



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

MBA - Máster en Administración y Dirección de Empresas

COLABORA: I UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MURCIA (UCAM)

PRESENCIAL / ONLINE / ONLINE + 15 DÍAS EN MADRID

MBA

Máster en Administración y Dirección de Empresas EUDE & UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MURCIA (UCAM)

EUDE desarrolla el Máster en Administración y Dirección de Empresas en colaboración con la Universidad Católica de Murcia (UCAM), con el objetivo de ofrecer un programa de alta calidad académica, multidisciplinar y orientado a los ámbitos de la empresa y los negocios.

El Máster en Administración y Dirección de empresas está diseñado para formar directivos multidisciplinares que desarrollen sus habilidades y aptitudes para liderar grandes empresas, dirigir y emprender un negocio, preparándolos para que puedan afrontar con éxito los desafíos de hoy en día.

Esta colaboración entre EUDE y UCAM permite al alumno tener acceso al Máster Título Propio de la Universidad Católica de Murcia (UCAM).



EUDE Business School

Escuela Europea de Dirección y Empresa, 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.

TRAYECTORIA Y RECONOCIMIENTO



25 años

Formando a grandes personas, ejecutivos y emprendedores

100 mil

Líderes de muchas partes del mundo formados en nuestra Escuela

95% empleabilidad

Convenio con + 1.200 empresas nacionales e internacionales



Primer puesto para el MBA por la calidad de su profesorado.



