



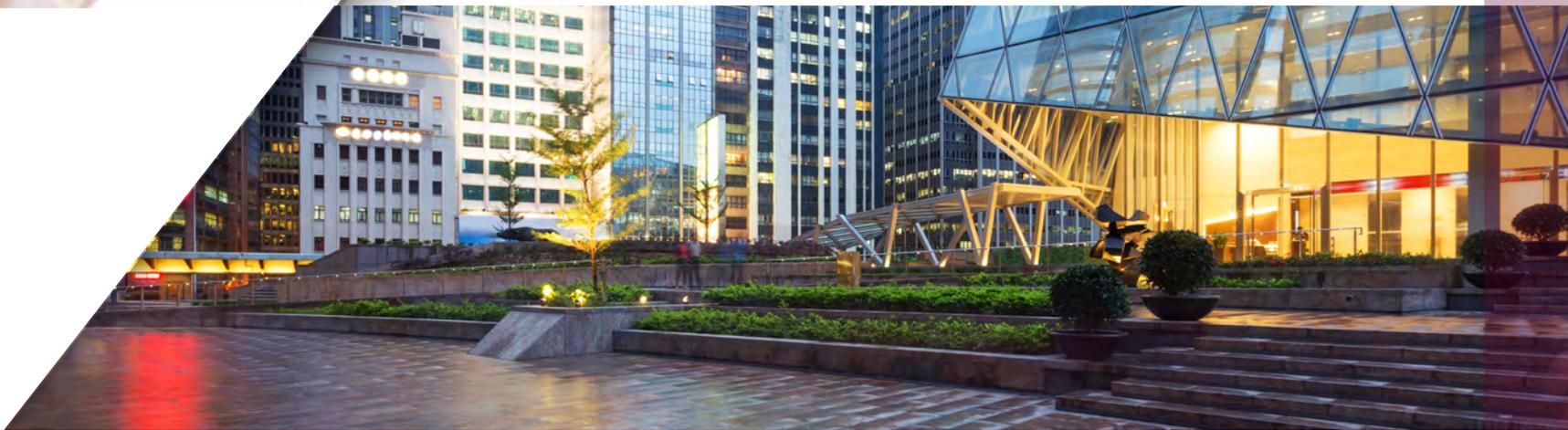
**EUDE** | BUSINESS  
SCHOOL

En colaboración con:  
**U** Universidad  
Rey Juan Carlos



Máster en  
**Comercio  
Internacional**  
Y Máster Universitario  
**en Alta Dirección**

MODALIDADES:  
Presencial ▪ Online





# índice

1. Datos Clave
2. Ranking
3. Ventajas diferenciales y Convenios Oficiales
4. Contenido del Máster en Comercio Internacional y Máster Universitario en Alta Dirección
  - 4.1. Programa de estudios
  - 4.2. Programas expertos de habilidades directivas
  - 4.3. Módulos para mejorar tu productividad
  - 4.4. 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:**

Presencial, online u online con una quincena intensiva en España (junio, julio o septiembre).

**Duración:**

1.500 horas título EUDE, equivalente a 60 ECTS.  
60 ECTS título oficial URJC, equivalente a 1.500 h.

**Fechas de inicio:**

marzo, junio y octubre (presencial); cada 15 días (online).

**Horario:**

Presencial: turno de mañana/tarde.  
Online: flexible.

**Ubicación:**

Campus de Arturo Soria (Madrid).

**Formación complementaria:**

Programas de habilidades directivas.  
Módulos de mejora profesional.

