EUDE EUROPEAN BUSINESS SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

EXECUTIVE

EUDE

Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

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

del Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

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

del Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

30/ Programas expertos e Idiomas

Formación incluida con tu Programa

34/ Claustro

De EUDE

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 combinacion 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.

TOP EUDE 5 FSO RANKING

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

FT FINANCIAL TIMES

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

HAMILTON GLOBAL INTELLIGENCE

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

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Datos Clave

	EXECUTIVE
Comienzo del Máster. 3 convocatorias: marzo, junio y octubre	●
1.800 h = 72 créditos ECTS. Turno de mañana o de tarde.	●
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	●
Contenido online – Campus Virtual	●
Especialidades: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●
Clases presenciales de inglés	OPCIONAL
13 idiomas: (Inglés, Francés, Italiano, Alemán, Chino, Español y Neerlandés...).	●
Campus presencial de EUDE BUSINESS SCHOOL	●
Asistencia al Acto de Graduación en Madrid (España)	●

Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

Ventajas de nuestro Máster

El Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales pretende aportar al alumno una visión eminentemente práctica de las necesidades que tiene la empresa para internacionalizar su mercado. Internet ha conseguido que la globalización del mercado sea un hecho cada vez más necesario. A nivel empresarial ha supuesto una oportunidad no solo para las grandes multinacionales, sino también para las organizaciones que, contando con los profesionales adecuados, aspiren a acceder a mercados internacionales a corto plazo. Para poder conseguirlo es de vital importancia contar con los conocimientos necesarios en cuestiones como: Modelos de Contratación Internacional y la Tributación que mantienen; la Logística y el Transporte a escala internacional, el Comercio Electrónico y las nuevas tecnologías 2.0 o los Planes de Marketing aplicados al mercado exterior.

Con la realización del Máster el estudiante:

· Podrá asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas que se adopten en el proceso de internacionalización.

· Conocerá los procedimientos de análisis de oportunidad de negocio.

· Establecerá y controlará los elementos financieros y legales claves de la empresa.

· Gestionará óptimamente equipos de trabajo en sus diferentes áreas.

· Analizará, establecerá y aplicará las distintas estrategias y políticas de marketing, adaptadas al mercado exterior.

· Desarrollará e implementará planes de comunicación eficaces en las organizaciones.

· Facilitará la aplicación de nuevas tecnologías en las empresas.

· Se familiarizará con los procesos de globalización mundial del comercio internacional y la economía.

· Estará preparado para trabajar en el departamento de Internacional de una empresa u organización.

· Tendrá una visión, los conocimientos y las habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.

· Analizará las diferentes áreas de negocio que afectan directa y globalmente al comercio internacional.

· Conocerá las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.

· Permitirá a los profesionales actualizar y ampliar sus conocimientos.

Máster en

Comercio Internacional, Logística y Negocios

EXECUTIVE

01 / Dirección y Organización de la Empresa

02 / Estrategia de la Empresa

03 / Dirección Financiera

04 / Eficiencia Directiva

05 / Marketing, Gestión Comercial, E- Commerce

06 / Gestión Para la Internacionalización de la Empresa

07 / La Empresa ante la Exportación

08 / Selección e Investigación de Mercados Exteriores

09 / Contratación Internacional

10 / Logística y Transporte Internacional de Mercancías

11 / Financiación de las Operaciones Internacionales

1/ Dirección y Organización de la Empresa

Objetivo:

El objetivo general es aproximar al alumno a la realidad de funcionamiento y composición de las organizaciones, haciendo especial hincapié en las organizaciones empresariales. El alumno adquirirá una visión eminentemente práctica del contenido de este módulo, profundizando en las lecturas de casos prácticos y libros que se proponen, los cuales ejemplifican los contenidos de cada materia teórica impartida. Los módulos de que consta esta área de conocimiento son los siguientes:

Contenido:

· Procesos de Dirección y Gestión de la Empresa.

· Estructuras y Modelos Organizacionales en el Contexto Empresarial actual.

· Organización de la empresa. Clima Organizacional.

2/ Estrategia de la Empresa

Objetivo:

El objetivo principal de la asignatura es aplicar los conceptos estratégicos a situaciones empresariales reales. Así, al finalizar la misma, el alumno debe ser capaz de:

· Dominar el esquema de elaboración de un plan estratégico aplicado a diferentes situaciones empresariales.

· Conocer, seleccionar y aplicar las diferentes herramientas de análisis interno y externo en función de la situación.

· Implementar los diferentes planes estratégicos generados a través de un diseño interno consistente y coherente.

Los módulos de que consta esta área de conocimiento son los siguientes:

Contenido:

· Estrategia: Objetivos, Proceso Estratégico y Formulación.

· Análisis Estratégico, Implementación y Desarrollo del Plan Estratégico.

El Cuadro de Mando Integral.

3/ Dirección Financiera

Objetivo:

El objetivo de esta área es introducir al alumno en las cuestiones relacionadas con el área de la función financiera de la empresa. Se trata de un primer paso para introducir al alumno en el registro de los hechos significativos para la actividad económica de la empresa, mediante técnicas propias de la contabildad. Seguidamente se pretende mostrar al alumno técnicas de tratamiento y análisis de la información contable y técnicas de control de uso de los recursos en la actividad empresarial.

