EUDE EUROPEAN BUSINESS SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

EXECUTIVE // ONLINE

EUDE

Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

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

12/ Datos Clave
Máster en MBA (Administración y Dirección de Empresas)

16/ Programa
Máster en MBA (Administración y Dirección de Empresas)

36/ Datos Clave
Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

40/ Programa
Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

54/ Programas expertos e Idiomas
Formación incluida con tu Programa

/ Claustro
De EUDE

EUDE

EUDE:
¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con **25 años de trayectoria académica formando a más de 100 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** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinacion 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 25 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.

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.

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

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

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

Máster en

MBA (Administración y Dirección de Empresas)

EXECUTIVE // ONLINE

01 / Dirección y Organización de la Empresa

02 / Estrategia de la Empresa

03 / Dirección Estratégica del Capital Humano

04 / Direección de Marketing, Gestión Comercial y Marketing Digital

05 / Dirección Financiera

06 / Comercio Exterior

07 / Dirección de operaciones Logística y Calidad

08 / Emprendimiento, Innovación Tecnológica y Métodos para la Innovación

09 / Eficiencia Directiva

10 / Aspectos Legales

MBA (Administración y Dirección de Empresas)

Datos Clave

	EXECUTIVE	ONLINE
Comienzo del Máster. 3 convocatorias: marzo, junio y octubre	●	
Comienzo del Máster. Cada 15 días		●
1.800 h = 72 créditos ECTS. Consultar horario y días de impartición	●	
1.800 h = 72 créditos ECTS. Horario indistinto		●
Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)	-	-
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	●	
Contenido online – Campus Virtual		●
Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●	●
Clases presenciales de inglés	-	
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).	●	●
Campus presencial de EUDE Business School	●	
Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)	●	OPCIONAL

MBA (Administración
y Dirección de Empresas)

Ventajas de nuestro MBA

01.
Visión global

El Máster en Administración y Dirección de Empresas – MBA 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.

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 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, su influencia en los resultados económicos de la empresa así como el papel de la Dirección General en el gobierno de la empresa.

Contenido:

· La empresa en el entorno actual.

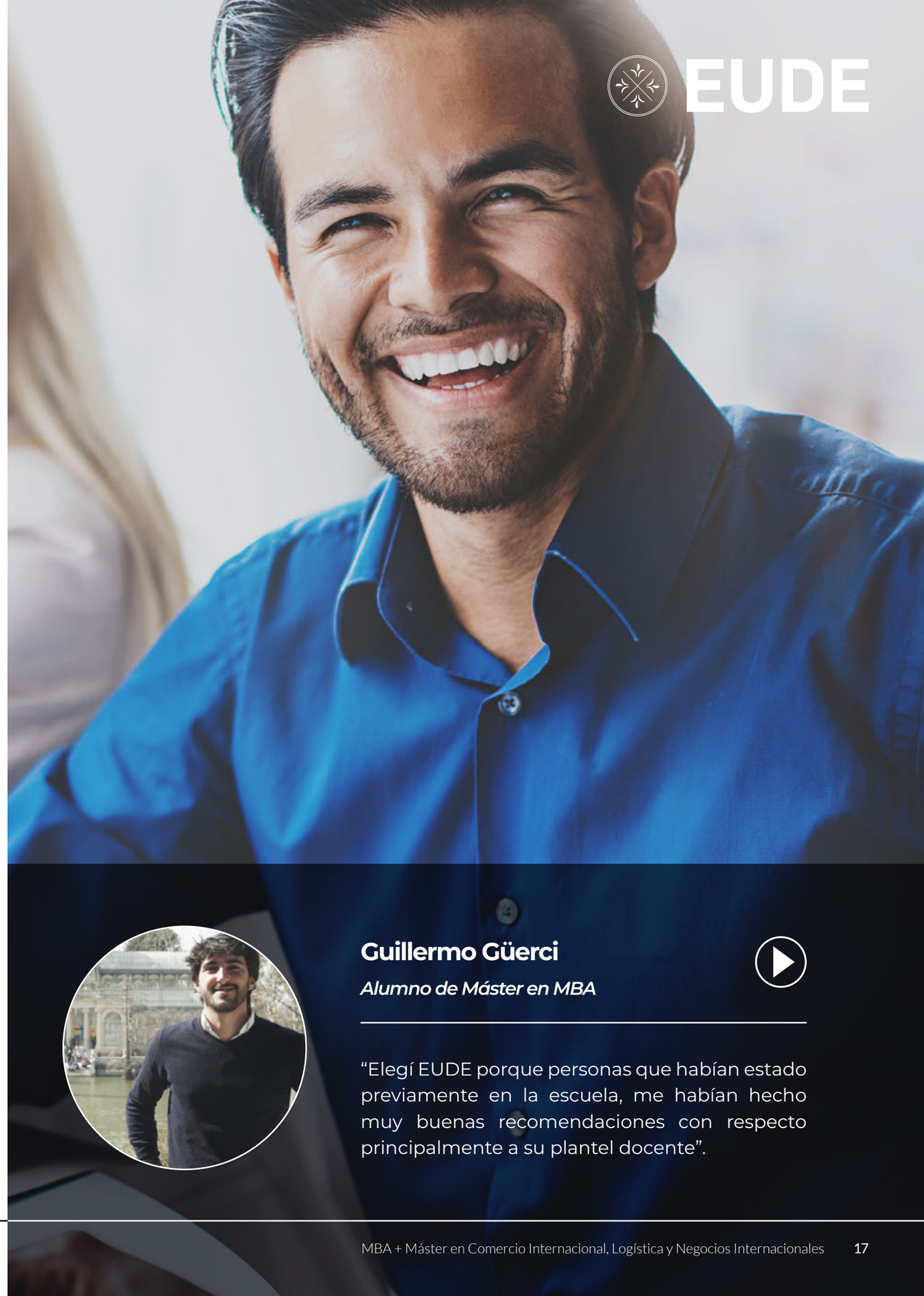
· La cultura organizacional y su impacto en la empresa.