Escuela de Negocios Número 1 en España en másteres *online*

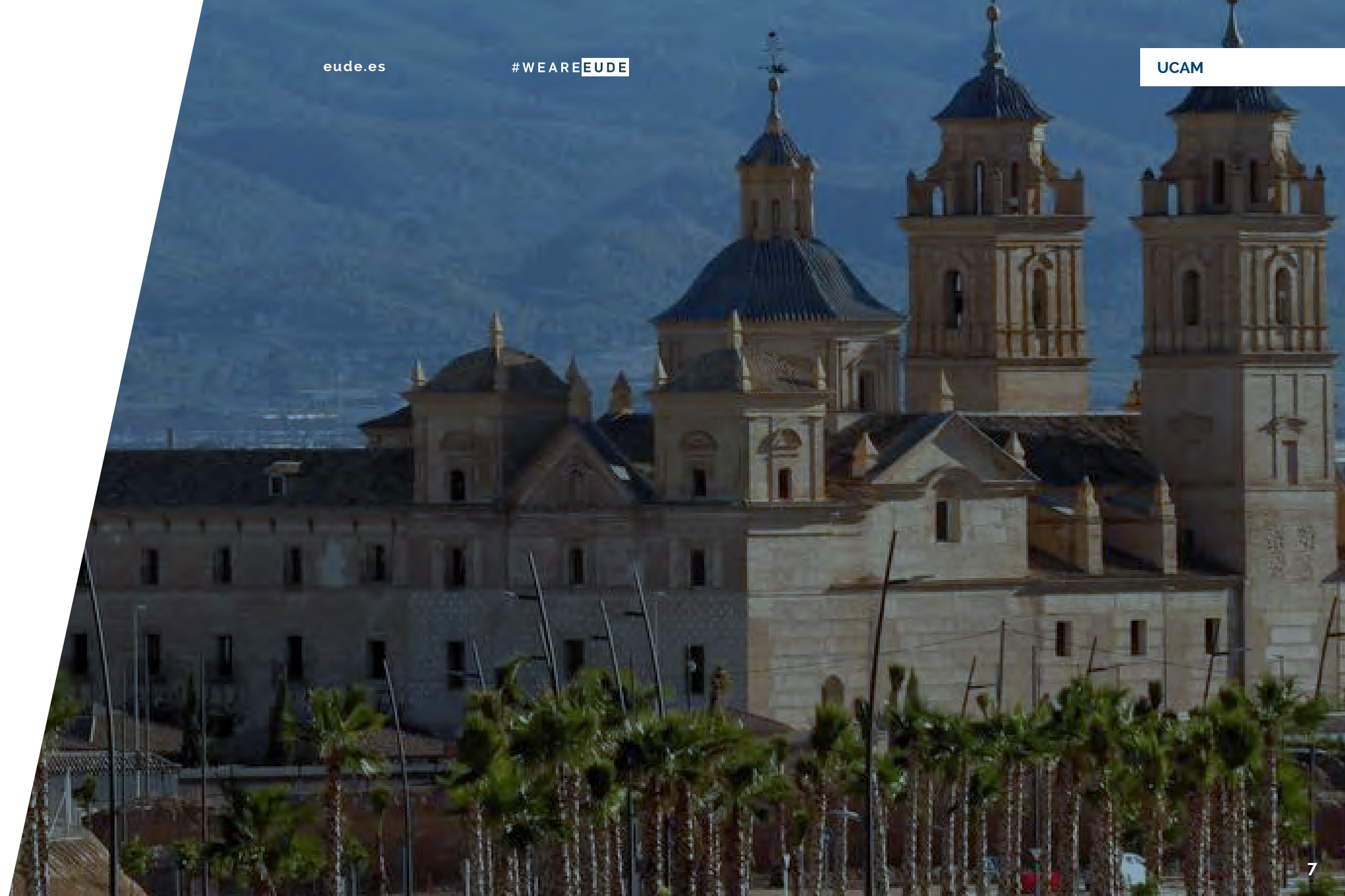


Considerado entre los mejores másteres *online* por el Listing Financial Times

Universidad Católica de Murcia (UCAM)

La **Universidad Católica San Antonio de Murcia**, tiene como sede una ubicación excepcional en la ciudad de Murcia, en un entorno que reúne sosiego y tranquilidad, se halla ubicado el Monasterio de Los Jerónimos (s. XVIII), que, junto con su iglesia barroca, está declarado Monumento Histórico-Artístico Nacional y forma el llamado Campus de Los Jerónimos. Esta Universidad cuenta con más de 50.000 alumnos a lo largo de su trayectoria, que comienza en 1996.

EUDE Business School a través del acuerdo con esta prestigiosa e histórica Universidad Católica de España, recibe el reconocimiento y valor adicional para el programa de MBA, brindando la posibilidad a todos los alumnos que cursen la titulación y cumplan los requisitos establecidos, la posibilidad de obtener una titulación propia de la UCAM.



Datos Clave



Modalidad: Presencial (Marzo, Junio y Octubre), online u online + 15 días en Madrid



Duración y Horario: Presencial: 1.500 h = 60 créditos ECTS. Turno de mañana o de tarde.



Fechas de inicio: marzo junio y octubre (presencial) cada 15 días (online).



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



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



Ubicación: Campus presencial de EUDE Business School

Ventajas de nuestro MBA



CRECIMIENTO PERSONAL

Habilidades y aptitudes necesarias para liderar, dirigir y emprender un negocio.



EVOLUCIÓN PROFESIONAL

Transición de lo técnico a la dirección empresarial



ACELERADOR DE EXPERIENCIA

MBA de EUDE equivale a 8 años de experiencia profesional.



VISIÓN 360 DE LA EMPRESA

Conocimiento de todos los ámbitos de la empresa y desarrollo de negocio.

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.

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.

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.

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 aprender e interactuar con directivos de empresas multinacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu *networking* desde el primer día. -

Programa de estudios MBA

· ÁREAS DE CONOCIMIENTO:

1. Dirección y Organización de la Empresa
 2. Estrategia de la Empresa
 3. Dirección de Recursos Humanos
 4. Dirección de Marketing y Gestión Comercial
 5. Dirección Financiera
 6. Comercio Exterior
 7. Dirección de Operaciones, Logística y Calidad
 8. Gestión de la Innovación y la Tecnología en las Organizaciones
 9. Eficiencia Directiva
 10. Aspectos Legales
- Proyecto fin de máster

DURACIÓN DEL MÁSTER: 1.500 H

01. Dirección y Organización de la Empresa

Objetivo

El objetivo de esta área introductoria al MBA es conocer las características propias de la empresa mercantil abordando aspectos cruciales en la configuración y en el adecuado funcionamiento y gobierno de la empresa como son la apropiada elaboración de la Misión, Visión y Valores, 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 de negocios.

Contenido

- » La empresa en el entorno actual.
- » La cultura organizacional y su impacto en la empresa.
- » Estilos y modelos en la dirección.
- » Estructuras organizativas.
- » La gestión de los cambios en las empresas.
- » Política de empresa. La función del Director General. Aspectos claves en la dirección de empresas.
- » El modelo de negocio

02. 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 y ventajas competitivas conforme a las circunstancias del mercado en su conjunto.

