



**EUDE**

EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



**LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL**

**Máster en**

**Administración de Negocios  
y Comercio Internacional**

---

**ONLINE**

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

Máster en Administración de Negocios  
y Comercio Internacional

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

---

## 08/ Datos Clave del Programa

del Máster en Administración de Negocios  
y Comercio Internacional

---

## 10/ Ventajas del Ecosistema EUDE

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

---

## 14/ Programa

del Máster en Administración de Negocios  
y Comercio Internacional

---

## 34/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

---

## 38/ 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/ DIGITAL EUDE 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.

# Máster en Administración de Negocios y Comercio Internacional

## Datos Clave



ONLINE

Comienzo del Máster. Cada 15 días



1.800 h = 72 créditos ECTS. Horario indistinto



Acceso al PDDI (15 días en Madrid)



Contenido online - Campus Virtual



Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.



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



Acceso a Graduación

OPCIONAL



# Máster en Administración de Negocios y Comercio Internacional

## Ventajas de nuestro Máster



El contenido innovador del Master de Marketing y Comercio internacional, pretende aunar las salidas profesionales de áreas demandadas como profesionales y directivos ámbitos comerciales y de marketing de las empresas, Investigación de Mercados, consultorías de Marketing, profesionales de agencias de publicidad en el ámbito internacional y organizaciones sociales y no lucrativas. Cubriendo un espectro de conocimientos que aumenta

las posibilidades de los estudiantes a su finalización. Se forma a un directivo desde el punto de vista de negocio y de la visión de marketing.

Este Master se dirige a personas que se quieran enfocar a puestos de responsabilidad en el área comercial y de marketing de las empresas, empresas del área de internacionalización, gestión de aduanas, logística, desarrollo de nuevos productos y mercados.

01.

Capacitar a los alumnos para entender el entorno económico, político y social internacional de la empresa y su influencia en las decisiones estratégicas del negocio.

02.

Capacitar para dirigir atendiendo a un análisis de viabilidad en base las ventajas competitivas que permitan una internacionalización de la empresa con el objetivo de crear valor y capturar el valor creado y de manera sostenible en el tiempo.

03.

Conocer los criterios, así como las herramientas para la correcta selección de los mercados internacionales, el desarrollo de productos y/o servicios adaptados a los mercados internacionales que se hayan elegido operar, establecer las políticas y estrategias de precio, comercialización y distribución comercial con criterios internacionales.

04.

Capacitar para desarrollar un plan de marketing adecuado a la visión internacional del negocio.

05.

Formar en las particularidades de la contratación y financiación de los mercados internacionales, así como en los medios de pago propios establecidos para las transacciones internacionales.

06.

Establecer la red logística internacional y de transporte adecuada a las necesidades del negocio.

07.

Capacitar para tener una visión global del negocio, comprendiendo la interacción de cada una de las áreas de la empresa y dotar de una perspectiva de 360 grados de la organización.

## 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

# Máster en Administración de Negocios y Comercio Internacional

---

ONLINE

01 / Organización y Dirección Estratégica de la empresa

02 / Dirección de Recursos Humanos

03 / Dirección de Marketing, Marketing Digital y Ventas

04 / Dirección Financiera

05 / Dirección de Operaciones

06 / Gestión para la Internacionalización de la empresa

07 / Contratación y financiación de Mercados Internacionales

08 / Área de Compra y Venta Internacional

# 1/ Organización y dirección estratégica de la empresa

## Objetivos:

Clarificar los elementos básicos que configuran la organización y dirección de empresas y negocios.

Analizar las diferentes formas organizativas de la empresa para seleccionar la que mejor en función de cada modelo de negocio.

Seleccionar de los indicadores macro y micro empresariales y de las dinámicas fundamentales de los mercados los más adecuados para cada empresa.

Análisis de los factores competitivos macro y sectoriales para la elaboración del plan estratégico: Diversificación, Integración, Adquisiciones y desinversiones. Creación de valor para shareholders y stakeholders.

Análisis y formulación de los factores competitivos necesarios para la creación y captura del valor empresarial.

Analizar los elementos que definen el desarrollo y viabilidad de una empresa o negocio apoyado por cuadros de mando integrales

## Contenidos:

- Procesos de Dirección y Gestión de la Empresa.
- Estructuras y Modelos Organizacionales en el Contexto Empresarial Actual.
- Dirección Estratégica: Análisis, formulación e implantación de la estrategia.