**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,



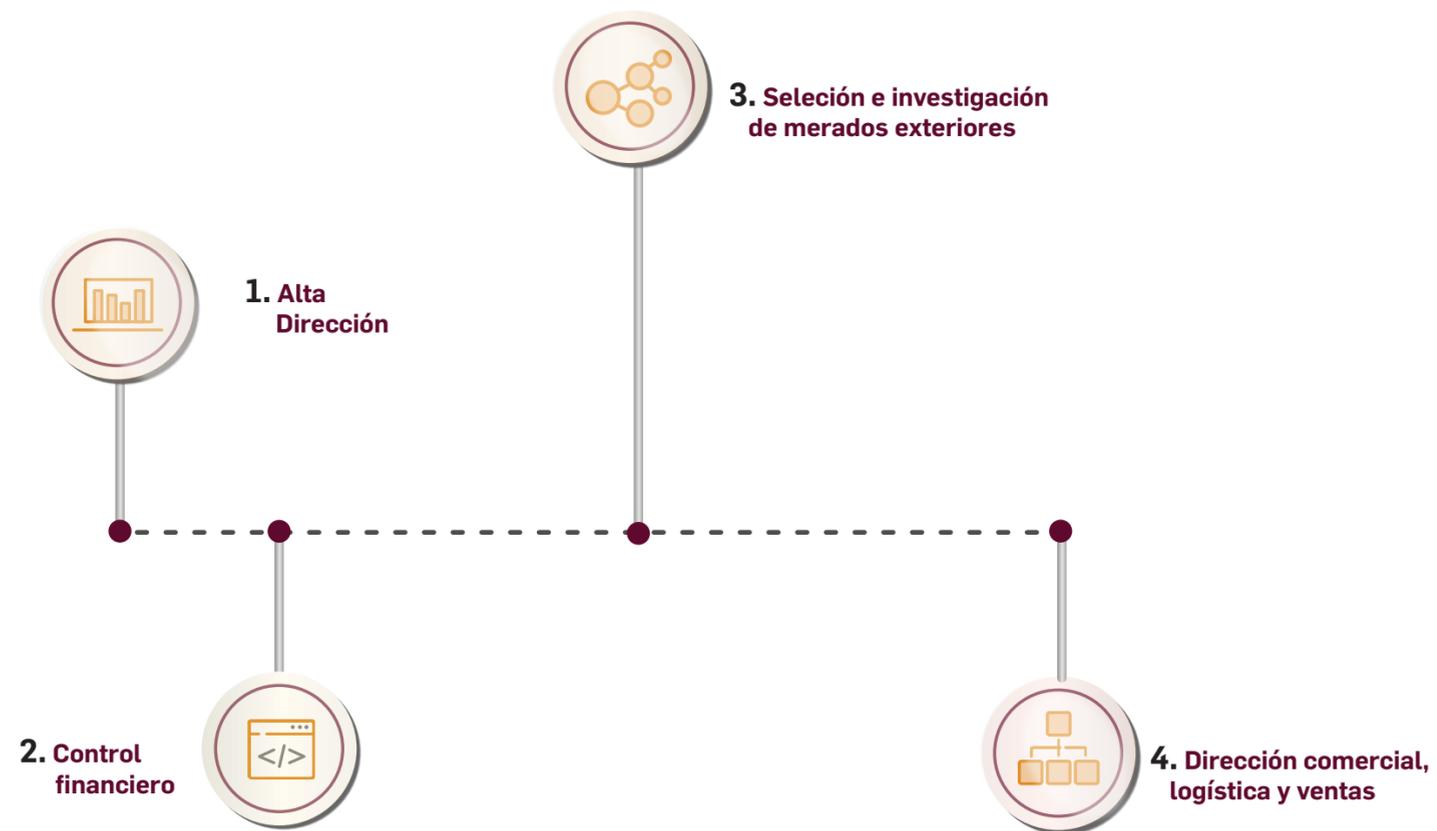
El MBA online aparece, por tercer año consecutivo, en el "Financial Times Online MBA programme listing 2013".



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

### COMERCIO INTERNACIONAL Y MÁSTER UNIVERSITARIO EN ALTA DIRECCIÓN

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.** El título de EUDE te da la posibilidad de optar por un título oficial expedido por alguna de las universidades con las que tenemos convenio.

**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.** Identificarás aquellos mercados potencialmente más interesantes para la empresa, analizando con ello el interés de tu negocio en el posible país

de destino, así como las dificultades de entrada, todo ello con la finalidad de introducirte en dicho mercado a través de exportaciones sostenidas y planificadas.

**4.** Organizarás la actividad comercial y los diferentes canales de distribución y logística en los actuales contextos de mercados, además de asumir la comunicación integral de la empresa gestionando las relaciones con los servicios externos de comunicación.

## 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.



# Programa de estudios

## DEL MÁSTER DE COMERCIO INTERNACIONAL

### DATOS CLAVE

• **DURACIÓN DEL MÁSTER:** 1.500 h.

• **ÁREAS DE CONOCIMIENTO:**

1. Dirección y organización de la empresa
2. Estrategia de la empresa
3. Dirección financiera
4. Contratación internacional
5. Marketing, gestión comercial y e-commerce
6. Gestión para la internacionalización
7. La empresa ante la exportación
8. Selección e investigación de mercados exteriores
9. Contratación internacional
10. Logística y transporte internacional de mercancías
11. Financiación de las operaciones internacionales

• **PROYECTO FIN DE MÁSTER**

#### 1. DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

**Objetivo:** Conocer las estructuras y modelos organizacionales como un primer paso para el dominio de la gestión de una empresa logística, donde podrás manejar los conceptos y técnicas empleados en las diferentes áreas funcionales de una organización.

**Contenido:**

- La dirección en las organizaciones.
- Estructuras organizacionales.
- Modelos y culturas organizacionales en la actualidad.
- Clima organizacional.
- Los grupos dentro de las organizaciones.
- El cambio y su gestión en las organizaciones empresariales.
- Nuevos modelos de negocios.

#### 2. ESTRATEGIA DE LA EMPRESA

**Objetivo:** Cumplir los objetivos estratégicos para poder competir frente a la competencia. El alumno podrá determinar las estrategias necesarias para alcanzar cierta diferenciación en la empresa.

**Contenido:**

- Concepto y evolución de la estrategia.
- Objetivos estratégicos de la empresa.
- El proceso estratégico.
- Formulación de la estrategia.
- Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.
- Desarrollo de la estrategia.
- Formación e implementación de la estrategia.

#### 3. DIRECCIÓN FINANCIERA

**Objetivo:** Conocer los conocimientos de la estructura financiera de la organización y la capacidad de exponer una valoración de los elementos patrimoniales, así como de las inversiones. El alumno dominará conceptos claves para determinar la viabilidad económico-financiera de proyectos en empresas logísticas.

**Contenido:**

- Introducción a las finanzas.
- Masas patrimoniales.
- Fundamentos contables.
- Criterios de valoración de elementos patrimoniales.
- Cuentas anuales.
- Diagnóstico económico-nanciero/Cash & Credit Management.
- Análisis mediante ratios económicos y financieros.
- Estructura de financiación de la empresa.
- Análisis del circulante de la empresa.
- Evaluación y valoración de inversiones.
- Valor temporal del dinero.
- Leyes de capitalización y descuento.
- Valor Actual Neto VAN – Tasa Interna de Retorno TIR.
- Valor Económico Agregado EVA.

#### 4. EFICIENCIA DIRECTIVA

**Objetivo:** Preparación para enfrentarse a múltiples situaciones profesionales 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.

**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.

#### 5. MARKETING, GESTIÓN COMERCIAL Y E-COMMERCE

**Objetivo:** 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 aplicando una estrategia de e-commerce. Conocer las técnicas para planificar y organizar la comercialización internacional de cualquier producto y dotar a los estudiantes de unos conocimientos básicos del marketing en medios digitales que sirvan de base para el posterior desarrollo de la actividad de e-commerce.

**Contenido:**

- Dirección de Marketing.
- Gestión Comercial.
- Diferencias y similitudes entre el Marketing Internacional y el doméstico.
- Segmentación y Posicionamiento: Establecimiento de Objetivos. Selección de mercados exteriores.
- Formas de acceso a mercados exteriores.
- International Marketing Mix: Productos y Servicios para consumidores.



- Plan de Marketing.
- Dntroducción al e-commerce.
- Tecnología del comercio electrónico.
- El Marketing electrónico.
- Logística. El Impacto en la Distribución.
- Medios de pago en Internet.
- Internet como contexto para el desarrollo de los negocios internacionales. El e-commerce como canal para la exportación
- Marco legal.
- Comunicación electrónica.

## 6. GESTIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

**Objetivo:** Dconocer y profundizar sobre los conceptos en todo lo referente a la gestión de internacionalización de la Empresa, entorno de los negocios internacionales, su operativa, nanciación y contratación. Así, al finalizar la misma, el estudiante debe de ser capaz 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:

- Manejo de los Incoterms.
- Documentación utilizada en las transacciones internacionales
- Principios básicos de la logística aplicable.
- Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- Tratamiento arancelario y de IVA de las operaciones internacionales
- Diferente visión del comercio exterior, entre el exportador y el importador.