· Estilos y modelos en la dirección.

· Estructuras organizativas.

· La gestión del cambio en las empresas.

· Política de Empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.



Guillermo Güerci

Alumno de Máster en MBA

"Elegí EUDE porque personas que habían estado previamente en la escuela, me habían hecho muy buenas recomendaciones con respecto principalmente a su plantel docente".

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:

· Identificarcriteriosydesarrollarlametodología 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.

· Identificar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa frente a los competidores

· Saber gestionar la estrategia de la implantación 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.
· Implementación de la estrategia.
· El Cuadro de Mando Integral.

3/ Dirección Estratégica del Capital Humano

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, Gestión Comercial y Marketing Digital

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 estratégicas de la compañía.

También se analizarán las estrategias de Marketing Operativo necesarias para poder poner en práctica Planes de Marketing y se introducirá la importancia del Marketing Digital, en particular, la necesidad de planificar estrategias de Social Media adecuadas y nociones básicas de SEO/SEM.

Además, se profundizará en 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.
· Desarrollar Planes de Marketing.
· Plantear estrategias de comunicación digital adecuadas.
· 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.
· 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.

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-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.

· Análisis financiero de la empresa. Indicadores de diagnóstico financiero.

Ratios financieros.

· Evaluación y selección de inversiones y valoración de empresas. Metodologías.

· Finanzas Corporativas, valoración de deuda y de la renta variable.

· Valoración de Proyectos. Valoración de Proyectos de inversión.

· Instrumentos de financiación de la empresa.

6/ 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.

· 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.

· Modalidad de contratos en el mercado internacional.

· Macroeconomía y economía aplicada.

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 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.

8/ Emprendimiento, Innovación Tecnológica y Métodos para la Innovación

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 cómo pilares básicos sobre como 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:

· 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.

9/ 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 directivas 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.

· Liderazgo y procesos de influencia.

10/ 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.

· Conocerlasalternativasmásventajosasparala contratación internacional e implementación de negocios en España.

Contenido:

· 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.

Katherine Gaibor

Alumna de Máster en MBA

Katherine Gaibor es ecuatoriana y ha estudiado el MBA-Máster en Administración y Dirección de Empresas en EUDE Business School. Ella decidió dar un paso más en su carrera y vino a Madrid para cumplir sus metas personales y profesionales.

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**.

