



EUDE

EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

PDDI - Programa de Desarrollo Directivo Internacional

**10 Módulos con nuestro mejor profesorado // 2 conferencias directivas
impartidas por expertos especializados en su área**

(JUNIO/SEPTIEMBRE/MAYO)

Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Programa de Desarrollo Directivo Internacional

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

06/ Compromiso EUDE

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

10/ Datos Clave

del Programa de Desarrollo Directivo Internacional (PDDI)

12/ Ventajas del Ecosistema EUDE

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

16/ Programa

de Desarrollo Directivo Internacional (PDDI)

28/ 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/ Una evolución académica superior a 25 años ha contribuido a formar más de 100 mil alumnos de todo el mundo. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

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

LIDERAZGO

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

EMPLEABILIDAD

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

Calidad académica certificada

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



Rankings

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

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.



Programa de Desarrollo Directivo Internacional

Datos Clave



ONLINE

Modalidad Online. 2 semanas con 10 Sesiones presenciales virtuales (SPV) + 2 Conferencias directivas.



Fechas de inicio:
Junio, septiembre y mayo.



Metodología: Clases intensivas basadas en casos prácticos y reales.
Desarrollo del pensamiento estratégico y eficacia en la toma de decisiones.



Networking Internacional: Profesionales con más de 4 años de experiencia, líderes de distintas partes del mundo. Visitas a las mejores empresas, invitaciones a conferencias.



Ubicación:
Campus Virtual de EUDE Business School



Programa de Desarrollo Directivo Internacional

Ventajas de nuestro Programa

El programa de Desarrollo Directivo Internacional (PDD Internacional) está diseñado para directivos de departamento o divisiones, directivos medios, jóvenes directivos generales o para profesionales que estén realizando estudios de postgrado con experiencia en posiciones de responsabilidad y gestión, que deben asumir una amplia visión global de la compañía o empresa, así como, enfrentarse a los retos y problemas que plantea directamente la alta dirección empresarial.

Con el programa PDD Internacional, los participantes obtendrán una visión global de la alta dirección de la empresa en un entorno altamente globalizado, donde desarrollarán y potenciarán su pensamiento estratégico, y la eficacia en la toma de decisiones. A medida que se desarrolla el programa el participante tendrá que desarrollar su talento y capacidad de liderazgo en el desarrollo de los casos prácticos que tienen lugar durante el programa.

Objetivos del Programa Directivo Internacional:

- Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa.
- Adquirir los conocimientos y habilidades para la dirección de empresas en un nuevo entorno globalizado.
- Aprender con el intercambio de experiencias y resolución de problemas directivos desde diferentes puntos de vista.
- Potenciar el talento y el compromiso personal para desarrollar las estrategias empresariales.
- Desarrollar las actitudes de liderazgo, competencias, fortalezas y compromiso profesional para crecer profesionalmente.

Programa de Estudios. PDDI

10 SPVS + 2 Conferencias Directivas

ONLINE

01 / Dirección general y
estratégica de la empresa.
Juan Díaz del Río.

02 / Dirección de Recursos Humanos.
Paolo Lombardo.

03 / Emprendimiento e Innovación.
Jaime Rubiano.

04 / Dirección Financiera.
Borja Roibas.

05 / Dirección Comercial.
Juan Manuel Tapia.

06 / Gestión operativa
del Comercio Internacional.
Miguel Ángel Sánchez.

07 / Ética en los negocios.
Fernando Moroy.

08 / Dirección de marketing.
Silvia López Armas.

09 / Ecosistema digital.
Carlos Viera.

10 / Gestión de la logística.
Javier Lozano.

- Conferencia directiva: “Financiación para el emprendimiento.”
- Conferencia directiva: “Retail Transformation.”
- Acto de Clausura con todos los Directores de programa de EUDE.

1/ Dirección general y estratégica de la empresa. Juan Díaz del Río.

El objetivo de los módulos de estrategia es trabajar de una manera práctica los criterios y herramientas necesarias para analizar, diagnosticar, definir, implantar y controlar la estrategia más adecuada para la empresa, analizando las diferentes alternativas estratégicas y ventajas competitivas conforme a las circunstancias del mercado en su conjunto.

Al finalizar estos módulos el alumno estará capacitado para:

- 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 compite.
- Elaborar ventajas competitivas que permitan la diferenciación de la empresa frente a los competidores.
- 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.

2/ Dirección de Recursos Humanos. Paolo Lombardo.

El propósito fundamental de esta área de conocimiento es que el estudiante conozca el papel que juegan las personas dentro de las organizaciones. A partir de esta premisa se revisa el desarrollo y los elementos constitutivos de la disciplina que hoy se conoce indistintamente como “Recursos Humanos”, “Capital Humano” o “Gestión de Personas”. Se describirán los principales procesos asociados a esta disciplina, concluyendo en el proceso integrativo que el Director de Recursos Humanos ha de tener con el resto de las áreas funcionales de la empresa.

