



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

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**)

¿Quiénes somos?

La **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.

25 años

Formando a grandes personas, ejecutivos y emprendedores



El *networking* con grandes empresarios e importantes líderes internacionales

100 mil

Líderes de muchas partes del mundo formados en nuestra Escuela



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

95% empleabilidad

Convenio con + 1.200 empresas nacionales e internacionales



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

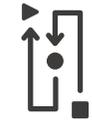
Datos Clave del programa


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



Versiones de Google Analytics

STANDARD

- Gratuita
- Hasta 10 Mill hits / Mes
- Hasta 20 Dimensiones/Métricas Personalizadas
- SLA de Actualización de datos +24 hrs
- Sin soporte técnico, sólo foro de ayuda

ANALYTICS 360

- 150.000 \$ / Año
- Hasta 1 Billón hits / Mes
- Hasta 50 Dimensiones/Métricas Personalizadas
- Informes sin muestreo
- Funciones avanzadas en modelos de atribución de tráfico
- SLA de Actualización de datos cada 4 horas
- SLA de Actualización de datos cada 4 horas
- Equipo de soporte de Google
- Integración con BigQuery





PREPARARTE COMO LÍDER

Ocupa puestos de mayor responsabilidad con una visión global y actualizada



FORMACIÓN DIRECTIVA

las mejores compañías internacionales y adaptada a tus necesidades



CAMPUS VIRTUAL EUDE

Formación de vanguardia en la plataforma online líder en Europa



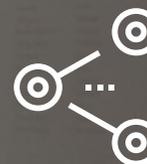
NET-LEARNING

Masterclass con las últimas tecnologías para interactuar con profesores y compañeros de diferentes partes del mundo



MULTIPLATAFORMA

Podrás acceder al campus desde cualquier dispositivo, ya sea desde el PC, Tablet o Smartphone.



SESIONES PRESENCIALES VIRTUALES (SPV)

Disfruta de clases virtuales y en tiempo real. A la vez podrás interactuar con el profesor y tus compañeros.



FLEXIBILIDAD

Sin necesidad de desplazarse y acceder en el momento deseado. Podrás compaginar tu trabajo y otros estudios.

Programa de estudios. PDDI

10 SPVS + 2 Conferencias Directivas

1. Dirección general y estratégica de la empresa. Juan Díaz del Río.
 2. Dirección de Recursos Humanos. Paolo Lombardo.
 3. Emprendimiento e Innovación. Jaime Rubiano.
 4. Dirección Financiera. Borja Roibas.
 5. Dirección Comercial. Juan Manuel Tapia.
 6. Gestión operativa del Comercio Internacional. Miguel Ángel Sánchez.
 7. Ética en los negocios. Fernando Moroy.
 8. Dirección de marketing. Laura Monteagudo.
 9. 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.

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.
- Potencializar el talento y el compromiso personal para desarrollar las estrategias empresariales.
- Desarrollar las actitudes de liderazgo, competencias, fortalezas y compromiso profesional para crecer profesionalmente.

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 compete.

- 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



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.

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.

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.

Laura Monteagudo.

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

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.

#EUDE professors

Cláustro Académico del Programa

Contamos con un claustro de profesores constituido por excelentes docentes y contrastadas trayectorias profesionales en puestos de responsabilidad y dirección en empresas nacionales y multinacionales de renombre. Estos profesores, acompañarán dentro y fuera del aula a los alumnos, ofreciendo atención individualizada, gracias a las diferentes herramientas de comunicación que hoy en día nos brinda internet. Como complemento, también contaremos con profesores invitados a seminarios, charlas y conferencias, que enriquezcan la formación que están recibiendo, con enfoques innovadores y de tendencia.



DOCENTE:

**D. Juan Díaz
del Río**

Director del Programa MBA

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid; Responsable de la División Estratégica de Negocio de la Consultora NEXOR ADVERTIS; Subdirector del Área de Operaciones en AUNA Telecomunicaciones (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".



DOCENTE:

**D. Javier
Lozano**

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.



DOCENTE:
**D.ª. Laura
Monteagudo**

Área de Marketing

Doctora en Comunicación Social, Universidad CEU San Pablo, 2020 Madrid. Licenciada en Dirección y Administración de Empresas, Especializada en Marketing y en E-Commerce. Cuenta con una larga trayectoria vinculada al emprendimiento online, en su último proyecto fue socia fundadora y directora en The Yigibee Company, start up española centrada en identificar los gustos de los consumidores para conseguir descuentos privados. Anteriormente, desarrolló su carrera profesional en Lancôme, dentro del Grupo L'Oréal, como Jefe de Producto de Maquillaje y en agencias de publicidad como Contrapunto y Young & Rubicam.



DOCENTE:
**D. Carlos
Viera**

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.



DOCENTE:
**D. Paolo
Lombardo**

Área de Recursos Humanos

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).



DOCENTE:
**D. Borja
Riobas**

Área de Finanzas

Consultor financiero en Mercados de Valores desde 1999 en salas de tesorería y cotización de opciones financieras. Comenzó su carrera en Natwest y continuo en Citibank Internacional donde fue coordinador de ventas de warrants en España y Portugal. Su perfil técnico le acercó a Pricewaterhousecoopers como consultor independiente financiero y de estudios de mercado, y a la Universidad de Navarra en ISEM como profesor de contabilidad financiera. Su vida laboral se reparte entre consultoría y formación en EUDE, Banco Santander, Universidad de Bankinter, Universidad Camilo José Cela e infinidad de grandes empresas.



DOCENTE:
D. Miguel Ángel Sánchez

Área de Comercio Internacional

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.



DOCENTE:
D. Jaime Rubiano

Área de Innovación

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
- Gestión de Calidad



DOCENTE:
D. Juan Manuel Tapia

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.



DOCENTE:
D. Fernando Moroy

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Rey Juan Carlos, 2016, Madrid. Licenciado en Ciencias Físicas. Universidad del País Vasco, Bilbao, 1979. PDG (Programa Dirección General) del IESE . 2003-A. Presidente del Chapter de Madrid – Red de Business Angels Keieretsu de San Francisco. Alumno del IAP (International Academic Program): Universidad Autónoma de Madrid y Harvard Business School. Directivo con experiencia de más de 30 años en puestos directivos del Sector Financiero (BBVA, Caixabank). Miembro del Top Ten Management Spain. Miembro del Advisory Board de varias startups (Melboss, Supercuidadores, Omnidocor, etc).

#EUDEpartners

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, nuestros estudiantes podrán acceder a jornadas intensivas de trabajo en las que aprenderán cómo es el día a día de una gran empresa de mano de directores y profesionales de primer nivel.





EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

SEDE PRINCIPAL

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

T. (+34) 91 593 15 45

#WEARE**EUDE**

eude.es



DELEGACIÓN EN COLOMBIA - C/98 # 9A - 41. Oficina 204
Bogotá DC, Colombia. T. (+57) 635 24 97



DELEGACIÓN EN ECUADOR - C/ Catalina Aldaz y Portugal
Edificio La Recoleta. Oficina 71. 7º piso. Quito, Ecuador
T. (+593 998444631)



Acreditaciones:

