtual que ha sido reconocido como la mejor plataforma para la formación e-learning a nivel europeo**.

EMPRESAS COLABORADORAS CON EUDE BUSINESS SCHOOL

EUDE Business School ofrece una formación innovadora y adaptada a la realidad laboral, complementada con un **departamento interno de Orientación Profesional que gestiona más de 1.200 convenios con empresas**. Estas alianzas nos permiten ofrecer un amplio abanico de prácticas, a través de una **plataforma de empleo propia**, que avalan la continuidad de su formación práctica y la evolución laboral a todos los profesionales formados en EUDE Business School.

Algunas de las empresas destacadas con las que EUDE Business School tiene convenio a nivel nacional e internacional son:

BBVA · Bureau Veritas · Electrolux · Ferrovial · Gonvarri Steel Services · IKEA · Mapfre · Optimedia The ROI Agency · Peugeot · Pfizer · Repsol · Santander · Siemens · Talent Search People · tuenti

PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de matriculación en EUDE Business School se puede llevar a cabo durante todo el año, si bien la inscripción en cualquiera de sus programas está supeditada a la evaluación y aceptación de los estudiantes, así como a la existencia de plazas vacantes en el turno elegido.

Nuestro equipo de asesores académicos te ayudará a elegir el Máster o modalidad que mejor se adecúa a tus necesidades formativas en base a tus inquietudes y perfil profesional, garantizando así el éxito de tu formación.

El asesoramiento no supone ningún coste ni compromiso para el candidato.

1. APORTACIÓN DE LA SOLICITUD DE MATRICULACIÓN, BECA Y DOCUMENTACIÓN
2. EVALUACIÓN DEL PERFIL Y CONFIRMACIÓN DE ADMISIÓN
3. FORMALIZACIÓN DE LA RESERVA DE PLAZA Y MATRICULACIÓN

Para recibir un asesoramiento personalizado, puedes dirigirte a nuestro Campus, ubicado en la calle Arturo Soria 245 (Madrid), o bien contactando con nosotros a través de nuestro teléfono 91 593 15 45 o el correo electrónico admisiones@eude.es Ponemos a tu disposición diferentes modalidades de pago y financiación. Infórmate de nuestras becas y ayudas al estudio.

SELLOS DE CALIDAD Y RECONOCIMIENTOS

ISO 9001:2008

La norma ISO 9001:2008 indica los requisitos que debe cumplir una organización para que su Sistema de Gestión de la Calidad pueda ser certificado por una entidad acreditada (en el caso de EUDE Business School, Bureau Veritas).

MADRID EXCELENTE

El sello Madrid Excelente analiza la calidad global de la gestión de la empresa. Para obtener la certificación Madrid Excelente las empresas son analizadas de forma global (360 grados), prestando especial atención a la innovación, la responsabilidad social, la satisfacción de las personas y la contribución activa al desarrollo de la región. El sello reconoce y certifica la calidad y la excelencia en la gestión de la empresa de la escuela, lo que supone un reconocimiento oficial del gobierno de la Comunidad de Madrid.

CLADEA

El Consejo Latinoamericano de Escuela de Administración – CLADEA, es una de las redes más importantes de Escuelas de Negocios a nivel mundial. Esta organización internacional provee un sistema de cooperación a nivel global y mantiene vínculos de membresía recíproca con las principales instituciones académicas del mundo.

Asociación Española de Escuelas de Negocios, AEEN

La Asociación Española de Escuelas de Negocios, AEEN, es una agrupación creada para proteger y fortalecer el valor de las escuelas privadas y especialmente de los másters profesionales como vía de acceso al mercado laboral y herramienta de crecimiento para las empresas. EUDE Business School es una las escuelas que fundaron esta asociación de 2008.

Asociación Nacional de Centros de e-Learning y Distancia, ANCED

Desde su creación, el objetivo de la Asociación Nacional de Centros de e-Learning y Distancia ha sido la de potenciar y defender los intereses de sus centros asociados a la vez de ofrecer a sus alumnos un alto nivel en la calidad de enseñanza, garantizando a éstos una formación controlada por profesores y tutores especializados y asesorar a los Centros miembros de la ANCED sobre metodología, pedagógica, tutorías y nuevas tecnologías.

EFMD

EFMD (European Foundation for Management Development), una de las 3 organizaciones más prestigiosas del mundo en el sector de la formación de negocios. Gracias a ello, existe la posibilidad de acceder a acreditaciones fundamentales como el EQUIS, y de formar parte de un importante foro de intercambio de conocimientos, experiencias y networking. Concretamente, para el alumno, tiene la ventaja de poder contar con un nuevo puente de unión que le acerque a las empresas, poder asistir a las numerosas conferencias que la EFMD organiza, y la garantía de haber elegido una escuela reconocida internacionalmente.

GLUBAL

Es una red global online de universidades, donde los estudiantes pueden elegir diferentes cursos/módulos que ofrecen distintas universidades europeas para poder construir su propio plan de estudios. De este modo, un estudiante de EUDE Business School puede realizar un determinado módulo de cualquiera de las universidades que están dentro de Glubal y obtendría un certificado de esa universidad de que ha cursado ese módulo con ellos.

ISO 14001:2004

La norma ISO 14001:2004 indica los requisitos que debe cumplir una organización para que su Sistema de Gestión Ambiental pueda ser certificado por una entidad acreditada (en el caso de EUDE Business School, Bureau Veritas).