---

## 2/ Dirección de Recursos Humanos

### Objetivos:

Identificar los diferentes modelos de organización y dirección de recursos humanos.

Desarrollar las políticas y herramientas para el desarrollo del compromiso profesional de la organización.

Enumerar y describir las nuevas técnicas que desarrollan las empresas para potenciar el resultado positivo de los procesos de selección del talento.

Determinar la estrategia de sucesión y planes de carrera dentro de la política de recursos humanos.

Evaluar el efecto de los procesos de desarrollo a partir del diseño de sistemas de evaluación del desempeño y sus efectos sobre los indicadores de gestión de personas.

Desarrollar un plan estratégico integral de los recursos humanos en las particularidades de las empresas internacionales.

### Contenidos:

· Formación y Evaluación de la Formación, identificación del Potencial. Gestión del Talento. Planes de Carrera y Sucesión . Evaluación del Desempeño.

· Planificación de plantillas, descripción de puestos, reclutamiento, selección y socialización de personas.

---

## 3/ Dirección de Marketing, Marketing Digital y Ventas

### Objetivos:

Comprender y desarrollar la estrategia de Marketing enfocada al desarrollo del negocio internacional responsabilidades, roles y funciones de la Dirección de Marketing dentro de la estrategia global de la empresa.

Examinar los elementos que fundamentan una correcta gestión estratégica del marketing digital dentro de la empresa y su relación con los clientes en el canal online.

Organizar el proceso de comercialización on line de cualquier empresa internacional.

Determinar el embudo de conversión idóneo para cada empresa en función de su modelo de negocio.

Organizar la política de distribución en función de los modelos de negocio.

Analizar la selección de canales de comercialización internacionales .

### Contenidos:

· Dirección de Marketing.

· Gestión Comercial. El Plan de Marketing.

· Proyectos y Plan de Marketing. Digital,

· Dirección y Gestión de Fuerzas de Ventas,

# 4/ Dirección financiera

## Objetivos:

Describir los fundamentos evolución y tendencias de la contabilidad general y la dirección financiera.

Valorar los conceptos financieros en la estrategia operativa de la empresa.

Conocer los modelos, métodos y tendencias de control de gestión en las organizaciones.

Analizar las herramientas de planificación y análisis de viabilidad de proyectos.

Describir los modelos de evaluación de las variables, los criterios y los riesgos de las inversiones.

Justificar las dimensiones y los factores de análisis en la valoración y viabilidad de empresas.

## Contenidos:

· Gestión Contable y Finanzas Operativas.

Análisis de la Información financiera.

Valoración de Proyectos y Empresas.



---

## 5/ Dirección de operaciones y Supply Chain Management

**Objetivos:**

Análisis y mejora de los procesos productivos y de servicios. Distinguir los sistemas de predicción de la demanda y planificación de operaciones. Reconocer los modelos propios en los que se fundamenta la logística integral de la empresa. Comprender los flujos de procesos y sistemas de mejora de la calidad en la gestión de la cadena de suministro. Dominar el diseño y gestión de las actividades logísticas. Evaluar los sistemas de predicción de la demanda y la logística de operaciones y su implicación en la estrategia de la empresa.

**Contenidos:**

- Logística y Supply Chain Management.
- Transporte Internacional.

---

## 6/ Gestión para la internacionalización de la empresa

**Objetivos:**

Definir el marco competitivo y el entorno de actuación de la empresa en el ámbito internacional. Identificar las claves básicas en la gestión operativa del comercio internacional. Conocer los principales incoterms necesarios en la internacionalización de empresas y negocios. Argumentar los factores determinantes en los procedimientos de comercialización internacional. Comprender el entorno de actuación de los mercados internacionales. Organizar y definir los parámetros de actuación dentro en el transporte internacional.

**Contenidos:**

- Entorno y Negocios Internacionales.
- Gestión Operativa del Comercio Internacional.



---

# 7/ Contratación y financiación de mercados internacionales

## Objetivos:

Describir los procedimientos de contratación y arbitraje internacional de la empresa. Diferenciar la legislación internacional en el proceso global de internalización. Aplicar criterios de selección en elección de los medios de pago óptimos en la internalización de empresas. Conocer los fundamentos y principios operativos y riesgos del mercado de divisas y tipos de interés.

