



**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

 **Universidad  
Camilo José Cela**



**LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL**

**Máster en Marketing y Dirección Comercial  
+ Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio**

---

**PRESENCIAL // ONLINE**

# Más de 20 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en Marketing y Dirección Comercial  
+ Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

Una amplia propuesta académica especializada en todos los verticales del ámbito digital, 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 tecnológicas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial a través de una potente bolsa de empleo propia.

---

06/ Compromiso EUDE

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

---

12/ Datos Clave

Máster en Marketing y Dirección Comercial

---

16/ Programa

Máster en Marketing y Dirección Comercial

---

30/ Datos Clave

Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

---

34/ Programa

Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

---

36/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

---

40/ Claustro

De 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 combinación de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

## Pilares de EUDE

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

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

Compromiso  
EUDE

## ¿Qué es el Compromiso EUDE?



### EXPERIENCIA

1/ Con más de 25 años de evolución académica que ha formado a más de 100 mil alumnos de muchas nacionalidades. 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/ Por 5º año consecutivo reconocida 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.

## Forbes

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



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



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



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



# Máster en Marketing y Dirección Comercial

PRESENCIAL // ONLINE

- 01 / Dirección estratégica de la empresa
- 02 / Dirección de Marketing
- 03 / Dirección financiera
- 04 / Investigación de mercados y toma de decisiones de marketing
- 05 / Estrategia de producto y precio
- 06 / Estrategias de comunicación
- 07 / Marketing digital
- 08 / Distribución comercial y logística
- 09 / Dirección comercial
- 10 / CRM y marketing relacional
- 11 / Plan de marketing
- 12 / Desarrollo de habilidades directivas

# Máster en Marketing y Dirección Comercial

## Datos Clave



PRESENCIAL

ONLINE

Comienzo del Máster. 3 convocatorias: marzo, junio y octubre	●	
Comienzo del Máster. Cada 15 días		●
1.500 h = 60 créditos ECTS. Turno de mañana o de tarde.	●	
1.500 h = 60 créditos ECTS. Horario indistinto		●
Acceso al PDDI (15 días en Madrid)	●	●
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	●	
Contenido online - Campus Virtual		●
Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●	●
Clases presenciales de inglés	OPCIONAL	
7 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés).	●	●
Campus presencial de EUDE BUSINESS SCHOOL	●	
Acceso a Graduación	●	OPCIONAL



## Ventajas de nuestro Máster

### 01. Visión global

Enfoque estratégico e innovador de Marketing para empresa. Desarrollo de modelos de negocios, orientación al emprendimiento y creación de start-ups.

### 02. Marketing Oriented

Neuromarketing, CRM, Investigación de mercados. Herramientas digitales para generar engagement.

### 03. Contenido & Inboud Marketing

Nuevas formas de conectar con los consumidores desde enfoques de contenido y emocionales Comunicación 360, Marketing de guerrilla, Social media.

### 04. Design Thinking

Nuevos productos, canales digitales y de distribución. Dirección y gestión de equipos comerciales.