Al finalizar estos módulos el alumno estará capacitado para:

- » Identificar criterios y desarrollar la metodología necesaria para crear y poner en acción la estrategia que la empresa necesita.
- » Desarrollar la estrategia más adecuada según el comportamiento y situación del sector donde se compete.

- » Elaborar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa.
- » Saber gestionar la implantación de la estrategia elegida.
- » Conocer el funcionamiento y la utilidad del Cuadro de Mando Integral como herramienta de control de la estrategia empresarial.

Contenido

- » Función de la estrategia en el desarrollo del negocio.
- » Objetivos estratégicos de la empresa.
- » El proceso estratégico.
- » Ventajas competitivas de las empresas.
- » Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial.
- » Implementación de la estrategia.
- » El Cuadro de Mando Integral.

03. 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.

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.

04. 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 y para 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.

05. 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.

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.

06. 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.

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.
- » 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. Medios de pago, mercado de divisas y sus aplicaciones al riesgo cambiario.
- » Modalidad de contratos en el mercado internacional.
- » Macroeconomía y economía aplicada.



07. 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.

08. Gestión de la Innovación y la Tecnología en las Organizaciones

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 como pilares básicos para obtener ventajas competitivas.

Estos factores estratégicos unidos a los constantes cambios tecnológicos y al corto 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, lo que permitirá a las empresas consolidar y 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.

09. 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:

#WEAREEUDE

- » 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 conocer para desarrollar la dirección de la empresa con seguridad y confianza.

Así, el estudio del área legal va a permitir al alumno estar en condiciones de conocer aspectos tan importantes como:

- » Implicaciones jurídicas de los distintos tipos de sociedades mercantiles.
- » Implicaciones y responsabilidades jurídicas de la actividad empresarial.
- » Conocer las alternativas más ventajosas para la contratación internacional e implementación de negocios en España.

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.

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. Finalizado este, deberá sustentarse ante un Tribunal. 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 en 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 Business School.