## Contenidos:

- Contratación Internacional.
- Arbitraje Internacional.
- Medios de Pago.
- Mercado de divisas. Cobertura de riesgos de cambio y tipos de interés. Seguros de crédito.
- Financiación a la importación, a la exportación y financiaciones especiales.

---

# 8/ Dirección de compra-venta internacional

## Objetivos:

Conocer los conceptos y fundamentos del análisis riesgo país y sus efectos en la comercialización. Definir los principios de actuación que regulan la comercialización internacional. Comprender los fundamentos básicos del Mk internacional. Contrastar las diferentes estrategias digitales aplicadas al comercio internacional. Gestión eficiente de la fuerza de ventas internacional. Definir las posibles alianzas estratégicas para el crecimiento internacional del negocio.

## Contenidos:

- Marketing Internacional.
- Estrategias de Exportación.
- E-Commerce.

---

# 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, en 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.

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 valor todo lo aprendido en el programa.

Para todo ello, el estudiante cuenta con el asesoramiento personalizado de todo el Claustro académico de EUDE.

En modalidad Online el Proyecto Fin de Máster supone el estudio y la realización de actividades en cada uno de los módulos que son parte formal del plan de investigación.

# Programas en Habilidades Directivas

## 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/ Haz presentaciones  
eficaces (8 h.)

2/ Hablar en público:  
comunicación  
cara a cara y por  
videollamada (8 h.)

7/ Asertividad  
y Empatía (10 h.)

8/ Resiliencia  
(8 h.)

3/ Soft  
skills (8 h.)

4/ Confianza  
(8 h.)

9/ Productividad  
y foco (8 h.)

10/ Habilidades  
de negociación (8 h.)

5/ Toma  
de decisiones (8 h.)

6/ Cómo solucionar  
problemas (10 h.)

11/ Aprende  
a pensar (8 h.)

# 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.

## 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 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 y del Área de 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”.



### **D. Miguel Ángel Sánchez**

#### *Director del Área de Comercio*

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. 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. 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. 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. 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. Iñaki Acosta Barrera

### *Docente*

Iñaki Acosta Barrera, profesor asociado de EUDE Business School en el máster de Comercio Internacional. Imparte las asignaturas de Marketing Internacional y Análisis de Riesgo, País. Actualmente es Managing Partner en Jump Internacional.

### **Educación:**

- Escuela Politécnica Madrid.
- MSC Civil Engineer- Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos Escuela Politecnica Madrid.
- Civil Engineer/ Ingeniero Técnico Obras Públicas.
- Instituto Estudios Bursatiles (IEB).
- Executive MBA – Mención Especial Tribunal.



## D. Juan del Real Martín

### *Docente*

Ejecutivo senior con 18 años de experiencia en negocios digitales de grandes multinacionales (retail, bebidas, seguros y forex). Experto en transformación digital, comercio electrónico, marketing digital y conversión web (CRO). Experto en gestión de contenidos digitales.

Gran comunicador y espíritu emprendedor con varios proyectos en marcha.



## D. Pelayo Serrano García

### *Docente*

Actualmente, representante aduanero autorizado y coordinador aduanas-trafico de AIR-PORT-TIR FORWARDERS.

Desde Junio/2008 hasta Octubre/2013, director del departamento comercial y de trafico, en la empresa Aduanas Daok SL, y complemento al departamento de aduanas.

De Diciembre/2006 hasta Mayo/2008 director del departamento de logística de la Empresa Streamwind.

De Marzo/95 hasta Noviembre/2006, presto servicios dentro de la empresa EAS INTERNACIONAL ESPAÑA, S.A. (actualmente se denomina Kerry Logistics) en donde ocupó el puesto de Creación y dirección del departamento de aduanas desde la fundación de esta empresa.

Compaginando esta labor con la de operativo de transporte aéreo. (1995-2000) y dirigiendo por necesidades de la empresa el departamento de operaciones (Importación / Exportación aérea + Aduanas) durante el periodo 2001-2003.

Amplia experiencia en calculo y gestión de impuestos especiales, así como en tramites e inspecciones de productos médicos y perecederos.

Además durante los años 1999-2000, impartió clases de estadística intracomunitaria “ Sistema INTRASTAT ”, como profesor para el IMEFE, vinculado a la Comunidad de Madrid.

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.



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)