# 1/ Dirección estratégica de la empresa

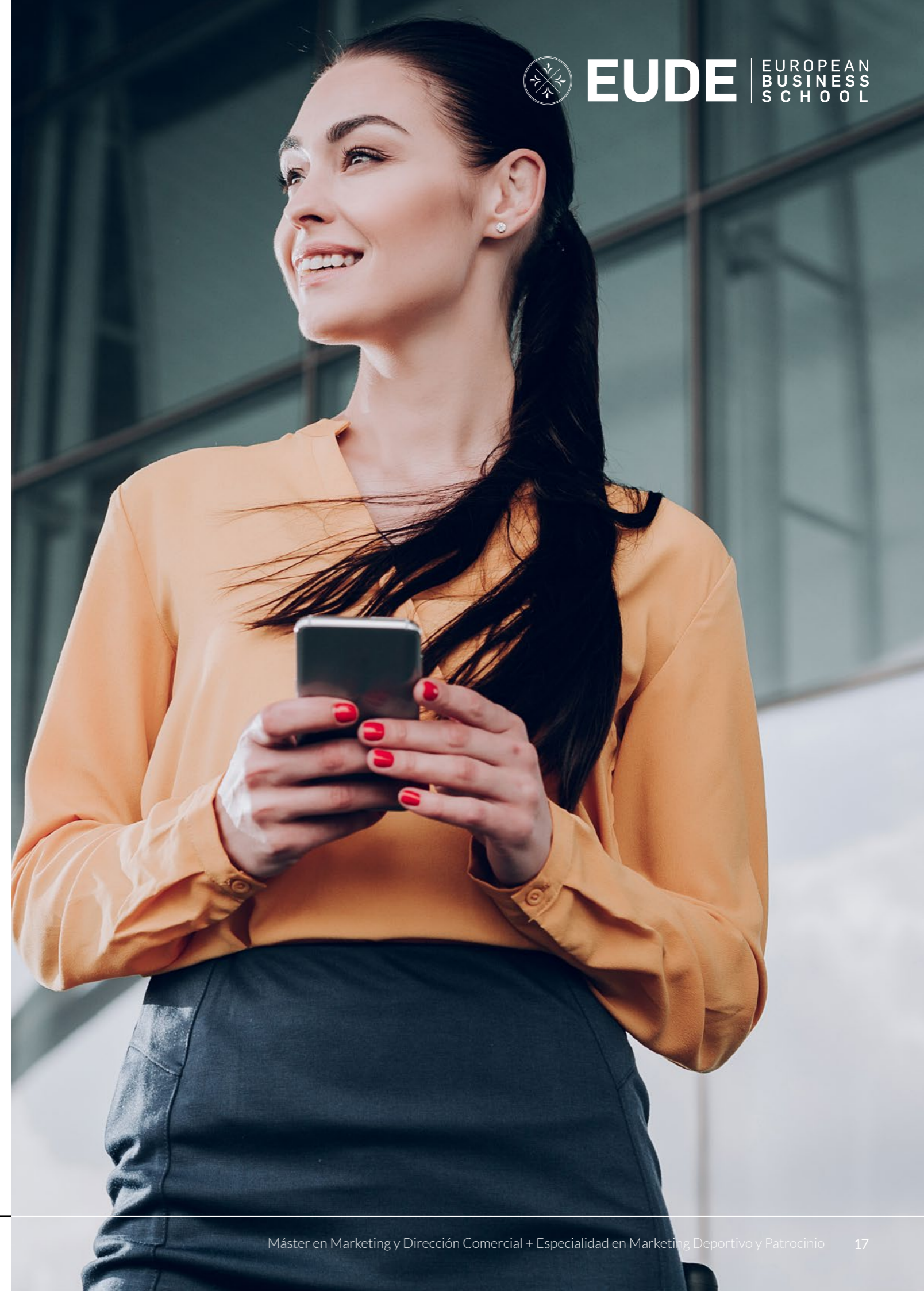
El objetivo general de esta área de conocimiento persigue preparar a los participantes para la comprensión de los elementos básicos de la Dirección Estratégica, de modo que, el alumno esté en condiciones de realizar:

- El análisis externo e interno de una compañía.
- Identificar las posibles modalidades de ventajas competitivas.
- Diseñar las diferentes estrategias de la empresa.
- Conocer las tácticas y métodos de desarrollo para alcanzar los objetivos estratégicos.
- Estudiar casos específicos y situaciones de negocio para una adecuada comprensión práctica.
- 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.
- El Cuadro de Mando Integral.

# 2/ Dirección de Marketing

El objetivo general de esta área es que el estudiante comprenda 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.

- Comprender y llevar a la práctica la segmentación de mercados
- Analizar el entorno,
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa, entre otros.
- Marketing Estratégico
- Imagen, marca y reputación





## 3/ Dirección financiera

El área de conocimiento de Dirección Financiera, introduce al estudiante en los conceptos fundamentales de la información económico-financiera de la empresa y de los documentos donde se soporta (Balance, Cuenta de Resultados, Plan de Tesorería, Sistema de Costes, Plan de Inversiones y Financiación, etc.). La adecuada comprensión y manejo de la información económico-financiera es clave para la correcta toma de decisiones empresariales y la optimización de resultados.

- Introducción a las Finanzas.
- Análisis de Información Financiera.
- Evaluación y Valoración de Inversiones.

