



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

MBA Dirección y Administración de Empresas

ONLINE

30 años formando a los mejores líderes del mañana

MBA Dirección y Administración de Empresas

Una amplia propuesta académica, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones operativas, tecnológicas y directivas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial.

06/ Compromiso EUDE

Nuestros pilares: Futuro, confianza, experiencia, empleabilidad, liderazgo y credibilidad

08/ Datos Clave del Programa

de MBA Dirección y Administración de Empresas

10/ Ventajas del Ecosistema EUDE

Accede a los mejores seminarios, las certificaciones tecnológicas más punteras y a jornadas de networking con los mejores profesionales

14/ Programa

del MBA Dirección y Administración de Empresas

EUDE: ¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con **más de 30 años de trayectoria académica formando a más de 120 mil alumnos**, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas; **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente, Arquitectura, Deporte, Educación** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, master online, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

Pilares de EUDE

Amplia oferta académica
especializada en el ámbito empresarial y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una **bolsa de empleo** propia, **talleres** en grandes empresas **y seminarios** con profesionales.



Compromiso
EUDE

¿Qué es el Compromiso EUDE?

EXPERIENCIA

1/ Una evolución académica superior a 30 años ha contribuido a formar más de 100 mil alumnos de todo el mundo. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

LIDERAZGO

3/ Reconocida, por 5º año consecutivo, por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

Datos Clave



ONLINE

Duración: 12 meses



Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)

-

Contenido online – Campus Virtual



Especialidades: Elige complementar tu Máster con más
de 25 especialidades.



13 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino,
Español,...).



Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)

OPCIONAL



MBA Dirección y Administración de Empresas

Ventajas de nuestro MBA

01. Visión global

El Máster en MBA Dirección y Administración de Empresas es un intenso camino de desarrollo y transformación personal y profesional que te prepara para afrontar con éxito todos los desafíos que puedas encontrar dentro y fuera de una empresa. La globalización y la digitalización de los negocios exigen una renovación en los directivos; nuevas formas de aprender, nuevas habilidades que les permitan liderar las organizaciones de hoy y del futuro.

02. Multidisciplinar

El MBA de EUDE está pensado y diseñado para formar directivos multidisciplinares, que sean capaces de desenvolverse con éxito en distintas áreas en un entorno empresarial rápido y cambiante y con una visión global del mundo alineado con las necesidades actuales de las empresas.

03. Desarrollo Directivo

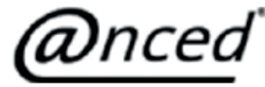
El programa de MBA va dirigido a profesionales con experiencia, que cuestionan el pensamiento convencional y buscan un desafío tanto personal como profesional. Personas que quieran impulsar su carrera directiva adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el cambiante entorno empresarial actual.

04. Networking

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer día.

Calidad académica certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel nacional e internacional acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School



Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

Forbes

EUDE ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.

MBA Dirección y Administración de Empresas

ONLINE

01. Dirección estratégica: análisis, formulación e implantación de la estrategia
02. Procesos de dirección y gestión de la empresa
03. Estructura y modelos organizacionales en el contexto empresarial actual
04. Dirección y comunicación empresarial
05. Gestión estratégica de los recursos humanos
06. Técnicas para la toma de decisiones, negociación y liderazgo
07. Dirección de marketing
08. Gestión comercial. El plan de marketing
09. Proyectos y plan de marketing digital
10. E-commerce y Purchase Funnel
11. Gestión contable y finanzas operativas
12. Análisis de información financiera
13. Evaluación y selección de inversiones
14. Entorno y negocios internacionales
15. Logística y Supply Chain Management
16. Fundamentos de valoración y DCF
17. Gestión internacional del negocio. Contratación internacional
18. Sistemas productivos y gestión de calidad
19. Proyectos y metodología en la innovación
20. Aspectos legales
21. Organización interna de la empresa. Clima organizacional
22. Escenario y organización de los recursos humanos de la empresa
23. Distribución comercial
24. Innovación tecnológica y tecnología en las organizaciones

Proyecto fin de Máster

Prácticas Curriculares

1/ Dirección Estratégica: Análisis, Formulación e Implantación de la Estrategia

- 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.
- Implementación de la estrategia.
- El Cuadro de Mando Integral.

2/ Procesos de dirección y gestión de la empresa

- Procesos de Dirección y Gestión de la Empresa.
- La Dirección de Empresas.
- Liderar la Empresa.
- El Cambio en las Empresas y su Gestión.
- Estructuras y Modelos Organizacionales.

3/ Estructura y modelos organizacionales en el contexto empresarial actual

- Estructuras y modelos organizacionales.
- Los organigramas en la empresa.
- Partes de la estructura organizativa.
- Estructura organizativa en la empresa: estructuras flexibles, dinámicas y rígidas.
- Descripción de funciones o puestos de trabajo.
- Órganos de gobierno de la empresa.
- Gobierno corporativo de la empresa.
- Toma de decisiones en el contexto empresarial.

4/ Dirección y comunicación empresarial

Ser consciente que 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.

5/ Gestión estratégica de los Recursos Humanos

- Dirección y Gestión de Personas.
- Principales Tendencias en materia de Gestión y Dirección de Personas.
- Principales Prácticas y Procesos de Gestión y Dirección de Personas.
- Marco Conceptual de la Dirección Estratégica de Recursos Humanos.
- Modelos Explicativos: Relación entre Estrategia de Negocio y Capital Humano.
- Empresa y Dirección Estratégica del Capital Humano.

6/ Técnicas para la toma de decisiones, negociación y liderazgo

- Habilidades de Formulación de Estrategias Directivas.
- Diseño del Soporte de las Estrategias.
- Implementación de Estrategias.
- Evaluación de Estrategias.
- Comunicación e Inteligencia Emocional.
- Táctica, Planeación y Ejecución de la Negociación.
- Negociación Empresarial.

7/ Dirección de marketing

- Marketing Estratégico: Orientado al Cliente.
- Segmentación de Mercados.
- El Análisis del Entorno y su Influencia en la Empresa.
- Análisis DAFO como Herramienta Clave del Marketing Estratégico.
- Posicionamiento de Mercado.
- Branding.



8/ Gestión comercial. El plan de marketing

- Marketing Estratégico.
- Imagen, marca y reputación.
- Marketing Operativo. Estrategias de producto, precio, comunicación y distribución.
- Plan de Marketing. Ejecución y control de actividades.
- Estrategias de Marketing Digital: Community Management y SEO/SEM.
- Sistemas de Dirección Comercial.
- Plan de acción comercial.
- Gestión eficaz del cliente.
- Plan de ventas y su integración en el Plan de Marketing.

9/ Proyectos y plan de marketing digital

Diseñar paso a paso un Plan de Marketing Digital y lograr alinearlo con el Plan de Marketing General de la compañía. Combinar todas las herramientas y acciones que nos hagan alcanzar los objetivos empresariales.

- El Plan de Marketing Digital.
- Análisis de la Competencia.
- Plan de Comunicación 360.
- Objetivos y Estrategia del Plan de Marketing Digital.

10/ E-commerce y Purchase Funnel

Se pretende facilitar a los alumnos los conocimientos teóricos y la capacidad de análisis necesaria para ayudar al conocimiento estratégico de un e-Commerce, entender las principales posibilidades de implementación, las implicaciones de las funciones logísticas y su incidencia en la satisfacción del cliente. En el módulo se detalla el alcance de la figura de los Marketplaces en una estrategia transaccional online y el mundo de la Multicanalidad como un complemento necesario a un e-Commerce vertical propio. Posteriormente se detalla el proceso comercial de cualquier tienda explicado mediante el Purchase Funnel, sus implicaciones en la optimización de cada fase comercial desde la captación a la fidelización de clientes como objetivo esencial en el entorno comercial actual, sus beneficios como técnica de análisis para implementar procesos de eficiencia, ventajas productivas y herramienta estratégica que favorece el conocimiento del público objetivo.

11/ Gestión contable y finanzas operativas

- Introducción a la Contabilidad.
- Análisis del Patrimonio Social.
- El Método Contable.
- Cuentas Anuales.
- La Normativa Contable.
- Gestión Financiera.
- Gestión Financiera a Corto Plazo.
- Período de Maduración.
- Gestión Financiera a Largo Plazo.

12/ Análisis de información financiera

- Entorno Económico.



13/ Evaluación y selección de inversiones

- Clasificación de Inversiones.
- Según la Naturaleza de la Inversión.
- Según la Duración de la Inversión.
- Según el Objeto de la Inversión.
- Según la Relación entre Inversiones.
- Variables de una Inversión.
- Horizonte Temporal.
- Capital Invertido.
- Flujo Neto de Explotación.
- Valor Residual.
- Dimensiones Financieras.

14/ Entorno y negocios internacionales

Analizar los procesos de evolución y transformación de los modelos de negocio en marcos socioeconómicos, políticos y culturales determinados por los procesos de globalización, generando propuestas de planteamiento de oportunidades de negocio técnicamente fundamentadas.

- Geopolítica y negocios internacionales.
- Modelos de negocio.
- Modelo canvas.
- Negocios internacionales y negociación.

15/ Logística y Supply Chain Management

- Concepto de logística.
- Procesos logísticos.
- El sistema funcional de la empresa y la gestión logística integral.
- Logística inversa.
- Las actividades de la logística.
- Diseño de redes logísticas.
- Supply Chain Management, SCM.
- La cadena de valor.
- Codificación y trazabilidad.
- Sistemas de codificación lineal: GTIN13, ITF14 y GS1.
- Sistemas de codificación bidimensional: QR, PDF14.