En modalidad Online el Proyecto Fin de Máster supone el estudio y la realización de actividades en cada uno de los módulos que son parte formal del plan de investigación.

Prácticas (solo para Modalidades Presenciales)

EUDE en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.

Máster en

Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

EXECUTIVE // ONLINE

01 / Dirección y organización de la empresa

02 / Estrategia de la Empresa

03 / Dirección Financiera

04 / Eficiencia Directiva

05 / Marketing, Gestión Comercial y E-Commerce

06 / Gestión para la Internacionalización de la empresa

07/ La Empresa ante la Exportación

08 / Selección e Investigación de Mercados Exteriores

09 / Contratación Internacional

10 / Logística y Transporte Internacional de Mercancías

11 / Financiación de las Operaciones Internacionales

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Datos Clave

	EXECUTIVE	ONLINE
Comienzo del Máster. 3 convocatorias: marzo, junio y octubre	●	
Comienzo del Máster. Cada 15 días		●
1.800 h = 72 créditos ECTS. Consultar horario y días de impartición	●	
1.800 h = 82 créditos ECTS. Horario indistinto		●
Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)	-	-
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	●	
Contenido online – Campus Virtual		●
Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●	●
Clases presenciales de inglés	-	
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).	●	●
Campus presencial de EUDE Business School	●	
Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)	●	OPCIONAL

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Ventajas de nuestro Máster

El Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales pretende aportar al alumno una visión eminentemente práctica de las necesidades que tiene la empresa para internacionalizar su mercado. Internet ha conseguido que la globalización del mercado sea un hecho cada vez más necesario. A nivel empresarial ha supuesto una oportunidad no solo para las grandes multinacionales, sino también para las organizaciones que, contando con los profesionales adecuados, aspiren a acceder a mercados internacionales a corto plazo. Para poder conseguirlo es de vital importancia contar con los conocimientos necesarios en cuestiones como: Modelos de Contratación Internacional y la Tributación que mantienen; la Logística y el Transporte a escala internacional, el Comercio Electrónico y las nuevas tecnologías 2.0 o los Planes de Marketing aplicados al mercado exterior.

Con la realización del Máster el estudiante:

· Podrá asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas que se adopten en el proceso de internacionalización.

· Analizará, establecerá y aplicará las distintas estrategias y políticas de marketing, adaptadas al mercado exterior.

· Se familiarizará con los procesos de globalización mundial del comercio internacional y la economía.

· Tendrá una visión, los conocimientos y las habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.

· Conocerá las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.

1/ Dirección y organización de la empresa

Objetivo:

El objetivo general es aproximar al alumno a la realidad de funcionamiento y composición de las organizaciones, haciendo especial hincapié en las organizaciones empresariales. El alumno adquirirá una visión eminentemente práctica del contenido de este módulo, profundizando en las lecturas de casos prácticos y libros que se proponen, los cuales ejemplifican los contenidos de cada materia teórica impartida.Los módulos de que consta esta área de conocimiento son los siguientes:

Contenido:

· Procesos de Dirección y Gestión de la Empresa.

· Estructuras y Modelos Organizacionales en el Contexto Empresarial actual.

· Organización de la empresa. Clima Organizacional.

· Nuevos modelos de negocios.

2/ Estrategia de la Empresa

Objetivo:

El objetivo principal de la asignatura es aplicar los conceptos estratégicos a situaciones empresariales reales. Así, al finalizar la misma, el alumno debe ser capaz de:

· Dominar el esquema de elaboración de un plan estratégico aplicado a diferentes situaciones empresariales.

· Conocer, seleccionar y aplicar las diferentes herramientas de análisis interno y externo en función de la situación.

· Implementar los diferentes planes estratégicos generados a través de un diseño interno consistente y coherente.

Los módulos de que consta esta área de conocimiento son los siguientes:

Contenido:

· Estrategia: Objetivos, Proceso Estratégico y Formulación.

· Análisis Estratégico, Implementación y Desarrollo del Plan Estratégico. El Cuadro de Mando Integral.