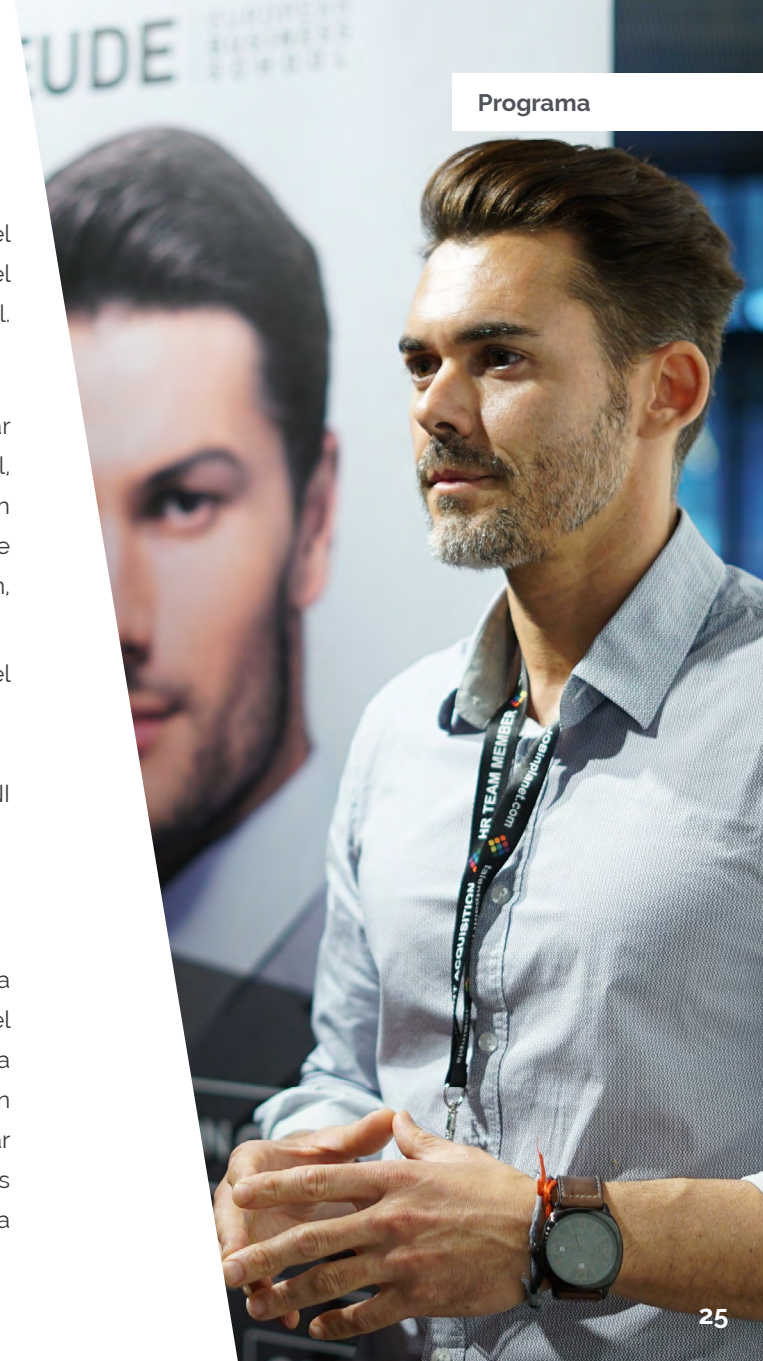
Requisitos de Admisión

Los candidatos a cursar el MBA deberán estar en posesión de un título universitario oficial, expedido por una institución de educación superior, que acredite su carácter de Licenciado. Para iniciar el proceso de admisión, deberán adjuntar los siguiente documentos:

- Copia del Título de Licenciatura y del Expediente Académico.
- Breve Curriculum Vitae.
- Fotocopia del documento de identidad (DNI o Pasaporte).

Prácticas (solo para Modalidades Presenciales)

EUDE Business School en su apuesta por la formación integral de profesionales ofrece el plan de estudios presencial el cual brinda 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.



#EUDE professors

Cláustro Académico del MBA

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



DOCENTE

D. Juan Díaz del Río

Director del programa MBA

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, Executive MBA por el Instituto Internacional San Temo; Socio. Ha sido Subdirector del Área de Operaciones en AUNA Telecomunicaciones y Director Ejecutivo del Programa Intensivo de Dirección de Empresas (PIDE) en la escuela de negocios del Instituto Internacional San Telmo. Responsable de la División Estratégica de Negocio de la Consultora NEXOR ADVERTIS.

Es coautor del libro "Distribución Comercial Aplicada" y ha sido profesor de Distribución Comercial, Planificación Estratégica y Gestión Comercial en la Universidad de Málaga así como colaborador de la Cátedra de Empresa Familiar.



Programas 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 como formación complementaria al MBA y con el objetivo de buscar la excelencia. 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.

Expertos

01. Experto en Inteligencia Emocional

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

02. Experto en Programación Neurolinguística:

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

03. Experto en Marketing en buscadores

Actividades que incluyen tanto las prácticas SEO como el Search Engine Marketing (SEM)

04. Experto en Responsabilidad Social Corporativa

Saber lo que hacen las empresas en la práctica por ser responsables.

05. Experto en Oratoria, Influencia y Persuasión

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

06. Experto en Usabilidad y Experiencia de Usuario

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

07. Experto en Estados Contables y Valoración Financiera

En el ámbito empresarial existen determinadas decisiones de inversión que han de ser analizadas con sumo cuidado y metodologías de análisis.



Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 7 idiomas.

EUDE te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez (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.

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

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.

Competencias que adquirirás con el MBA

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 alcanzarás 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 MBA, porque hoy es necesario 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; examinarás 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. Además, se analizará la importancia que tiene la gestión comercial y el liderazgo de los equipos comerciales para establecer estrategias eficaces.

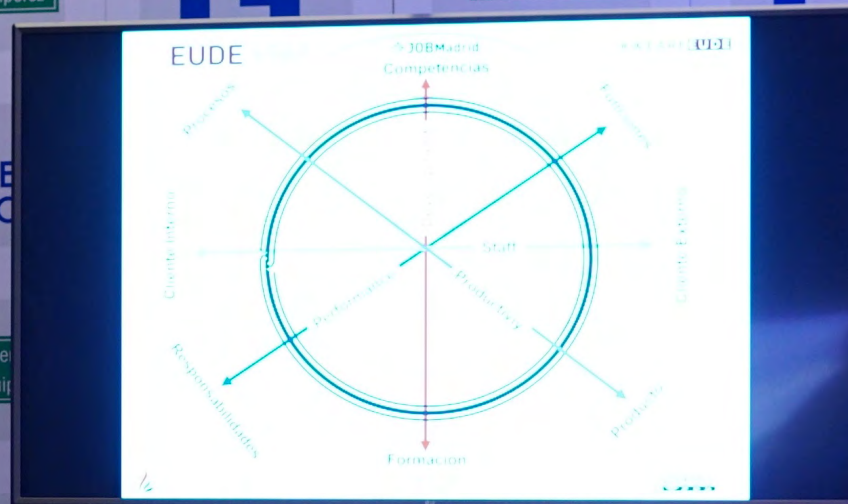
Comercio Internacional y Operaciones

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 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.