## 4/ Investigación de mercados y toma de decisiones de marketing

En el área de Investigación de Mercados y Toma de Decisiones en Marketing, el estudiante aprenderá cuáles son las diferentes fuentes y técnicas para la obtención de información objetiva como base del proceso de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing.

- Desarrollo de técnicas, cualitativas y cuantitativas de la investigación comercial.
- Diseño de cuestionarios, análisis de datos e información.
- Comprender el comportamiento del consumidor.
- Aplicación al proceso de toma de decisiones.
- Investigación de Mercados
- Comportamiento del consumidor
- Neuromarketing. En este apartado, los contenidos que se plantean son los siguientes:
  1. El origen de la neuroeconomía y del neuromarketing
    - El cerebro del cliente como objetivo fundamental del marketing.
    - Evolución histórica del neuromarketing.
  2. Cómo funciona el cerebro del consumidor
    - Neurociencia básica para comprender el neuromarketing.
    - Métodos cerebrales implicados en la toma de decisiones.
    - Cómo tomamos decisiones. Equilibrio entre el sistema de recompensa cerebral y el de aversión a la pérdida.
    - Aprendizaje, memoria y conducta. esas.

---

## 5/ Estrategia de producto y precio

El objetivo principal de las estrategias de Producto y Precio es desarrollar conceptos, técnicas y herramientas que permitan configurar y optimizar el portfolio de productos de la empresa. Todo ello irá siempre en función del ciclo de vida del producto/s, de la posición de la empresa en su mercado.

- Aplicación regular, metódica y crítica de todas las técnicas, recursos y metodologías del marketing mix.
- Estudio de estrategias de Marketing directamente relacionadas con el producto en su dimensión individual o para una gama/cartera de productos.
- Análisis de los precios en los mercados actuales, así como de los aspectos clave que los condicionan.
- Técnicas para la fijación y determinación de precios de un producto dentro de una estrategia de marketing integrada.

---

## 6/ Estrategias de comunicación

El objetivo principal es desarrollar los conocimientos y habilidades directivas que pueden ser útiles para: gestionar la comunicación en una empresa, gestionar las relaciones con los servicios externos de comunicación, y capacitar para optimizar la Comunicación integral de la empresa.

- Publicidad e imagen.
- Campañas de comunicación y promoción.
- Planes de comunicación y planes de medios.
- Comunicación estratégica: ATL.
- Comunicación estratégica: BTL.



---

## 7/ Marketing Digital

El objetivo fundamental del Marketing Digital es capacitar al alumno para el manejo estratégico y operativo de las variables básicas del Mix de Marketing aplicadas al entorno digital. Con este módulo el alumno comprenderá los conceptos SEO/SEM, como elemento básico para optimizar la presencia en la red, conocer y manejar las herramientas básicas para el gestor de marketing online.

- Elaboración de campañas de mailing y marketing viral.
- Desarrollo y optimización de websites.
- Los social media y las principales redes sociales.
- Manejo de las principales herramientas de control y seguimiento de resultados, a través de técnicas de analítica web.

---

## 8/ Dirección comercial y ventas

En el área de Dirección Comercial y Ventas, el participante adquirirá los conocimientos y competencias que le permitan organizar la actividad comercial y de marketing de la empresa frente a los actuales contextos de mercado. Conocer la importancia estratégica que ha adquirido el cliente y la competencia ha obligado a las empresas a emprender las denominadas reingenierías comerciales.

- Key Account Management, Clients Management, Trade Marketing y Claims Management.
- Estudio para la organización y manejo de redes de ventas.
- Análisis de los factores que conforman el contexto de las relaciones proveedorcliente, y como éstos afectan las negociaciones comerciales.

---

## 9/ Distribución comercial y logística

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

---

## 10/ CRM y marketing relacional

El objetivo general del área de conocimiento de CRM y Marketing Relacional, es orientar al estudiante a profundizar en la importancia del 'Customer Relationship Management' y la gestión de relaciones con los clientes; y en las implicaciones para la empresa.