3/ Dirección Financiera

Objetivo:

El objetivo de esta área es introducir al alumno en las cuestiones relacionadas con el área de la función financiera de la empresa. Se trata de un primer paso para introducir al alumno en el registro de los hechos significativos para la actividad económica de la empresa, mediante técnicas propias de la contabilidad. Seguidamente se pretende mostrar al alumno técnicas de tratamiento y análisis de la información contable y técnicas de control de uso de los recursos en la actividad empresarial.

Los módulos de que consta esta área de conocimiento son los siguientes:

Contenido:

· Gestión Contable y Finanzas Operativas.

· Análisis de Información Financiera.

· Valoración de Proyectos y Empresas.

4/ 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. Por ello, el objetivo es dotar a los alumnos de un aprendizaje práctico que les permita:

· Identificar y promover las conductas relacinadas con desempeños profesionales exitosos.

· Facilitar el conocimiento y la adquisición de las competencias y habilidades directivas básicas.

· 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.

Contenido:

· Técnicas para la Toma de Decisiones, Negociación y Liderazgo.

5/ Marketing, Gestión Comercial y E-Commerce

Objetivo:

El objetivo general del área de conocimiento es conocer los fundamentos y herramientas de la Dirección Comercial, de la gestión de los recursos comerciales desde la selección y organización de los canales de venta más idóneos para nuestro producto y cliente hasta los sistemas de incentivos y herramientas de motivación del equipo de ventas. Obtener una visión global del Marketing Internacional, analizando y desarrollando diferentes aspectos de elaboración de una estrategia de negocio en los mercados internacionales. Aplicar estrategias de marketing que ayuden a planificar y organizar la comercialización internacional de cualquier producto y dotar a los alumnos de unos conocimientos básicos del marketing en medios digitales que sirvan de base para el posterior desarrollo de la actividad de e-commerce incidiendo especialmente en modelos de negocio de e-commerce de éxito con un claro enfoque al desarrollo internacional de la actividad.

Contenido:

· Gestión Comercial. El Plan de Marketing.
· Marketing Internacional.
· E-Commerce.

6/ Gestión para la Internacionalización de la empresa

Objetivo:

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.

Contenido:

· Entorno y Negocios Internacionales.

· Gestión Operativa del Comercio Internacional*.

7/ La Empresa a ante la Exportación

Objetivo:

El objetivo general de esta área es entender que la empresa exportadora diversifica sus riesgos, experimenta en el mercado mundial las diferentes variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, recogiendo del comercio internacional, toda la operativa de vender y ampliar ventas, la mejora de sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiación externa hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

Contenido:

· Organización Económica Internacional y Macroeconomía Internacional.

· Estrategias de Exportación.

8/ Selección e Investigación de Mercados Exteriores

Objetivo:

El objetivo general del apartado es obtener datos y conocimientos actualizados del entorno internacional en el que debe desenvolverse la empresa, los cuales permitan hacer un autodiagnóstico de la capacidad de internacionalización de la misma, teniendo en cuenta su valor y las razones para la internacionalización estratégica. Conocer los obstáculos con los que se va a encontrar en esa nueva etapa y manejar todas las fuentes de información necesarias, usando los recursos existentes de manera óptima.

Contenido:

· Proceso de Internacionalización*.

9/ Contratación Internacional

Objetivo:

El objetivo general de esta área es analizar los principales problemas jurídicos que se plantean en el comercio internacional, así como conocer las características esenciales de todo contrato internacional, sus cláusulas más habituales y la tipología de los contratos más utilizados en el tráfico internacional.

Contenido:

· Contratación Internacional*.

· Arbitraje Internacional.

10/ Logística y Transporte Internacional de Mercancías

Objetivo:

El objetivo general del área es adquirir las herramientas necesarias para que el alumno pueda desenvolverse en todas las actividades y funciones de la logística y el transporte internacional con el fin de adecuarse a las necesidades actuales de las empresas.

Contenido:

· Logística y Supply Chain Management*.

· Transporte internacional*.

11/ Financiación de las Operaciones Internacionales

Objetivo:

El objetivo de esta área es acercar al alumno al funcionamiento de los mercados financieros internacionales, así como transmitirles el conocimiento acerca de los distintos instrumentos financieros a los que podrán acudir para financiar sus operaciones de comercio exterior. Se mostrarán también las diferentes coberturas a las que podrán recurrir con el objetivo de minimizar el riesgo financiero y comercial de sus operaciones.

Contenido:

· Medios de Pago*.

· Mercado de Divisas. Cobertura del Riesgo de Cambio y de Tipo de Interés. Seguro de Crédito.

· Financiación a la Importación, a la Exportación y Financiaciones Especiales*.

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 Máster de Comercio Internacional.

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

Prácticas (Sólo para Modalidades Presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

EUDE

Programas en Habilidades Directivas

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 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.

1/ Haz presentaciones eficaces (8 h.)

2/ Hablar en público: comunicación cara a cara y por videollamada (8 h.)

3/ Soft skills (8 h.)

4/ Confianza (8 h.)

5/ Toma de decisiones (8 h.)

6/ Cómo solucionar problemas (10 h.)

7/ Asertividad y Empatía (10 h.)

8/ Resiliencia (8 h.)

9/ Productividad y foco (8 h.)

10/ Habilidades de negociación (8 h.)

11/ Aprende a pensar (8 h.)

Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 8 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Español, Italiano, Portugués, Alemán, Chino y Neerlandés**. Dispondrás de la mejor formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

Management Business English Program

EUDE Business School utiliza un método propio con un alto nivel de efectividad en la formación de inglés con base en la **metodología de aprendizaje efectivo**, adquiriendo, profundizando y consolidando el conocimiento del idioma.
Clases con contenido dinámico y variado, trabajando sobre: listening, reading, grammar, speaking, entre otros.
Se modula en distintos niveles, con objetivos y contenidos adaptados, destacando en el NIVEL AVANZADO: **un curso de habilidades directivas íntegramente impartido en inglés.**

Formación en idiomas

Nuestro programa de aprendizaje de idiomas ofrece soluciones que se adaptan a todas las necesidades de aprendizaje de sus estudiantes: desde alumnos con exposición limitada a idiomas, a aquellos de nivel intermedio y avanzado que desean mejorar sus resultados académicos y prepararse para el mundo profesional.

Desde EUDE creemos firmemente en la formación 360º, queremos que todos nuestros alumnos de máster tengan un recurso adicional que les permita mejorar o complementar con una formación de un idioma con uno de los mejores métodos que existen en la actualidad en la formación online de Idiomas, ponemos a disposición del alumno una potente herramienta durante su formación para que aprovecha al máximo el tiempo que cursa en nuestra institución.

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Claustro

Claustro Académico del Máster en MBA (Dirección y Admnistración de Empresas)

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.

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, Profesor del área de Management y Dirección Estratégica. 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”.

D. Carlos Viera

Docente

Consultor Marketing Online, Partnership de HootSuite para España y Portugal, con más de 15 años de experiencia en publicidad, marketing y comunicación vinculada al sector del entretenimiento, ofreciendo labores de publicidad digital, planificación de medios, negociación y compras, conceptos creativos, copys, estrategia social media, monitorización, proyectos online, marketing de contenidos, brand content, inbound marketing, SEO/SEM, comercial y ventas, coordinación eventos para compañías como Disney, Warner, Fox, Paramount, Nintendo, Microsoft Xbox, etc.

D.Javier Lozano

Docente

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 y EUDE Business School.

D. Carlos Medina

Docente

Actualmente es profesor de Finanzas en las Áreas de MBA, Marketing y RRHH. Encargado de la Dirección Económico Financiera y de RRHH de los Colegios Claretianos, Fundación Compostela y ACL Servicios Auxiliares.

Entre las funciones que desempeña están:

- Planificación estratégica de grupo de la gestión económica y financiera de los Centros.
- Control de Gestión y Financiero. Análisis de Estados Financieros.
- Seguimiento presupuestario y análisis de desviaciones.
- Coordinación y formación de los equipos de administración de los Centros.
- Dirección del Dpto. de RRHH (nóminas y gestión laboral). Selección, retribución y desarrollo.

D. Fernando Moroy

Docente

Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. Presidente del Chapter de Madrid de la Red de Business Angels Keiretsu de San Francisco. CEO de SDSFIN (Gestión Digital y Sostenibilidad de Finanzas). También es profesor en escuelas de Negocio ente ellas EUDE Business School. Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en el sector financiero, su último cargo fue como Dtor. de Relaciones Institucionales de la Caixa.