16/ Fundamentos de valoración y DCF

- 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.

17/ Gestión internacional del negocio. Contratación internacional

El objetivo principal de esta área es profundizar conceptos en todo lo referente a la gestión de internacionalización de la Empresa. Entorno de los negocios internacionales, su operativa, financiación y contratación. Por lo cual el participante al culminar esta fase comprenderá el que, como y cuando de:

- Realización de informe diagnóstico a una empresa para determinar su potencial de exportación.
- Comercio de productos y servicios. Las peculiaridades del Comercio Intracomunitario versus Extracomunitario.
- La UE, desde el punto de vista de actividad comercial, limitaciones y movimientos de mercancías, capitales y personas.
- Entorno económico actual de los negocios internacionales.
- Proceso de internacionalización de la empresa. Razones, ventajas y barreras ante la exportación.
- Globalización y crecimiento de los intercambios.
- Entorno y Negocios Internacionales.
- Gestión Operativa del Comercio Internacional
- Contratación Internacional.
- Arbitraje Internacional.

18/ Sistemas productivos y gestión de calidad

Identificar las aplicaciones de los sistemas de aseguramiento de la calidad y las certificaciones adecuadas a los procesos y productos de las empresas, elaborando una estrategia de impulso a la calidad en las organizaciones que logre imponerlas en la competencia.

- Pensamiento Lean Management.
- Concepto de calidad total.
- El sistema de aseguramiento de calidad certificaciones iso, six sigma.

19/ Proyectos y metodología en la innovación

- Metodologías de proyectos.
- Transformación digital.
- Innovación en las organizaciones y el cambio cultural.



20/ Aspectos legales

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.
- Las sociedades de capital.
- Nuevos modelos societarios en el ámbito internacional.
- Proceso de creación de empresas.
- Ámbito impositivo de las sociedades. El impuesto de sociedades.

21/ Organización interna de la empresa. Clima organizacional

- Definición y clasificación de clima organizacional.
- Enfoques conceptuales.
- Tipos de clima organizacional.
- Modelos de clima organizacional.
- Influencia del estilo de liderazgo en el clima organizacional.
- Determinantes del clima organizacional en el rendimiento y la productividad laboral.
- Diagnóstico del clima organizacional: Etapas, estrategias e instrumentos.
- Intervención de mejora al clima organizacional.

22/ Escenario y organización de los Recursos Humanos de la empresa

- Gestión de las Comunicaciones del Proyecto.
- Identificación de los interesados.
- Planificación de las comunicaciones.
- Distribución de la información.
- La gestión de expectativas.
- Información del desempeño.
- Recursos Humanos del proyecto.
- Selección del equipo del proyecto.
- Desarrollo del equipo.
- Dirección del equipo.

23/ Distribución comercial

En el Módulo de Distribución Comercial y Logística, el estudiante adquirirá los conocimientos y competencias para manejar los diferentes canales de distribución, decidir las estrategias más efectivas según los condicionantes de mercado y la posición de la empresa en el mismo, conocer los procesos de comercialización y cómo los distintos canales y circuitos existentes condicionan las decisiones estratégicas comerciales y de marketing de la empresa. Al mismo tiempo, también se desarrollan los temas relacionados con la gestión logística, el mantenimiento de la cadena de suministro, abastecimiento y distribución de los productos, etc.

24/ Innovación tecnológica y tecnología en las organizaciones

- Conceptos generales de innovación.
- Business Canvas Model.
- El reto del proceso creativo.
- Metodologías de innovación: Design Thinking, Lean Startup, Blue Ocean Strategy.
- Metodologías de proyectos y metodologías ágiles (Scrum).
- Transformación digital.
- La Innovación en las Organizaciones y el cambio cultural.
- Startups y el ecosistema emprendedor.

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, en 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**.

Prácticas Curriculares

Módulo correspondiente a prácticas profesionales. Obligatorio, con posibilidad de convalidación por la experiencia profesional contrastada del alumno

Campus virtual

EUDE Business School ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.

No estarás solo durante tu formación. Asiste a nuestras sesiones presenciales virtuales en directo con los docentes más expertos y comparte la experiencia con tus compañeros. Desarrolla tus habilidades comunicativas. Deja que nuestro equipo de orientadores, tutores y docentes te asesoren.

Además de poder acceder a una Biblioteca Virtual con más de 10.000 títulos de consulta desde artículos científicos, revistas, novelas, estudios. Todas las fuentes bibliográficas indispensables para cada especialidad, sin restricciones y de forma rápida.



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

+57 1 5085740

+57 1 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.es