## 7. COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ENTORNO DE LA EMPRESA

**Objetivo:** Entender que la empresa exportadora diversifica sus riesgos, en el mercado mundial experimenta 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 nanciación externa, hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

### Contenido:

- Instrumentos para el análisis macroeconómico.
- Globalización y Comercio Internacional.
- Panorama de los mercados internacionales en la actual situación económica, social y política en el mundo.
- Cooperación e integración económica internacional.
- Instituciones económicas internacionales.
- Desarrollo humano en el contexto de la mundialización económica.
- Economías emergentes.
- El comercio exterior y sus implicaciones en el Plan Estratégico de la Empresa. Proceso de reflexión estratégica.

- Empresas con experiencia y sin experiencia en exportación. Factores críticos de éxito en un entorno internacional. Capacidades y fortalezas de la empresa.
- Identificación de barreras ante la internacionalización.

## 8. SELECCIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EXTERIORES

**Objetivo:** Conocer los entornos internacionales en los 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. Adicionalmente, se mostrarán 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:

- Coyuntura actual mundial.
- La PYME y su rol.
- El Entorno Internacional: Razones para internacionalizarse.
- Investigar un Mercado Internacional.
- Etapas de La Internacionalización

- Cuestiones básicas para investigar un Mercado Internacional.
- Factores relevantes y criterios claves para la selección.
- Sistemas de Información de Marketing, S.I.M.
- Fuentes / Sistemas de Información.
- Métodos y Técnicas de Investigación, aplicados a la Investigación de Mercados.
- Penetración en Mercados Internacionales: Fórmulas de entrada.

## 9. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

**Objetivo:** 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:**

- La Contratación Internacional.
- Condiciones generales de venta internacional.
- Sujetos operativos.
- Perfeccionamiento del contrato.
- El contrato de venta internacional.
- Los contratos de intermediación comercial.
- El Arbitraje Internacional
- Comportamiento y estilos.
- International Sales Management.
- Elementos básicos de la contratación internacional. Tipos de contratos internacionales.
- Utilidad de internet en los negocios internacionales

## 10. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

**Objetivo:** Mostrar las herramientas necesarias para poder 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:**

- La Logística Internacional.
- Almacenes y reparto de rutas.
- Protección física de la mercancía.
- Manipulación integral de la carga.
- Transporte interior e internacional.
- El seguro de mercancías.
- Transporte de mercancías peligrosas.
- El transporte terrestre: carretera y ferrocarril.
- El transporte marítimo.
- El transporte aéreo y multimodal.
- Elección del medio y coste del transporte.

## 11. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES

**Objetivo:** Aproximar al estudiante al funcionamiento de los mercados financieros internacionales, así como al conocimiento acerca de los distintos instrumentos financieros a los que podrán acudir para financiar sus operaciones de comercio exterior. Así mismo se darán a conocer las diferentes coberturas a las que podrán recurrir con el objetivo de minimizar el riesgo financiero y comercial de las operaciones.

**Contenido:**

- Clasificación de medios de cobro.
- Medios de pago simples, o no documentales.
- Medios de pago documentales.
- Organización y funcionamiento del mercado de divisas.
- Tipos de cambio, al contado y a plazo.
- Coberturas de los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés.
- Seguro a la exportación y seguro de crédito.
- Financiación a corto, medio y largo plazo.
- Financiación a la importación: de proveedores, bancaria, leasing y conrming.
- Financiación a la exportación: al comprador, bancaria, factoring y forfaiting.
- Financiaciones especiales: nanciación a la exportación con apoyo social y financiación de proyectos o "project finance"

## PROYECTO: FIN DE MÁSTER\*

Para la titulación del Máster en Logística Internacional y el Máster en Alta Dirección se elabora un plan n de Máster común, 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.

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



### CÓMO CURSAR ESTE MÁSTER

AL SER UN PROCESO DE MATRÍCULA EN LA URJC EL ALUMNO DEBERÁ EFECTUAR LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS NECESARIAS PARA CADA UNA DE LAS ASIGNATURAS DEL MÁSTER, QUE CONSISTIRÁN EN REALIZAR:

1. Un examen tipo test online para cada una de las asignaturas del master de la URJC (8 módulos).
2. Un examen global de forma presencial.
3. Presentación y defensa de un proyecto de fin de Master.
  - a. De acuerdo con la legislación en vigor para completar el programa tendrá que realizar un trabajo final de Master (TFM),

el cual tendrá que sustentar ante el tribunal definido por la URJC, podrá realizarlo de forma presencial o vía Skype.

- b. Para la ejecución y trabajo en el proyecto se asigna un Tutor de la URJC para ayuda en la preparación del mismo, que acompaña al alumno de manera on line en la conformación de dicho proyecto.

El examen presencial se realizará en Madrid para los estudiantes presenciales y para los estudiantes en otras modalidades, se fijará el lugar de examen presencial, en los países de mayor volumen de alumnos.

#### 1. NEGOCIOS, GOBIERNO Y ECONOMÍA INTERNACIONAL

*Objetivo:* Se consigue que aquellas mejoren su imagen y su marca sea mucho más conocida.

- Da la posibilidad de desarrollar una gran variedad de economías de escala.
- La empresa que apuesta por acometer los negocios internacionales verá cómo consigue obtener un mejor posicionamiento dentro de su sector y con respecto a sus competidoras.
- Aquella verá cómo se produce la creación de nuevos segmentos.
- Se produce un importante revulsivo y crecimiento en lo que respecta al intercambio de mercancías o productos.
- Las entidades además lo que conseguirán es que sus clientes locales les otorguen más credibilidad, profesionalidad y confianza. Eso supondrá, por tanto, que se produzca una mejora notable en las relaciones entre ambas partes.

#### 2. DIRECCIÓN FINANCIERA

*Objetivo:* Una sólida formación y conocimientos financieros.

- Las habilidades directivas necesarias para dar respuesta al entorno y al mercado actual.
- La capacidad de convertir las tecnologías existentes en una ventaja competitiva.
- Los conocimientos para realizar diagnósticos integrados de la situación patrimonial de la empresa e implementar las medidas financieras más adecuadas.
- Los fundamentos de las diversas técnicas de planificación financiera para prever y anticipar los riesgos y oportunidades.

#### 3. LIDERAZGO, COMPORTAMIENTO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

*Objetivo:* Calidad de los bienes y servicios. Esta categoría hace referencia al nivel de calidad que el consumidor espera del producto o servicio que compra a cambio del precio que paga.

- Calidad del servicio al cliente. La calidad del servicio se manifiesta en la actitud de colaboración, la rapidez, el tacto, la discreción, disponibilidad.
- Publicidad y prácticas de promoción. En esta categoría se incluye la publicidad, la venta personal, las actividades promocionales y todas las actividades que realiza la empresa para estimular la venta de sus productos y servicios.
- Información al consumidor. Esta dimensión comprende todos los esfuerzos desplegados por la empresa para difundir las características, propiedades, funciones, riesgos y limitaciones de los productos y servicios que ofrece.
- Respeto por la privacidad del consumidor. En esta categoría se incluye el respeto de la intimidad y de los espacios privados del consumidor, lo que se debe reflejar en la existencia de políticas que lo protejan en este sentido.
- Ética y compromiso social. Esta dimensión comprende todos los temas de la ética empresarial que corren transversal y simultáneamente en todas las categorías anteriores y aquellos cuyo contenido sea

de índole muy general, como por ejemplo, "protección de los intereses económicos del consumidor".

#### 4. DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

*Objetivo:* Conocer la organización y administración empresarial y la dirección financiera.

- Adquirir los conocimientos necesarios de la gestión de los Recursos Humanos y dominar los modelos actuales y sus ventajas competitivas.
- Afianzar tanto nuestras posibles dotes comunicativas y de liderazgo como una sólida base de conocimientos y herramientas.

#### 5. DIRECCIÓN COMERCIAL

*Objetivo:* Desempeñar funciones directivas en el ámbito del marketing y de la dirección estratégica comercial, en cualquier organización nacional o internacional, mediante un método de aprendizaje eminentemente práctico, cuyos contenidos están en constante adaptación a las necesidades que las empresas demandan.

## 6. TECNOLOGÍA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES

*Objetivo:* Mantener la competitividad en el servicio al cliente, diseñando y gestionando el flujo de información y de materiales a lo largo de toda la cadena de valor entre clientes y proveedores rentabilizando la empresa en el mercado nacional e internacional y prestigiando a los directivos que con esta formación lideran con éxito sus empresas. Se incorporan los últimos avances en la aplicación de los conceptos Lean Management a lo largo de toda la Cadena de Suministro (Supply Chain Management), siempre con una visión internacional, que se materializa con la presencia y colaboración de prestigiosas empresas públicas y privadas tanto nacionales como multinacionales y organismos según se aprecia en la relación de ponentes de empresas participantes.

## 7. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

*Objetivo:* Una mayor atención a la creación de valor del comercio electrónico y a las implicaciones estratégicas de las tecnologías de la información.

- Una nueva sección sobre “Nueva Economía” y lo que significa para la competencia y la obtención de beneficio.
- La incorporación de las contribuciones recientes a la teoría de la estrategia y su práctica, lo que incluye:
  - la creación y desarrollo de capacidades organizativas.
  - la externalidades de red y la competencia por el estándar.
  - la complejidad y la auto-organización.
  - la innovación estratégica.
- La relación entre los modelos analíticos y su aplicación al mundo real de los negocios.

## 8. ANÁLISIS INTEGRAL DE EMPRESAS

*Objetivo:* Aclarar y traducir o transformar la visión y la estrategia.

- Comunicar y vincular los objetivos e indicadores estratégicos.
- Planificar, establecer objetivos y alinear las iniciativas estratégicas.
- Uso y aplicación de programas de incentivos

basados en indicadores financieros y no financieros.

- Aumentar el feedback y formación estratégica.

## 9. PRÁCTICAS EXTERNAS

*Objetivo:* Los estudiantes pueden realizar dos modalidades de prácticas externas, curriculares y extracurriculares. Las prácticas externas curriculares son aquellas evaluables, que se incluyen como obligatorias en el plan de estudios de la titulación que curse el estudiante. Las prácticas externas extracurriculares son aquellas que, posteriormente, los estudiantes podrán realizar con carácter voluntario hasta finalizar su titulación.

## 10 .PROYECTO FIN DE MÁSTER\*

*Objetivo:* Las enseñanzas oficiales de Máster concluirán con la elaboración y defensa pública de un Trabajo de Fin de Máster, que tendrá entre 6 y 30 créditos, que ha de formar parte del plan de estudios. El Trabajo Fin de Máster deberá realizarse en la fase final del plan de estudios y estar orientado a la evaluación de competencias asociadas al título.

\* 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 MÁSTER DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MÁSTER UNIVERSITARIO EN ALTA DIRECCIÓN



### 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



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 DOBLE MÁSTER

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.

## FRANCISCO JAVIER SASTRE

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Alcalá de Henares. Executive MBA por el Instituto de Empresa. Programa de Dirección General por IESE Diversas posiciones directivas en empresas tanto nacionales como multinacionales: Diversas posiciones de Dirección en RRHH en el Grupo PSA-PEUEOT-CITROËN.

## 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 EXPÓSITO

Licenciado en Psicología. 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. Director de Contenidos y Tutorías / EUDE Business School. Licenciado en Marketing y Administración de Empresas (ESEM). Máster en Comercio Internacional (Cámara de Comercio de Madrid).

## M<sup>a</sup> 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.

## MIGUEL ÁNGEL MANRIQUE

MBA Especialidad Marketing University of Hartford. MBA Internacional Universidad Antonio de Nebrija. Licenciado CC Económicas y Empresariales Universidad Complutense de Madrid. Director exportación en laborat. Alter-Alter Farmacia- Nutribén. Director internacional y marketing – Seda Solubles S.L. Associate Director en Alliance Coffee Company (ACC). Área Manager Supermax P.C. Ibérica, S.A. Director de Marketing Seda Solubles, S.L. Director internacional Grupo Navidul, S.A. Product Manager Wella Wspania, S.A (Procter & Gamble).

## 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:



### 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.

**Pérez. Alumna del MBA y Marketing Digital.**

# 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.

# 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.



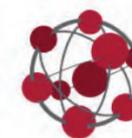
### Asociación Española de Escuelas de Negocios, AEEN

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 las escuelas que fundaron esta asociación de 2008.



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

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



### EFMD

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



### GLUBAL

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



### 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](mailto: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](mailto:informacion@eude.es)



[www.eude.es](http://www.eude.es)