D. Luis Gutiérrez-Jodra Gamboa

Docente

Ex Vicepresidente IBM Europe. Ex CEO Logalty España. Actualmente consultor estratégico. Profesor de Dirección Estratégica.

International Senior Executive" con una carrera desarrollada en el sector de las Tecnologías de la Información y en el sector Industrial, habiendo desempeñado en ambos posiciones relevantes de Dirección y Gestión. A lo largo de su trayectoria profesional ha probado con éxito su capacidad de liderazgo con equipos de trabajo muy diversos, internacionales y con diferentes funciones, para integrarlos de forma coherente en la ejecución de una estrategia de negocio eficiente.Trabajó en empresas de instalaciones (ADYCSA) y de Ingeniería (HEYMO) antes de pasar al sector industrial de fabricación (papel y cartón), en donde estuvo 6 años como Director y Apoderado en MICROLAN

D. Alejandro Cruz Naimi

Docente

(Senior Environmental & Sustainabilityuy Project Manager en EURO-Finding, profesor de Gestión de la Calidad)

Más de 20 años de experiencia y recorrido en el diseño y desarrollo de programas y modelos de gestión de procesos, calidad y mejora, innovación, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental. Amplia experiencia y rodaje en el diseño y desarrollo de Programas de Formación (Learning and doing). Ha trabajado para Grandes Firmas: CLH, Solaria, Vodafone, Mondragón MCC Metro de Madrid, para Entidades Financieras, para entidades Asociativas de prestigio y para la Administración.

D. Antonio de la Torre

Docente

Ingeniero industrial por ICAI especialidad en Organización Industrial. Director General de AQG Bathroom & Design SL. Máster en dirección general por el IESE. Desde 2017 docente en EUDE Business School impartiendo clases de Dirección y Organización así como de Estrategia Empresarial en másteres y estudios especializados. Director Corporativo de HSQE (Calidad, Prevención y Medioambiente) en ABENGOA SOLAR. Perfil multidisciplinar. Ha desarrollado su vida profesional en puestos de Operaciones, Ventas, Consultoría, Dirección General, tanto en empresa propia como en otras corporaciones. Carrera internacional incluyendo residencia durante 8 años en varios países de Latinoamérica y EE.UU. y viajes a múltiples países en Europa, Asia y Oriente Medio.

D. Jesús Jiménez Ortega

Docente

KAM Large Corporate en LeasePlan. Profesor de Dirección de Marketing). Profesional experto en Financiación Especializada de activos a clientes finales y concesionarios; renting, leasing, préstamo, factoring y sindicaciones, en un entorno multinacional y local.
Experto en Soluciones de Movilidad, Optimización de Costes y Tiempo. Orientado a la consecución de los objetivos marcados, gestión de equipos, gran capacidad para solucionar problemas, visión estratégica e iniciativa para identificar oportunidades. Emprendedor, creativo, dinámico, flexible y versátil.

D. Jaime Rubiano

Docente

Head of Innovation en Mutualidad Arquitectos Técnicos y Químicos de Madrid. Profesor de Innovación y emprendimiento.
Sectores: Financiero, servicios, salud, gobierno. Especialidades: Gestión de proyectos. Gestión de la innovación (consultor 166002). Canales electrónicos y transformación digital. Gestión de equipos BPO y Contact Center. Gestión proyectos eLearning.

Claustro

EUDE

D. Alejandro Cruz Naimi

Docente

(Senior Environmental & Sustainabilityuy Project Manager en EURO-Finding, profesor de Gestión de la Calidad)

Más de 20 años de experiencia y recorrido en el diseño y desarrollo de programas y modelos de gestión de procesos, calidad y mejora, innovación, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental. Amplia experiencia y rodaje en el diseño y desarrollo de Programas de Formación (Learning and doing). Ha trabajado para Grandes Firmas: CLH, Solaria, Vodafone, Mondragón MCC Metro de Madrid, para Entidades Financieras, para entidades Asociativas de prestigio y para la Administración.