Campus Presencial

EUDE Business School es el 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, cafetería y estacionamiento. 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 presencial. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.

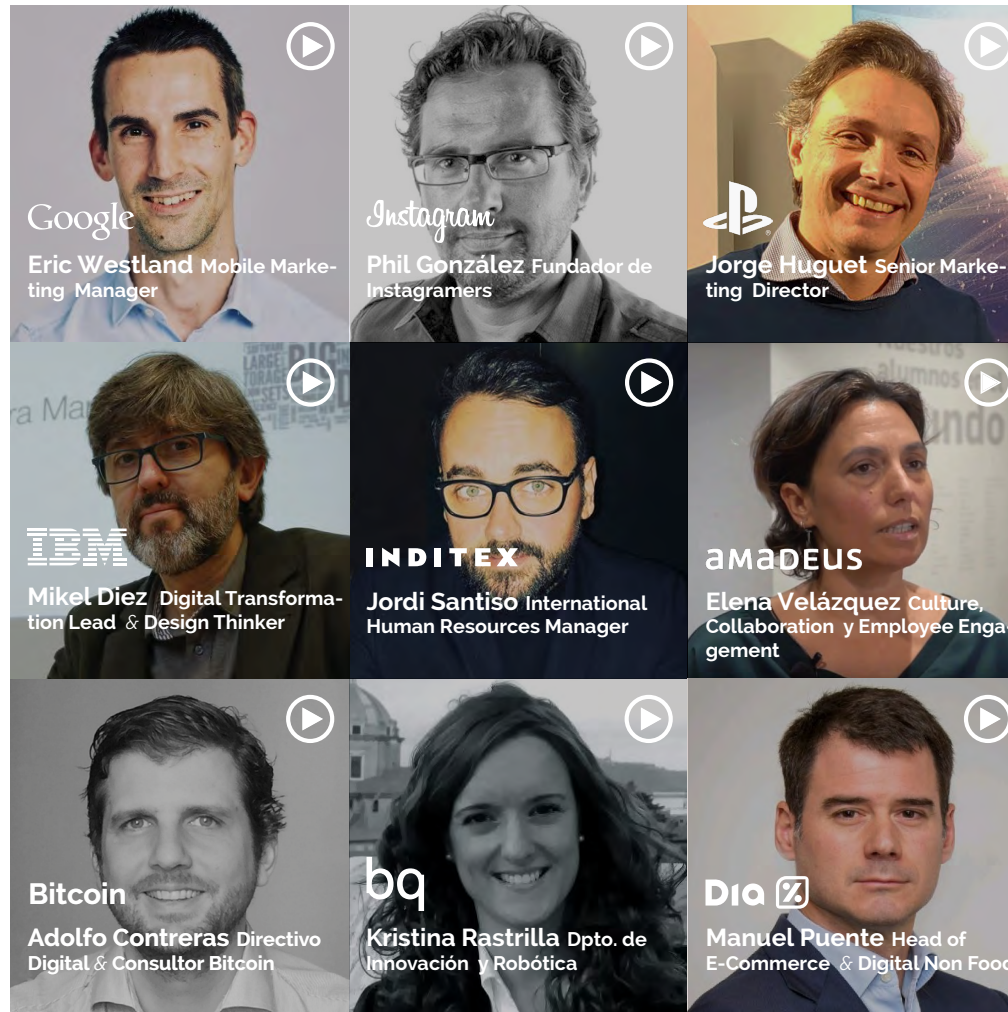
#EUDEtalent

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



#EUDE talks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permiten ampliar sus conocimientos y enriquecer su *networking* desde el primer día.





EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

CAMPUS MADRID

C/ Arturo Soria, 245 Edificio EUDE CP: 28033 Madrid, España.

T. (+34) 91 593 15 45

#WEARE**EUDE**

eude.es



Acreditaciones:

