



EUDE | BUSINESS
SCHOOL



MBA

Especialidad en
Gestión de Proyectos

ONLINE





índice

1. Datos Clave
2. Ranking
3. Ventajas diferenciales y Convenios Oficiales
4. Contenido del Máster
 - 4.1. Programa de estudios
 - 4.2. Programas expertos de habilidades directivas
 - 4.3. Aprendizaje de idiomas
5. Competencias
6. Metodología de estudio
7. Claustro Académico
8. Bolsa de prácticas
9. Campus de EUDE
10. Certificaciones y Reconocimientos

Datos clave

**Modalidad:**

Online u online con una quincena intensiva en España (junio o septiembre).

**Duración:**

2.100 h. equivalente a 84 créditos ECTS.

**Fechas de inicio:**

Cada 15 días (online).

**Horario:**

Flexible

**Ubicación:**

Campus de Arturo Soria (Madrid).

**Formación complementaria:**

Programas de habilidades directivas.

**Metodología:**

Clases Teórico - Prácticas.
Contenido online – Campus Virtual.
Seminarios. Visitas Empresas.

**Idiomas:**

7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).





Rankings



EUDE Business School en el puesto nº 11 del ranking del 2015 de su lista de las Mejores Escuelas de Negocios dentro de España,



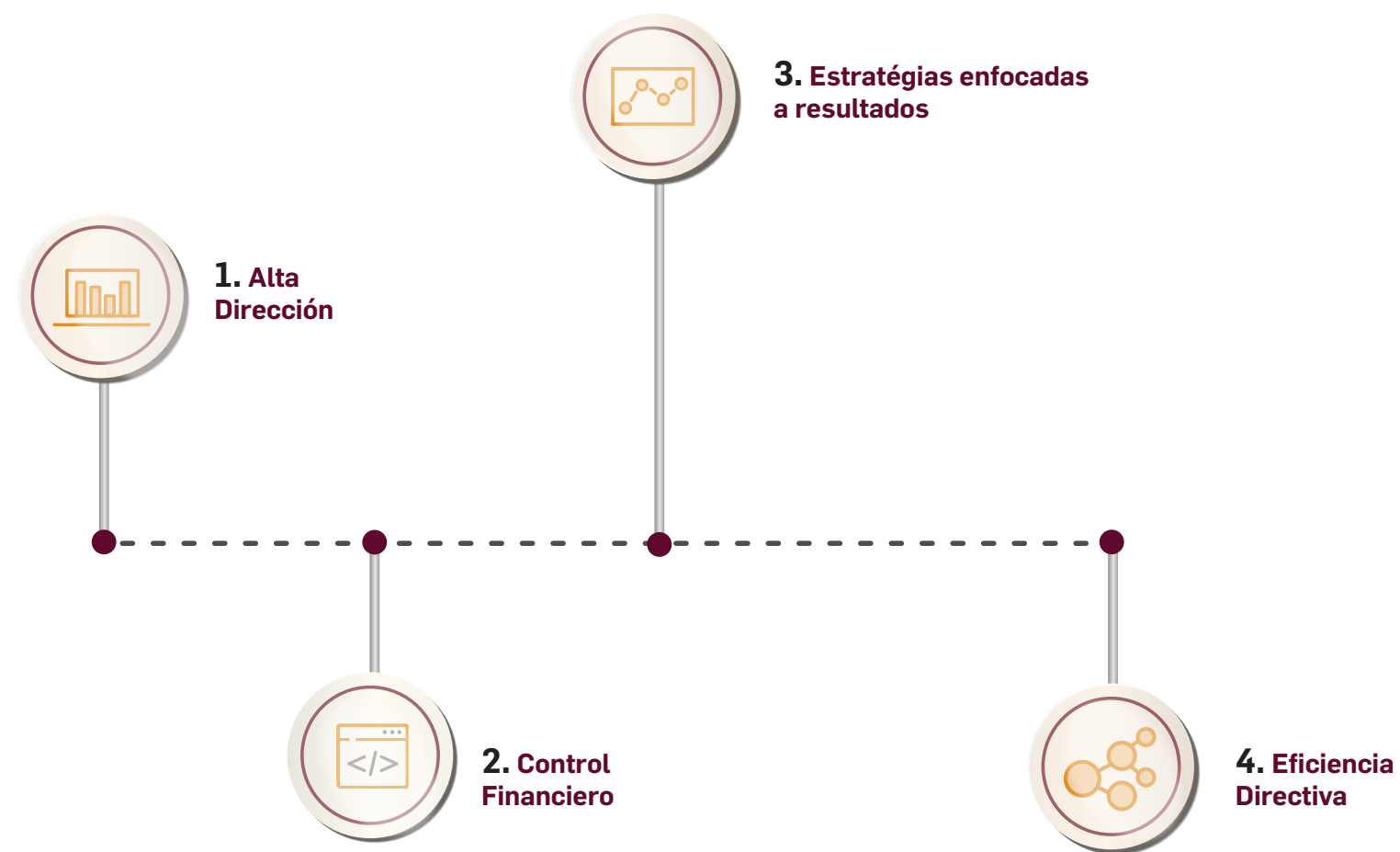
El MBA online aparece, por tercer año consecutivo, en el "Financial Times Online MBA programme listing 2013".



EUDE Business School está situada en el n5 del Ranking de Escuelas de Formación Superior de habla hispana y en modalidad online. (2015).



EUDE es la Escuela de Negocios número uno en España por número de alumnos en postgrado en 2011, 2012 y 2013."



Ventajas

DE ESTUDIAR MBA + ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE PROYECTOS

El Máster garantiza la adquisición de conocimientos especializados y de competencias analíticas y profesionales en Administración y Dirección de Empresas para la Alta Dirección. En particular: Análisis de Información contable y estadística, dirección financiera, liderazgo, comportamiento y responsabilidad social, dirección estratégica, dirección comercial, dirección de recursos humanos, contabilidad fiscal, tecnología y dirección de operaciones, y negocios, gobierno y economía internacional.

1. Podrás desempeñar tareas de la Alta Dirección ya que adquirirás la formación necesaria, gracias a los profesionales que conforman el claustro de profesores. Gestionarás estratégicamente los equipos de trabajo en sus diferentes áreas; así como potenciarás y gestionarás el talento del personal de la organización.

2. El programa ha superado filtros de calidad (Universidad, Ministerio de Educación y/o de los Gobiernos regionales y la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación - ANECA)

3. Asumirás la responsabilidad en la concepción e implementación de las decisiones estratégicas. Trabajarás 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. multinacionales y nacionales del sector.

4. 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.

Convenios PARA OBTENER TU TÍTULO

Contamos con convenios con las mejores Universidades nacionales e internacionales, que te permitirán adquirir una formación avalada de primer nivel. EUDE da respuesta a las actuales necesidades de un mundo global en continua evolución, aportando valor en sus profesiones y contribuyendo al progreso del espíritu emprendedor.

Sin duda, el mejor aval de EUDE es la incansable apuesta por la excelencia académica, la vanguardia tecnológica, la empleabilidad y la conexión con el entorno empresarial a través de sus directivos docentes, seminarios y jornadas de networking.



DATOS CLAVE

· DURACIÓN DEL MÁSTER: 2.100 h.

· ÁREAS DE CONOCIMIENTO:

1. Dirección y organización de la empresa
2. Estrategia de la empresa
3. Dirección estratégica de recursos humanos
4. Dirección de marketing y gestión comercial
5. Dirección financiera
6. Comercio exterior
7. Dirección de operaciones, logística y calidad
8. Gestión de la innovación y la tecnología en los organizadores
9. Eficiencia directiva
10. Aspectos legales

11. Introducción a la dirección De proyecto
 12. Dirección de proyectos
 13. Comunicación en los proyectos
 14. Recursos humanos del proyecto
 15. Gestión del alcance
 17. Gestión del tiempo
 18. Gestión de la calidad
 19. Gestión del coste
 20. Gestión del riesgo
 21. Gestión de la integración
 2. Adquisiciones, contrataciones Y aspectos legales
 23. Financiación de proyectos
- Proyecto: fin de máster*

1. 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 las 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 analizar 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 cambios en las empresas.
- Política de empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.
- El modelo de negocio.

2. 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 compete.
- 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.

3. 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.

4. DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Objetivo: 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 estrategias 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 analizar 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.

5. 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-nancieras 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:

- Sistemas de Dirección Financiera.
- Contabilidad General y Financiera.
- La función financiera dentro de la empresa.
- Diagnóstico económico-nanciero de la empresa.
- Ratios nancieros y rentabilidad económica.
- Gestión del Circulante.
- Gestión de Costes.
- Valoración de Empresas: Plan Financiero, Fusiones, Joint Venture, Adquisiciones.
- Cash & Credit Management: Toma de decisiones financieras a corto plazo.
- Decisiones de Inversión y Financiación.
- El valor económico agregado (EVA).

6. COMERCIO EXTERIOR

Objetivo: Profundizar conceptos en todo lo referente a la gestión de internacionalización de la Empresa. Entorno de los negocios internacionales, su operativa, financiación y contratación.

Contenido:

- Gestión Operativa del negocio internacional
- Manejo de los Incoterms.
- Principios básicos de la logística aplicable.
- Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- Fiscalidad de las operaciones internacionales y el tratamiento del IVA.
- Financiación Internacional y Mercados financieros
- Detalles de los distintos medios de pago, mercado de divisas y sus aplicaciones al riesgo cambiario. Mercados financieros internacionales y las prácticas nancieras en el corto, medio y largo plazo.
- Diferentes tipos de contratos de uso en comercio internacional, legislaciones aplicables, según país o zona, principales cláusulas de un contrato comercial y diferenciación de la práctica jurídica entre un arbitraje y un proceso judicial.

7. DIRECCIÓN DE OPERACIONES, LOGÍSTICA Y CALIDAD

Objetivo: Presentar a los estudiantes, de forma práctica y dinámica los conocimientos y herramientas de la Logística Integral, que incluyen, entre otros, aspectos relativos al Aprovisionamiento y Compras, Planicación y Gestión de la Producción, Almacenamiento, Transporte y Distribución.

El estudiante obtendrá una visión de conjunto y holística de los procesos internos que se desarrollan en una empresa, intentando destacar la importancia que, la actuación coordinada de todas ellas, tiene en el objetivo común de aportar al mercado un valor añadido que la haga destacarse frente a la competencia.

Contenido:

- Logística y supply chain management.
 - Concepto de logística.
 - Evolución de la logística.

- Logística integral.
- Supply Chain Management.
- Las actividades logísticas.
- Sistemas productivos y gestión de calidad.
 - La gestión de operaciones.
 - Estrategia corporativa vs Estrategia de operaciones.
 - El pensamiento Lean Management.
 - Concepto de calidad total.
 - El sistema de aseguramiento de Calidad.
 - Certicaciones ISO, SIX SIGMA.
- Distribución y Marketing.
 - Logística comercial.
 - Distribución de la red.
 - Canales de distribución.
 - Integración de canales de Marketing.
 - Estrategia corporativa y de Marketing.
 - La distribución minorista.
 - Marcas privadas o de distribuidor.
 - La distribución mayorista.

8. GESTIÓN DE LAS INNOVACIONES Y LA TECNOLOGÍA EN LAS ORGANIZACIONES

Objetivo: Concienciar al estudiante sobre la importancia estratégica de la innovación y formarle en materias específicas.

Contenido:

- Sistema informativo de gestión
- El papel de las TIC en las empresas: la competitividad.
- Las Nuevas Tecnologías: Comunicaciones y Redes Sociales.
- La Competitividad y las TIC.
- Internet como contexto para el desarrollo de los negocios internacionales.
- El soporte tecnológico como canal para la exportación.



9. EFICIENCIA DIRECTIVA

Objetivo: Preparación para enfrentarse a múltiples situaciones profesionales inesperadas en las que, además de los conocimientos, es necesario la adquisición de una serie de habilidades y competencias que le permitan interactuar adecuadamente con las personas.

Contenido:

- La Comunicación Personal.
- La Dirección de Equipos.
- El Liderazgo. Estilos de Dirección. Coaching, Empowerment, Mentoring.
- La Comunicación Interpersonal.
- Trabajo en Equipo y Resolución de Conflictos.
- Negociación.
- Toma de Decisiones.

10. ASPECTOS LEGALES

Objetivo: Que el estudiante conozca el régimen legal (mercantil y laboral) que se aplica en las empresas. Desde el punto de vista mercantil, la creación, administración y liquidación de una empresa.

Desde el punto de vista laboral, el estudiante aprenderá (entre otros extremos) a contratar y adoptar medidas de carácter individual o colectivo en situaciones de crisis (modificaciones del contrato de trabajo o despido).

Desde el punto de vista de Sociedades, el estudiante debe ser capaz de asimilar los conceptos scales del impuesto de sociedades, y poder desarrollar estos conocimientos, en el funcionamiento ordinario de una empresa. Se estudiará y analizará los elementos más importantes que caracterizan al impuesto sobre sociedades (I.S.).

Contenido:

- Gestión Laboral de la Empresa.
- Sociedades
- Mercantil: el Derecho Mercantil y sus Fuentes.

11. INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN DE PROYECTO

Objetivo: Introducir al estudiante los conceptos clave en el ámbito de la Gestión de Proyectos, así como su normatividad, los procesos, las entradas y salidas que generalmente se consideran buenas prácticas en la mayoría de los proyectos.

De igual manera, se proporcionará las pautas para la dirección, describiendo el ciclo de vida de los proyectos y los procesos conexos, alineado a las estrategias y operaciones de la organización.

Contenido:

- Definición de la Gestión de Proyectos.
- Marco de Referencia de la Gestión de Proyectos: Introducción y Principales Características del PM-BOK v.5 e ISO 21.500.
- Proyectos, Programas y Portafolio: Denición, Características y sus Principales Funciones.
- Principales factores que condicionan al ámbito empresarial la gestión de proyectos.

12. DIRECCIÓN DE PROYECTOS

Objetivo: Transferir conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a los estudiantes, traducidos en actividades específicas aplicadas a la Gestión de Proyectos, a través de los procesos apropiados para alcanzar una dirección eficaz del proyecto.

Contenido:

- Procesos de Iniciación.
- Procesos de Planificación.
- Procesos de Ejecución.
- Procesos de Seguimiento y Control.
- Proceso de Cierre.

13. COMUNICACIÓN EN LOS PROYECTOS

Contenido:

- Gestión de la Comunicación: Distribución, organización y diseño.
- Interesados.
- Stakeholders
- Técnicas de negociación y ventas.

14. RECURSOS HUMANOS DEL PROYECTO

Contenido:

- Adquisición.
- Desarrollo de equipos.
- Dirección de equipos.

15. GESTIÓN DEL ALCANCE

Contenido:

- Adquisición.
- Desarrollo de equipos.
- Dirección de equipos.

17. GESTIÓN DEL TIEMPO

Contenido:

- Definir las actividades.
- Secuenciar las actividades.
- Estimar los recursos de las actividades.
- Estimar la duración de las actividades.
- Desarrollar el cronograma.
- Controlar el cronograma.

18. GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contenido:

- Planificación de la calidad.
- Aseguramiento de la calidad.
- Control de la calidad.

19. GESTIÓN DEL COSTE

Contenido:

- Diseño de una estructura de costes.
- Factores de riesgo en la evaluación de proyectos.
- Análisis económico-financiero.
- Flujos de efectivo generados por el proyecto.
- Opciones de inversión de capital.

20. GESTIÓN DEL RIESGO

Contenido:

- Planificar Riesgos
- Identificar Riesgos
- Análisis cuantitativo y cualitativo de los Riesgos.
- Control de los riesgos.

21. GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN

Contenido:

- Desarrollo del acta de constitución.
- Desarrollo del plan para la dirección del proyecto.
- Dirigir y gestionar la ejecución del proyecto.
- Monitorizar y controlar el trabajo del proyecto.
- Realizar el control integrado de cambios.
- Cerrar el Proyecto o fase.

2. ADQUISICIONES, CONTRATACIONES Y ASPECTOS LEGALES

Contenido:

- Metodología de gestión de las adquisiciones
- Estrategias contractuales de las adquisiciones.
- Claves de contratación entre entidades privadas, contratación pública e internacional.
- Modelos de un contrato de compra y venta.

23. FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

Contenido:

- Elaboración Económico-nanciero de proyectos
- Análisis Económico-nanciero de proyectos.
- Gestión Económico-financiero de proyectos.

PROYECTO: FIN DE MÁSTER*

Para este Máster se elabora un plan, que tiene como principales objetivos:

- Aplicar los conocimientos y herramientas adquiridas por el alumno a lo largo de todo el programa Máster.
- Sentir las mismas sensaciones que tiene el profesional en su entorno laboral.
- Disfrutar con los resultados del trabajo bien hecho, pero al mismo tiempo conocer las dificultades que siempre supone lanzar un Plan de Negocio.

Para la elaboración del anteproyecto y del proyecto, el estudiante contará con el asesoramiento de un Tutor Personalizado durante la duración del mismo y paralelamente con la ayuda especializada de todo el Claustro Académico, con lo que, el Proyecto Fin de Máster se convierte en un trabajo de auténtica consultoría especializada.



* No todos los másteres tienen PFM. El PFM podría no ser obligatorio.

PROGRAMAS EXPERTOS

de habilidades directivas

El desarrollo de habilidades sociales, el liderazgo, las habilidades comunicativas, la inteligencia emocional y el dominio de los pilares fundamentales del entorno digital tienen una importancia vital hoy en día. EUDE como formación complementaria al Máster y con el objetivo de buscar la excelencia y ayudarte a destacar profesionalmente, incorpora al programa una serie de módulos formativos que te aportarán un gran valor a nivel profesional y, por supuesto, también a nivel personal. Comprobarás de inmediato los resultados.

EXPERTO EN INTELIGENCIA EMOCIONAL Y

LIDERAZGO: Cómo garantizarte el éxito en la vida y en el trabajo.

EXPERTO EN PNL (Programación Neurolingüística):

La Fórmula para ganar influencia y destacar.

EXPERTO EN ORATORIA Y PERSUASIÓN: Técnicas prácticas para exponer tus ideas con brillantez ante cualquier público.

MÁRKETING DIGITAL Y EMPRENDIMIENTO: Google, Facebook... Cómo posicionar e incrementar los resultados.

Estudia idiomas CON EUDE BUSINESS SCHOOL

Disponemos de 7 idiomas. Además te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Elige entre:

1. Chino // 2. español // 3. inglés // 4. francés // 5. alemán // 6. Italiano // 7. neerlandés.

Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

La modalidad presencial full-time incluye acceso a la plataforma online para estudio de hasta 7 idiomas por un año y clases de inglés presenciales durante tres meses. La modalidad presencial executive incluye acceso a la plataforma online para estudio de hasta 7 idiomas por un año.



A medida que crecen las influencias multiculturales, crece el interés en el aprendizaje de idiomas. Estudiantes internacionales, participantes en programas de estudios en el extranjero e incluso estudiantes de programas específicos como los negocios, las finanzas, marketing, medio ambiente, etc: todos ellos precisan aprender idiomas. Esa es la razón por la que te ofrecemos:

- Cursos de idiomas que ofrecen contenido flexible que complementa la formación.
- Actividades de gramática incluyen ejercicios, explicaciones y herramientas para perfeccionar los conocimientos fonéticos y gramaticales.
- Evaluaciones incluyen pruebas de nivel, progresos y adquisición de conocimientos.

- Lecciones de cultura ayudan a los alumnos a comprender y apreciar mejor el idioma y su cultura.
- Applications móviles permiten la realización de prácticas en cualquier momento, lugar y dispositivo, al tiempo que se sigue realizando un control de los progresos durante el proceso.

Competencias

QUE ADQUIRIRÁS CON EL MBA ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE PROYECTOS

DIRECCIÓN

Podrás desempeñar tareas de la Alta Dirección ya que adquirirás la formación necesaria, gracias a los profesionales que conforman el claustro de profesores. Además adquirirás una capacidad de liderazgo para ponerla en práctica en tu organización, dado que hoy más que nunca los mercados requieren empresas bien gestionadas pero sobre todo bien lideradas.

ESTRATEGIAS ENFOCADAS A RESULTADOS

Asumirás la responsabilidad en la concepción e implementación de las decisiones estratégicas. Trabajarás 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.

FINANZAS

Las Finanzas constituyen una parte esencial de cualquier Máster, 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. Aquí comprenderás y analizarás de manera eficaz un balance y una cuenta de resultados; analizarás las principales fuentes de la información financiera; seleccionarás las inversiones cuando el presupuesto es limitado o cuando los proyectos no pueden desarrollarse de forma simultánea; tendrás capacidad de valorar proyectos de inversión y empresas. Entenderás el papel de las finanzas como herramienta para conseguir los objetivos del Plan Estratégico de la empresa.

MARKETING Y COMUNICACIÓN

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 establecer estrategias eficaces.

COMERCIO INTERNACIONAL Y OPERACIONES

Conocerás 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.

EFICIENCIA DIRECTIVA

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 serás 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.



Metodología DE ESTUDIO EN EUDE

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 logramos que el futuro gerente de empresa tenga una visión 360 grados de todos los ámbitos de la organización.

El Máster 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.

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.

* No todos los másteres tienen Proyecto Fin de Máster. El PFM podría no ser obligatorio.

Claustro Académico

DEL MÁSTER EN MBA ESPECIALIDAD EN GESTIÓN DE PROYECTOS

1. Profesorado

Contamos con un claustro de profesores constituido por excelentes docentes y contrastadas trayectorias profesionales en puestos de responsabilidad y dirección en empresas nacionales y multinacionales de renombre. Estos profesores, acompañarán dentro y fuera del aula a los alumnos, ofreciendo atención individualizada, gracias a las diferentes herramientas de comunicación que hoy en día nos brinda internet. Como complemento, también contaremos con profesores invitados a seminarios, charlas y conferencias, que enriquezcan la formación que están recibiendo, con enfoques innovadores y de tendencia.



JUAN DÍAZ DEL RÍO

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".

LAURA MONTEAGUDO

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.

JAVIER LOZANO

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.

JAVIER SANZ

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; Director General de PROSECORBI INTERNACIONAL Trading de productos y servicios en import-export dentro de los sectores agroindustriales, alimentación, cosmética y belleza, salud y telecomunicaciones. ARETECH SOLUTIONS como Asesor en Desarrollo Internacional.

ROCÍO GONZÁLEZ

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.

JACEK WASZKIEWICZ

Licenciado en Dirección de Empresas y Marketing y MBA. Director de marketing DEI Andorra. Director de marketing y desarrollo en PCE Polonia. Responsable de marketing e investigación en ZMK Pozna.

PAOLO LOMBARDO

(Profesor del Área de Recursos Humanos)

Licenciado en Psicología por la Universidad Central de Venezuela; Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial en EUDE Business School; Especialista en Desarrollo Organizacional por la Universidad Andrés Bello.

En la actualidad es Director de Contenidos y Tutorías en EUDE Business School y profesor del área de RR.HH y Coaching; Con anterioridad fue Director de Recursos

Humanos en PANDOCK C.A. y Profesor de la Universidad Central de Venezuela

M^a ISABEL VILLARES

Licenciada Psicología Industrial. Master en Dirección y Organización de RRHH. Responsable de selección y formación en GMC Consultores durante 6 años. Responsable de selección, formación y desarrollo en Euromaster (Grupo Michelin). Directora de RRHH en Euromaster (Grupo Michelin). Socia Directora de la consultora Influencia Organizativa.

JOAQUÍN DÁNVILA

Ingeniero Superior de Minas (especialidad Energía y Combustibles), PDD en Dirección General por IESE Business School, Programa de Marketing en Centro de Estudios Financieros, Programa de Marketing en Instituto de Empresa. Consultor de Comercial, Marketing y procesos en SOLUZIONA CONSULTORÍA Adjunto al Director de Organización y procesos en UNION FENOSA Responsable de Desarrollo de Negocio y Marketing en SEUR S.A. Director de Desarrollo de Negocio y Marketing en SEUR INTERNACIONAL GRUPO GEOPOST. Director Comercial, Negocio, Marketing y Red de Oficinas en NOVANCA – CAJA RURAL

Actualmente: Director de Negocio, Marketing y Ventas de NOVANCA – CAJA RURAL, Miembro del Grupo de Trabajo de Autocontrol en materia de transparencia Publicitaria de cara al Banco de España, Miembro de la comisión técnica de

Marketing para el sector financiero y asegurador de la Asociación Española de Marketing, miembro del Observatorio de Marketing para Banca 2.0 de Agrupalia, profesor de Dirección Comercial y Marketing en la Universidad a distancia de Madrid (UDIMA), profesor de Dirección Comercial y Marketing en el Centro de Estudios Financieros (CEF), profesor de banca comercial y Marketing bancario en Máster de Banca del CEU.

Bolsa de empleo

PLATAFORMA DE ORIENTACIÓN PROFESIONAL

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:



Nuestros Campus

CONOCE LAS INSTALACIONES DE EUDE

La Escuela Europea de Dirección y Empresa es una relevante Escuela de Negocios con másteres en modalidad online y presencial, especializada en la preparación de líderes y profesionales en el ámbito empresarial con el fin de dar respuesta a las necesidades de un mundo global en continua evolución, aportando valor en sus profesiones y contribuyendo al progreso del espíritu emprendedor. Más de 50.000 alumnos formados a lo largo de dos décadas son el mejor aval de EUDE en la incansable apuesta por la excelencia académica, la vanguardia tecnológica, la empleabilidad y la conexión con el entorno empresarial a través de sus directivos docentes, seminarios y jornadas de networking. Fruto de todo este trabajo, los másteres de EUDE han ocupado las primeras posiciones en diversos Rankings de Escuelas de Negocios a nivel nacional e internacional, con especial referencia a la formación online.

Campus Presencial EUDE

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 3.500m2 útiles, a los que se suman más de 6.000m2 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 alrededores de las instalaciones.



Campus Virtual EUDE

Nuestro Campus Virtual EUDE 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. Fruto de todo este trabajo, los másteres de EUDE Business School han ocupado las primeras posiciones en diversos Rankings de Escuelas de Negocio a nivel nacional e internacional en formación online.

UNA INICIATIVA PROPIA CON ÉXITO

Desde luego, podemos poner más de un nombre y apellido a todos esos alumnos que han conseguido su sueño tras su paso por EUDE. Sin embargo, hoy nos centramos en Laura Pérez, una joven licenciada en Psicología quien, con mucha ambición y espíritu emprendedor, ha logrado poner en marcha su propio negocio. Una empresa consultora 360º llamada Brainprise que cuenta ya con dos años de andadura y, según hemos podido saber, ha llegado para quedarse por mucho tiempo.

Carmen Zuñiga Pedrosa. Máster en Marketing Digital

Sellos de Calidad

CERTIFICACIONES CONCEDIDAS A EUDE



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 de 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.



CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID

La Cámara de Madrid es un órgano consultivo y de colaboración con las Administraciones Públicas. Representa, promueve y defiende los intereses generales de los agentes económicos de la región, y presta numerosos servicios a las empresas que ejercen su actividad en la Comunidad de Madrid.

Comprende las actividades ejercidas por cuenta propia, en comisión o agencia, en el sector extractivo, industrial, de la construcción, comercial, y de los servicios, singularmente de hostelería, transporte, comunicaciones, ahorro, financieros, seguros, alquileres, espectáculos, juegos, actividades artísticas, así como los relativos a gestoría, intermediación, representación o consignación en el comercio, tasaciones y liquidaciones de todas las clases, y los correspondientes a agencias inmobiliarias, de la propiedad industrial, de valores negociables, de seguridad y de créditos.



EUDE | BUSINESS
SCHOOL

En colaboración con:
U Universidad
Rey Juan Carlos



Nuestras Sedes:

SEDE PRINCIPAL:

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE
28033. Madrid, España.
Tel.: (+34) 91 593 15 45
email: informacion@eude.es

OFICINAS EN BOGOTÁ

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,
Colombia.
Tel.: (+57) 1 704 27 54
email: informacion@eude.es



www.eude.es