D. Antonio de la Torre

Docente

Ingeniero industrial por ICAI especialidad en Organización Industrial. Director General de AQG Bathroom & Design SL. Máster en dirección general por el IESE. Desde 2017 docente en EUDE Business School impartiendo clases de Dirección y Organización así como de Estrategia Empresarial en másteres y estudios especializados. Director Corporativo de HSQE (Calidad, Prevención y Medioambiente) en ABENGOA SOLAR. Perfil multidisciplinar. Ha desarrollado su vida profesional en puestos de Operaciones, Ventas, Consultoría, Dirección General, tanto en empresa propia como en otras corporaciones. Carrera internacional incluyendo residencia durante 8 años en varios países de Latinoamérica y EE.UU. y viajes a múltiples países en Europa, Asia y Oriente Medio.

D. Jesús Jiménez Ortega

Docente

KAM Large Corporate en LeasePlan. Profesor de Dirección de Marketing). Profesional experto en Financiación Especializada de activos a clientes finales y concesionarios; renting, leasing, préstamo, factoring y sindicaciones, en un entorno multinacional y local.
Experto en Soluciones de Movilidad, Optimización de Costes y Tiempo. Orientado a la consecución de los objetivos marcados, gestión de equipos, gran capacidad para solucionar problemas, visión estratégica e iniciativa para identificar oportunidades. Emprendedor, creativo, dinámico, flexible y versátil.

D. Jaime Rubiano

Docente

Head of Innovation en Mutualidad Arquitectos Técnicos y Químicos de Madrid. Profesor de Innovación y emprendimiento.
Sectores: Financiero, servicios, salud, gobierno. Especialidades: Gestión de proyectos. Gestión de la innovación (consultor 166002). Canales electrónicos y transformación digital. Gestión de equipos BPO y Contact Center. Gestión proyectos eLearning.

D. Javier Sanz

Docente

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.

D. Borja Roibás

Docente

Consultor financiero en Mercados de Valores desde 1999 en salas de tesorería y cotización de opciones financieras. Comenzó su carrera en Natwest y continuó en Citibank Internacional donde fue coordinador de ventas de warrants en España y Portugal. Tras varios años, prosiguió su carrera en Consultoría mientras compatibilizaba su trabajo con formación en empresas y diversas Escuelas de Negocio.

D. Miguel Ángel Sánchez

Director del Área de Comercio

Director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School. Cuenta con más de 18 años de experiencia en Sourcing de productos, especialmente en Mercados Asiáticos, amplia experiencia en procedimientos de importación y exportación.

Profesor del módulo de Incoterms y Gestión de la compraventa internacional en el máster de Comercio Internacional; y en MBA imparte el Módulo Gestión operativa del Comercio Internacional. Es un entusiasta de ser colaborador y formador en el área internacional de empresa.

D. Jesús Manuel Mena Moreno

Docente

Socio gerente en Quid Business Solutions. Profesor de Dirección de Recursos Humanos. Plataformas y herramientas de formación "llave en mano" para medianas y grandes empresas. Cursos de formación on-line a medida de las necesidades del cliente en el formato más adecuado (scorm, animaciones, vídeo, vídeo enriquecido, motion graphics, etc) Difusión del know-how propio del cliente, creando los elementos necesarios para su conocimiento por parte de toda la organización: Gestión de comunidades de formadores internos.

D. Paolo Lombardo

Director del Máster en RR.HH: Gestión y Dirección de personas 4.0

Licenciado en Psicología. Director Máster de RRHH : Gestión y Dirección de Personas 4.0. Máster en Desarrollo Organizacional. Máster en Coaching Personal, Ejecutivo y Empresarial. Profesor de Psicología Experimental y Psicología clínica. Universidad Central de Venezuela. Director de Recursos Humanos. Pandock c.a. Licenciado en Marketing y Administración de Empresas (ESEM). Máster en Comercio Internacional (Cámara de Comercio de Madrid).