Al finalizar esta área el alumno:

- Conocerá los elementos constitutivos propios de la Dirección de Recursos Humanos.
- Desarrollará las estrategias de gestión de las personas a partir del plan estratégico corporativo.
- Aprenderá a identificar el valor que cada persona tiene respecto a las tareas que desarrolla en una empresa y el papel que cumple su integración en la misma.
- Describirá las principales tareas asociadas a los procesos propios de la Dirección de Recursos Humanos.





**Conoce todo lo que el Campus Virtual de EUDE
puede ofrecerte con nuestro PDDi online**

Nuestra plataforma e-learning brinda un método flexible adaptado a tus necesidades. Nuestros alumnos del Programa de Desarrollo Directivo Internacional online (PDDI), podrán acceder en todo momento y desde cualquier lugar a los contenidos, masterclass y sesiones virtuales con los profesores. Interactuar con compañeros de todo el mundo a través del foro de debate y ampliar su networking internacional conociendo de primera mano compañías internacionales,

3/ **Emprendimiento e Innovación.** Jaime Rubiano.

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 sobre los que fundamentar ventajas competitivas.

Lo anterior, unido al hecho de la aceleración del cambio tecnológico y al acortamiento del ciclo de vida de los productos y servicios, pone de relieve la importancia que tiene el saber gestionar adecuadamente los procesos de innovación y gestión de la tecnología, que permitan a las empresas consolidar o mejorar su posición en el mercado.

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.

4/ Dirección Financiera.

Borja Roibas.

Las Finanzas constituyen una parte esencial de cualquier MBA, porque hoy es crítico para cualquier empresa contar con directivos que sepan generar alternativas y tomar decisiones en clave económico-financieras y prever sus repercusiones para la empresa en su conjunto.

Independientemente de la formación y de la experiencia profesional previa, el alumno al finalizar esta área estará capacitado para:

- Entender el papel de las finanzas en la toma de decisiones empresariales.
- Entender el papel de la contabilidad como herramienta para la toma de decisiones.
- Comprender y analizar de manera eficaz un balance y una cuenta de resultados.
- Analizar cuáles son las principales fuentes de la información financiera.
- Gestionar financieramente un proyecto empresarial independiente.
- Seleccionar las inversiones cuando el presupuesto es limitado o cuando los proyectos no pueden desarrollarse de forma simultánea.
- Valorar proyectos de inversión y empresas.
- Entender el papel de las finanzas como herramienta para conseguir los objetivos del Plan Estratégico de la empresa y garantizar su supervivencia.

5/ Dirección Comercial.

Juan Manuel Tapia.

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 la consecución de los objetivos de toda organización y, la de establecer estrategias eficaces para la fuerza comercial.

El alumno al finalizar el estudio de esta área estará capacitado para:

- Comprender y llevar a la práctica una apropiada segmentación de mercados.
- Analizar el entorno desde una perspectiva comercial y de marketing
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa.
- Analizar la reputación corporativa.
- 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.





6/ **Gestión operativa del Comercio Internacional.** Miguel Ángel Sánchez.

La madurez de los mercados nacionales ha obligado a las empresas a buscar nuevos horizontes, nuevos clientes, nuevos mercados, es decir, salir al exterior, convirtiendo la internacionalización en una necesidad no sólo para las grandes empresas sino también para las PYMES. Esta salida al exterior requiere de unos conocimientos muy concretos para no errar en el intento puesto que, errores en este campo pueden resultar muy caros para la empresa en su conjunto.

Al finalizar los módulos de comercio exterior el alumno habrá tenido ocasión de conocer de una forma práctica y cercana cómo se gestiona el negocio internacional de la empresa y sus implicaciones; su operativa, los medios de cobro, las necesidades de financiación para la empresa y los proyectos, los riesgos básicos que existen y las particularidades y tipologías de los contratos más habituales.

7/ **Ética en los negocios.** Fernando Moroy.

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 el alumno será capaz de:

- Identificar y promover las conductas relacionadas con desempeños profesionales exitosos.
- Facilitar el conocimiento y la adquisición de las competencias y habilidades directivas básicas de los diferentes miembros que integran la organización.
- Conocer y dominar las técnicas que permiten potenciar la capacidad de gestión y de toma de decisiones.
- Elaborar las bases estratégicas que permitan planificar y anticipar los movimientos futuros en el ámbito de la dirección de equipos humanos y organizaciones.
- Contar con un mayor poder de adaptación a las exigencias del actual mercado laboral.

8/ Dirección de marketing.

Silvia López Armas.

El Marketing cumple una función fundamental en toda organización. 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.

El alumno podrá:

- Comprender y llevar a la práctica la segmentación de mercados.
- Analizar el entorno.
- Comprender el comportamiento del consumidor.
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa, entre otros.

9/ Ecosistema digital.

Carlos Viera.

Adentrarse en el nuevo entorno digital y conocer en profundidad los cambios que ha originado en nuestra sociedad. Estar al tanto de las nuevas formas de comunicación que este entorno conectado ha propiciado con nuestros clientes y de éstos con las empresas. Descubrir qué implicación tiene el marketing digital en los diferentes ámbitos de una organización y cómo puede ayudar éste a mejorar la eficacia y eficiencia de sus acciones.

10/ Gestión de la logística.

Javier Lozano.

Con 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.



Conferencias Directivas Exclusivas

“Financiación para el emprendimiento”

CEO GSD FIN. Presidente Chapter. Keiretsu Madrid.

“Retail Transformation.”

Senior Manager Value Advisory Service. SALESFORCE

De manera **EXCLUSIVA**, con este programa, los alumnos participantes en el PDDi disponen de acceso a **2 Conferencias Directivas Magistrales** sobre temas de alto valor añadido como son:

1. **Financiación para el emprendimiento.**
2. **Retail Transformation.**

Temas de actualidad preparados por profesionales de los sectores con mayor crecimiento y de más amplio prestigio en su campo. Estos contenidos solo estarán disponibles con este programa.

CONFERENCIA DIRECTIVA

“Financiación para el emprendimiento.”

CEO GSD FIN. Presidente Chapter. Keiretsu Madrid.

Cada vez son más las alternativas de que disponen para obtener estas palancas tan necesarias para el crecimiento. En esta conferencia vamos a enumerar algunas de ellas, tanto si son para liquidez a corto plazo como para la compra de Activos o la financiación a largo plazo.



Senior Manager Value Advisory Services at MuleSoft. **SALESFORCE.**

Guest Lecturer. **MIT Sloan School of Management.**

Senior Business Development Manager, **APPLE.**

Business Development Director. **INDRA.**

EMEA Services Business Development Manager & Field Enablement Manager. **SUN MICROSYSTEMS.**

CONFERENCIA DIRECTIVA

“Retail Transformation.”

Mariano Hernández

Senior Manager Value Advisory Service. **SALESFORCE**

La Transformación Digital en el sector de Retail debe ofrecer respuestas a las organizaciones para adaptarse a la nueva situación del mercado marcada por usuarios multicanal, nuevos modelos de negocio y competencia o disponibilidad de un gran volumen de información valiosa que no está siendo explotada.

Recopila y analiza todos los datos generados en tu comercio y toma mejores decisiones que aumenten la rentabilidad o que satisfagan las necesidades de tus clientes. Transforma los datos en beneficios partiendo de una perspectiva geográfica para obtener un mayor conocimiento de los hábitos y gustos del cliente que te permitirá lanzar una oferta en el momento y lugar adecuado.

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. Paolo Lombardo

Director del Área

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. Carlos Viera

Docente

Área de Marketing Digital

16 años de experiencia profesional en agencias de medios y publicidad vinculadas al sector del entretenimiento (Cine, videojuegos y música), trabajando en campos como el marketing online, publicidad digital, comunicación ATL y BTL y eventos. Ha trabajado para empresas como El Corte Inglés, Banco Santander, Springfield, Telefónica. Actualmente dirige el **Máster en Marketing Digital de EUDE Business School**, y Partnership para la plataforma integral de redes sociales Hootsuite en su versión Enterprise y forma parte del equipo **MailChimp's Expert** como especialista de Email Marketing.



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. 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. 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. 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.



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. 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.



Da. Silvia López Armas

Docente

Profesional de Marketing, Publicidad y Comunicación en activo desde 1998, con experiencia de más de 14 años en distintas empresas de distribución. Profundo conocimiento del sector de la distribución nacional e internacional gestionando marcas líderes como PANDORA, CASIO, TOMMY HILFIGER, TECHNOMARINE, LACOSTE o HUGO BOSS. Dominio de los idiomas inglés y francés, además de conocimientos de alemán, que facilitan la interacción y comunicación internacionales. Formación universitaria en Gestión Comercial y Marketing, complementada con un Programa Superior en Marketing Digital y Publicidad Interactiva (ESIC-ICEMD).

Programa de Desarrollo Directivo Internacional

#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”



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.



Partners Corporativos

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

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

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



Programa de Desarrollo Directivo Internacional

#Talks

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

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



Miguel Rodríguez & Alba Díaz

Conferencia Google

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



Fernando Moroy

Consultor financiero e Innovación Digital

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



Juan Villanueva

Socio Director Darwin Social Noise up

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



Campus presencial

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

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

Campus virtual

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

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

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

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



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

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

+57 1 5085740

+57 1 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.es