- Estudio de la importancia y del desarrollo de un programa relacional a nivel organizacional.
- Objetivos estratégicos de un programa CRM.
- Elaboración, análisis y diagnóstico de la cartera de clientes.
- Desarrollo y análisis de estrategias, técnicas y herramientas para la implantación del CRM.
- Estudio de las TIC aplicadas a la gestión de clientes.
- El concepto de valor del cliente y las estrategias de crecimiento interno
- Desarrollo del concepto de calidad de servicio y atención al cliente.
- Conocimiento y desarrollo de técnicas para la fidelización de clientes.

# 11/ Plan de marketing

En el área del Plan de Marketing, el estudiante aprenderá la importancia y necesidad de planificar la actividad comercial y de marketing en las organizaciones con tal de gestionar y optimizar los recursos disponibles. Para ello estudiará a fondo los aspectos y condicionantes internos de la organización que deben ser considerados frente al análisis previo al proceso de toma de decisiones estratégicas, los condicionantes externos a analizar por la organización y como éstos se estructuran (entorno y mercado).

- Metodología para la realización de un diagnóstico de los procesos de planificación.
- El proceso de planificación estratégica con tal de poder competir con éxito en el mercado.
- La planificación: destinada a la toma de decisiones clave en relación a las distintas áreas y variables que van a determinar la actividad comercial y marketing de la empresa.
- Ejecución: asegurando que las estrategias propuesta se convierten en hechos y actuaciones en el mercado.
- Control: como sistema de seguimiento y valoración de lo previsto versus lo realmente realizado y logrado.

# 12/ Desarrollo de habilidades directivas

El área de conocimiento de Habilidades Directivas trata de desarrollar en el participante los valores, actitudes y habilidades sociales y personales básicas de un profesional. Al mismo tiempo, está orientado al desarrollo de capacidades, aptitudes y actitudes profesionales que optimicen la labor directiva y de gestión del profesional del Marketing. En este módulo el participante se verá inmerso en escenarios de:

- Negociación.
- Manejo de las distintas técnicas de comunicación.
- Liderazgo.
- Motivación.
- Ética profesional.
- Toma de decisiones.
- Factores relacionados con el desarrollo directivo y que pretenden facilitar las claves requeridas para desarrollar las 'soft skills' que marcan la diferencia entre los profesionales de éxito.



---

## Proyecto fin de Máster\*

El **Proyecto Fin de Máster (PFM)** supone, por parte del estudiante, el estudio y la realización de actividades en cada uno de los módulos que son parte formal del plan de investigación, identificados en el programa. La calificación del TFM será la media de la nota obtenida en todos estos módulos:

- Marketing Estratégico
- Imagen, marca y reputación
- Decisiones estratégicas de producto
- Gestión Contable y Finanzas Operativas
- Análisis de Información Financiera
- Valoración de Proyectos y Empresas
- Pricing
- Comunicación Estratégica I: ATL
- Comunicación Estratégica II: BTL
- SEO/SEM: claves para un buen posicionamiento
- Social Media Strategy
- Cómo elaborar un plan de Marketing

---

## 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.

Especialidad en  
**Marketing Deportivo y Patrocinio**

---

ONLINE

**01 /** Entorno del deporte  
y su mercado global

**02 /** Estrategia de marketing  
de la marca deportiva

**03 /** Estrategia global de patrocinio

**04 /** El negocio  
en el recinto deportivo

# Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

## Datos Clave



### MODALIDAD ONLINE

Comienzo del Programa. Cada 15 días	●
250 h. Horario indistinto	●
Acceso al PDDI (15 días en Madrid)	●
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	OPCIONAL
Contenido online - Campus Virtual	●
Certificaciones digitales: Elige la más adecuada para tu Programa	OPCIONAL
Clases presenciales de inglés	OPCIONAL
Eventos Digitales, Learning Trips	OPCIONAL





## Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

### Ventajas de nuestra Especialidad



La Especialidad en **Dirección de Marketing Deportivo y Patrocinio** de EUDE Business School aprenderás a liderar y gestionar proyectos empresariales dentro del entorno deportivo a través de la profundización en los valores de marca, el patrocinio y el modelo de negocio en el deporte.

Esta formación te ofrece la oportunidad de dominar la gestión empresarial enfocada al mundo deportivo.