D. Manuel Yébenes Marull

Docente

Coordinador RSC-Departamento de Sostenibilidad y Relación con Stakeholders en CECABANK. Dirección del área financiera) Licenciado en Derecho y Finanzas, con Máster Financiero-Bursátil y Experto en Sostenibilidad y Finanzas. Larga trayectoria profesional en Banca, con una visión global del sector (Retail y Corporate) y de los Mercados Financieros. Especializado en Sostenibilidad y Finanzas, tengo bagaje que incluye enriquecedoras experiencias internacionales en Estados Unidos (Merrill Lynch) y Reino Unido (Royal Bank of Scotland), entre otras entidades financieras de gran prestigio, como Morgan Stanley, donde inicié la carrera profesional. Actualmente es Coordinador de la RSC del Banco CECABANK en el departamento de Sostenibilidad y Relación con Stakeholders.

D. David Fernel Cristóbal

Docente

Ingeniero de Minas por UPM. Gerente de Negocio en Mutua Madrileña. MBA por el Instituto de Empresa. MDA por ICEA. 18 años de experiencia en Desarrollo de Negocio, Innovación y Organización, en diferentes sectores de actividad (Asegurador, Financiero, Utilities, Automoción,...). Docente en Eude en los Masters MBA y MBA Executive (Innovación y Tecnología) y Marketing Digital (Transformación Digital). Mentor de proyectos de innovación y formador en el ámbito empresarial.

EUDE

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

#Talent

EUDE Businness School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.

Cristina Rosal

Alumna de Máster en MBA

"Si tuviera que elegir, volvería a repetir esta aventura y realizar este máster. Está cumpliendo con todas mis expectativas, y sin duda, estoy viviendo una experiencia profesional y personal muy enriquecedora"

EUDE

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene un marcado carácter internacional potenciando la internacionalización para lograr un enriquecimiento de la calidad académica de sus programas. En esta línea, desde EUDE se busca colaborar con las Instituciones de Educación Superior con el objetivo de reforzar sus líneas de Internacionalización, dando respuesta a la demanda de los alumnos y a los lineamientos establecidos por las autoridades gubernamentales en materia de Educación de cada país.

EUDE Business School en unión con las Instituciones de Educación Superior promueve un Programa de Buenas Prácticas en Internacionalización. Este programa responde a una necesidad planteada por las Universidades para fortalecer su Internacionalización, pretendiendo dar respuesta a cada uno de los lineamientos establecidos en el cumplimiento de los estándares de acreditación de alta calidad.

FOM · Universidad de Boyacá · Universidad Camilo José Cela · ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas

Tecnológico de Monterrey · Universidad de Santander UDES · Universidad Piloto de Colombia · Universidad UNIVER

POLI Politécnico Grancolombiano Institución Universitaria · Universidad de Medellín · Universidad Nacional de Quilmes · UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

EUDE

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos y empujar su trayectoria profesional.

Nuestros alumnos conforman un capital humano muy heterogéneo, compuestos por perfiles junior, senior y executive, preparados para incorporarse a los distintos departamentos de empresas demandantes de este tipo de recursos.

El 95% de nuestros alumnos mejora su situación laboral. En EUDE Business School no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.

MAPFRE · Santander · Microsoft · Telefónica

SONY · amazon · orange™ · ZARA

accenture · MEDIASETespaña. · Google · INDITEX

EUDE

MBA + Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

#Talks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.

Miguel Rodríguez & Alba Díaz

Conferencia Google

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.

Fernando Moroy

Consultor financiero e Innovación Digital

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Fernando Moroy, Consultor financiero Fintech e Innovación Digital en banca, fue el encargado de impartir la segunda conferencia en la que expuso cómo interviene la financiación en el proceso de emprendimiento y qué factores son decisivos para alcanzar el éxito.

Juan Villanueva

Socio Director Darwin Social Noise up

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Juan Villanueva Galobart, Socio Director de Darwin Social Noise Up fue el responsable de la tercera sesión en la que abordó las estrategias de marketing centradas en el modelo startup.

Campus presencial

En el centro de Madrid está ubicada la sede principal de **EUDE Business School**, punto de encuentro de líderes de diversas partes del mundo. Lugar donde, además, se llevan a cabo conferencias, eventos, seminarios y charlas concebidas exclusivamente para que nuestros alumnos puedan enriquecer su networking desde el primer día.

Más de 9,000m2 distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio y espacios de co-working. Un complejo pensado para el uso y disfrute de los profesionales que desarrollan sus estudios superiores en nuestra escuela. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).

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