El deporte ha adquirido una gran relevancia económica y social, cuenta con unos rasgos y valores propios que hacen necesaria la creación de una formación específica y diferenciada que garantice una gestión eficaz.

En mercados cada vez más competitivos, el marketing deportivo y el patrocinio se han convertido en áreas de alto impacto para el éxito empresarial. Como consecuencia, está creciendo la demanda de especialistas en todo el ciclo del sport marketing, tanto de las empresas, como de asociaciones, federaciones y organizaciones deportivas.



---

## 1/ Entorno del deporte y su mercado global

Introducción al mundo deportivo. Estado y análisis del mercado. La estrategia de la empresa: origen y diseño. El propósito de la empresa: misión, visión y valores. Finanzas y gestión deportiva.

---

## 2/ Online Reputation Management

Plan de Marketing, Activación Patrocinio y ROI. Publicidad en las Entidades Deportivas. Registro de Marcas y Propiedad Intelectual. Organización del departamento de Marketing de un Club de Fútbol. Casos Prácticos de Marketing y Patrocinio Deportivo. Gabinetes de Prensa y Estrategias de comunicación.

---

## 3/ Estrategia global de patrocinio

Introducción al patrocinio. Principios y valores del patrocinio. La RSC en el patrocinio. Estrategia de marketing y comunicación del patrocinio. Tipos y Objetivos de patrocinio. Patrocinio en el tercer sector. Patrocinio y tecnología. Patrocinio de eventos propios. Los medios de comunicación en patrocinio.

---

## 4/ Branding y posicionamiento en Internet

Planificación territorial de las instalaciones deportivas. Modelos de gestión. Plan de operaciones de una instalación deportiva.

# Programa expertos

## 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/ Experto en Inteligencia Emocional

Saber manejar nuestras emociones de forma que nos ayuden a comportarnos como deseamos.

### 2/ Experto en Programación Neurolingüística:

Poder organizar el mundo tal como lo percibimos y mediante nuestros sentidos.

### 3/ Experto en Oratoria, Influencia y Persuasión

Saber cómo estructurar la información, comunicación de forma creativa, coherente, concisa y con un hilo conductor claro.

### 4/ Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

Construir mapas de web dentro de una correcta arquitectura web y hacer análisis correctos de medición.

# Idiomas

## Tu Máster incluye el aprendizaje de 7 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

La modalidad presencial executive incluye acceso a la plataforma online para estudio de hasta 7 idiomas por un año.

## Management Business English Program (Opcional. Solo Modalidad Presencial)

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.

Además te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés.** Dispondrás de 5 niveles, un tutor y formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

# Claustro

## Claustro Académico de EUDE Business School

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 Académico*

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".



**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. Consultor financiero Fintech e innovación Digital en banca. También es profesor en escuelas de Negocio entre 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. Francisco Javier Ramírez

### *Docente*

Doctor por la Universidad Complutense de Madrid y Máster Oficial en Humanidades, es actualmente profesor doctor de la UCAM y miembro del equipo de Intel EduProjects. Además ha dado clase en varias escuelas de negocios, entre ellas, EUDE Business School. Mantiene su actividad profesional como Socio-director de ARTDID y autor de diversas publicaciones.

Especialista en Pensamiento Creativo e Innovación, MK Communications y Marketing Deportivo. Con más de veinte años de experiencia gestionando clientes de gran consumo, automoción y distribución de moda. Destacan GM, SEAT, Fiat, C&A, P&G, Texaco, MB Juegos, Koipe, Arias, DO Vinos de Madrid.



## D. Adolfo Contreras

*Docente*

Directivo Digital y Consultor de Bitcoin. Licenciado y con un Máster en Administración y Dirección de Empresas en la IESE Business School, cuenta con una amplia experiencia en Dirección y Desarrollo de Negocio. Ha trabajado como Country Manager en Meteo Group durante seis años y en 2016 fundó su Consultora de negocio fintech y Bitcoin



## D. Antonio de la Torre

*Docente*

Ingeniero industrial por ICAI especialidad en Organización Industrial. 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 de 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. Juan Manuel Tapia

*Docente*

Director de Talante de Comunicación desde 1992 y se hace cargo personalmente de los departamentos de comunicación en Arjé (2007 - 2012), Versus Publicidad / Everyoneplus (2003 - 2006), La Cambrija (1993 - 2002) y Liga Española de la Educación y la Cultura Popular (1992 - 1992). Durante 2013 se hizo cargo del departamento de Comunicación y Relaciones Públicas de Versus Publicidad / Everyoneplus y fue Consultor de Comunicación para Prismaglobal, actualmente es Consultor de Educación para Telefónica Learning Services.



## D. Jaime Rubiano

*Docente*

Director proyectos y servicio para LATAM, Director en Comercio Electrónico y Servicios al Cliente, Consultor y Docente. 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.

Docencia:

- Gestión de la innovación y la tecnología
- Experiencia de Cliente
- Modelamiento de procesos BPMN
- UNE 166002
- Atención telefónica (ventas y servicio)
- Gestión de Calidad



## **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**

### *Docente*

Director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School.. Miguel cuenta con más de 18 años 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.



## **Da. Isabel Villares**

### *Docente*

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.





## **D. Paolo Lombardo**

*Docente*

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).



## **D. Arturo Gerrero**

*Docente*

Más de 10 años de experiencia trabajando como consultor con numerosos clientes de primer nivel tanto en EMEA como en LATAM. Ha liderado exitosos proyectos de implementación de la Experiencia del Cliente en IBM, actualmente desempeñando labores de Technical Sales Engineer en IBM Watson Customer Engagement team.



## **Da. Helena López Casares**

*Docente*

Coach, consultora, conferenciante, formadora, presentadora y locutora. Doctora en Ciencias Sociales especialidad neurociencia cognitiva organizacional (neuromanagement) por la URJC, licenciada en CC de la Información por la Universidad Complutense de Madrid, Experta Universitaria en Comunicación Pública y Defensa por la UNED y el Instituto Gutiérrez Mellado, máster en MKT y Comunicación por IDE CESEM, máster en Dirección de Comunicación y RR.PP. por ECOL-Universidad de Barcelona, especialista en presentaciones de TV por Comunicación y Práctica, experta en Protocolo por la Escuela Internacional de Protocolo, coach por Coachville.



## **D. David Fernel Cristóbal**

*Docente*

Ingeniero de Minas por UPM. 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.



## **D. Julio Palomino Arroyo**

### *Docente*

Consultor de Estrategia Digital, especializado en Proyectos on-off, Marketing Digital, Ecommerce y Transformación Digital con más de 25 años de experiencia. Actualmente colaboro con PSS DIGITAL siendo el Responsable del Área de Marketing y Estrategia Digital en España. Formé parte de la multinacional RICOH IT SERVICES, como “Ecommerce Senior Advisor para España” en el área de Transformación Digital. Ayudábamos en el crecimiento del negocio y la eficiencia de las compañías a través de su transformación Digital. ECOMMERCE MANAGER de PANGEA - “The Travel Store- La Tienda de Viajes más Grande del Mundo”.



## **D.ª Itziar Leguinazabal**

### *Docente*

Ingeniería en Organización Industrial e Informática. Cinco años en ámbito tecnológico, concretamente en Inteligencia Artificial. Arquitecto de soluciones y consultoría para Inteligencia Artificial en IBM.



## **D. Gonzalo Gómez Heredia**

### *Docente*

Ingeniero de Telecomunicaciones por la UPM. Experiencia en consultoría internacional tanto en la parte de negocio como en la parte técnica. Actualmente trabajando como ingeniero de software, utilizando la tecnología como un medio para aportar valor al cliente y siempre utilizando las mejores prácticas de desarrollo, testing e integración continua.



## **D.ª Coco Pérez-Curbelo**

### *Docente*

Con más de 12 años de experiencia laboral en el ámbito de proyectos digitales, vinculada a compañías como Citi Bank, Banco Popular o Banco Santander (en la actualidad). Máster en Publicidad Digital y Comunicación Interactiva por ICEMD, y licenciada en Dirección y Administración de Empresa por CUNEF.



## **D. Miguel Rodríguez Bueno**

*Docente*

Ingeniero Informático con amplia experiencia en marketing digital. Máster en Data Analytics por el ISDI con especialización en medición y atribución de canales digitales. Consultor de Data y Analytics en Accenture Interactive y BMIND implementando proyectos orientados a performance en clientes como El Corte Inglés, Leroy Merlin o Movistar. Actualmente se encuentra trabajando en Google, gestionando clientes de grandes cuentas.



## **D.ª Sara de la Torre**

*Docente*

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Asesora sobre estrategias, implementación, presupuestos, benchmarks, consultoría de marca... Ayudo a construir o reforzar la identidad digital de empresas, productos, asociaciones... Trabajo en proyectos de comunicación y marketing digital desde 1999. He sido la responsable de numerosos proyectos social media, como la creación y desarrollo de perfiles sociales para comunicación de marca y productos de ocio.



## **D.ª Esther Villalba**

*Docente*

Diplomada en Ciencias Empresariales. Máster Oficial en Mkt y Máster en Dirección de Marca e Identidad Corporativa. 7 años de experiencia en agencias de medios y publicidad especializadas tanto en clientes de respuesta directa como en campañas de notoriedad y de branded content. Online Media Manager en HMG.



## **D. Borja López-Gómez**

*Docente*

Máster Europeo en Publicidad Digital y Marketing Online por ESIC-ICEMD y Máster en Dirección de Marketing Deportivo. 6 años ejerciendo como periodista y 9 años como especialista en redes sociales. Desde 2013, colidera el departamento de Social Media de Shackleton Buzz&Press.



## **D. Enrique Aguado**

*Docente*

Ingeniero Informático con 9 años de experiencia en agencias de marketing y en grandes anunciantes del mercado español. Habitado a negociar y gestionar publicidad basada en performance, perfil orientado a conversión y resultados, gestionando campañas de múltiples servicios, idiomas y mercados de grandes inversiones publicitarias. Actualmente SEM & Social Ads Manager en la agencia HMG, en posesión de las principales certificaciones del sector (Google Ads, Google Analytics, Bing ads y Google Marketing Platform).



## **D.ª Irene Herrero Soto**

*Docente*

Directora independiente de proyectos digitales de comunicación y marketing. Más de 12 años de experiencia en Marketing Online y Gestión de Proyectos. Ayudando a diferentes compañías en su Transformación Digital. Conocimiento del marketing online y gestión, optimización de canales digitales (SEM, SEO, SMO, Planificación de Medios, Programas de Afiliación, Analítica web y Diseño Web). Gestión y desarrollo de planes de negocio de diferentes entidades. Experiencia en campañas de performance, paid media y gestión de proyectos web, CRO y UX. Actualmente Directora de Marketing en la startup española, Mumablue, perteneciente al programa Google for Startups.



## **D.ª Alba Díaz Cabrerizo**

*Docente*

Doble graduada en Derecho y ADE con experiencia en marketing digital, consultoría estratégica y venta. Management Consultant en Accenture con amplia experiencia en el sector bancario (Bankia, Banco Santander y Banco Popular) y sector de telecomunicaciones (Vodafone y Orange), en proyectos dedicados a creación de estrategia digital y mejora de procesos. Actualmente trabajando en Google como especialista de performance gestionando clientes de grandes cuentas.



## **D. Javier Borrego**

*Docente*

Apasionado del Marketing con trayectoria en agencia, marketing farmacéutico y gran consumo / videojuegos. La creatividad me acompañó todo este tiempo, es la chispa de esta profesión. Siempre al día, actualmente coordino el área de Influencers. También colaboro como profesor y coordinador en el Master de la UCM Playstation Talents en Marketing, Comunicación y Gestión de videojuegos.

Máster en Marketing y Dirección Comercial  
+ Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

#Talent

EUDE Business 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”



Máster en Marketing y Dirección Comercial  
+ Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

# 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.



UB Universidad de Boyacá



Máster en Marketing y Dirección Comercial  
+ Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

# Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potenciar 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.



## Máster en Marketing y Dirección Comercial + Especialidad en Marketing Deportivo y Patrocinio

# #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 9,000m<sup>2</sup> distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio, cafetería y estacionamiento. 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

**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,

0057(1)7042754

**DELEGACIÓN ECUADOR**

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

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