Los módulos de que consta esta área de conocimiento son los siguientes:

Contenido:

· Gestión Contable y Finanzas Operativas.

· Análisis de Información Financiera.

· Valoración de Proyectos y Empresas.

4/ 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 que le permitan interactuar adecuadamente con las personas. Por ello, el objetivo es dotar a los alumnos de un aprendizaje práctico que les permita:

· Identificar y promover las conductas relacionadas con desempeños profesionales exitosos.

· Facilitar el conocimiento y la adquisición de las competencias y habilidades directivas básicas.

· 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.

Contenido:

· Técnicas para la Toma de Decisiones, Negociación y Liderazgo.

5/ Marketing, Gestión Comercial, E- Commerce

Objetivo:

El objetivo general del área de conocimiento es conocer los fundamentos y herramientas de la Dirección Comercial, de la gestión de los recursos comerciales desde la selección y organización de los canales de venta más idóneos para nuestro producto y cliente hasta los sistemas de incentivos y herramientas de motivación del equipo de ventas. Obtener una visión global del Marketing Internacional, analizando y desarrollando diferentes aspectos de elaboración de una estrategia de negocio en los mercados internacionales. Aplicar estrategias de marketing que ayuden a planificar y organizar la comercialización internacional de cualquier producto y dotar a los alumnos de unos conocimientos básicos del marketing en medios digitales que sirvan de base para el posterior desarrollo de la actividad de e-commerce incidiendo especialmente en modelos de negocio de e-commerce de éxito con un claro enfoque al desarrollo internacional de la actividad.

Contenido:

· Gestión Comercial. El Plan de Marketing.

· Marketing Internacional.

· E-Commerce.

6/ Gestión Para la Internacionalización de la Empresa

Objetivo:

El objetivo principal de esta área es profundizar conceptos en todo lo referente a la gestión de internacionalización de la Empresa. Entorno de los negocios internacionales, su operativa, financiación y contratación. Por lo cual el participante al culminar esta fase comprenderá el que, como y cuando de:

· Realización de informe diagnóstico a una empresa para determinar su potencial de exportación.

· Comercio de productos y servicios. Las peculiaridades del Comercio Intracomunitario versus Extracomunitario.

· La UE, desde el punto de vista de actividad comercial, limitaciones y movimientos de mercancías, capitales y personas.

· Entorno económico actual de los negocios internacionales.

· Proceso de internacionalización de la empresa. Razones, ventajas y barreras ante la exportación.

· Globalización y crecimiento de los intercambios.

Contenido:

· Entorno y Negocios Internacionales.

· Gestión Operativa del Comercio Internacional*.

7/ La Empresa ante la Exportación

Objetivo:

El objetivo general de esta área es entender que la empresa exportadora diversifica sus riesgos, experimenta en el mercado mundial las diferentes variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, recogiendo del comercio internacional, toda la operativa de vender y ampliar ventas, la mejora de sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiación externa hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

Contenido:

· Organización Económica Internacional y Macroeconomía Internacional.

· Estrategias de Exportación.

8/ Selección e Investigación de Mercados Exteriores

Objetivo:

El objetivo general del apartado es obtener datos y conocimientos actualizados del entorno internacional en el que debe desenvolverse la empresa, los cuales permitan hacer un autodiagnóstico de la capacidad de internacionalización de la misma, teniendo en cuenta su valor y las razones para la internacionalización estratégica. Conocer los obstáculos con los que se va a encontrar en esa nueva etapa y manejar todas las fuentes de información necesarias, usando los recursos existentes de manera óptima.

Contenido:

· Proceso de Internacionalización*.

9/ Contratación Internacional

Objetivo:

El objetivo general de esta área es analizar los principales problemas jurídicos que se plantean en el comercio internacional, así como conocer las características esenciales de todo contrato internacional, sus cláusulas más habituales y la tipología de los contratos más utilizados en el tráfico internacional.

Contenido:

· Contratación Internacional*.

· Arbitraje Internacional.

10/ Logística y Transporte Internacional de Mercancías

Objetivo:

El objetivo general del área es adquirir las herramientas necesarias para que el alumno pueda desenvolverse en todas las actividades y funciones de la logística y el transporte internacional con el fin de adecuarse a las necesidades actuales de las empresas.

Contenido:

· Logística y Supply Chain Management*.

· Transporte internacional*.

11/ Financiación de las Operaciones Internacionales

Objetivo:

El objetivo de esta área es acercar al alumno al funcionamiento de los mercados financieros internacionales, así como transmitirles el conocimiento acerca de los distintos instrumentos financieros a los que podrán acudir para financiar sus operaciones de comercio exterior. Se mostrarán también las diferentes coberturas a las que podrán recurrir con el objetivo de minimizar el riesgo financiero y comercial de sus operaciones.

Contenido:

· Medios de Pago*.

· Mercado de Divisas. Cobertura del Riesgo de Cambio y de Tipo de Interés. Seguro de Crédito.

· Financiación a la Importación, a la Exportación y Financiaciones Especiales*.

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.

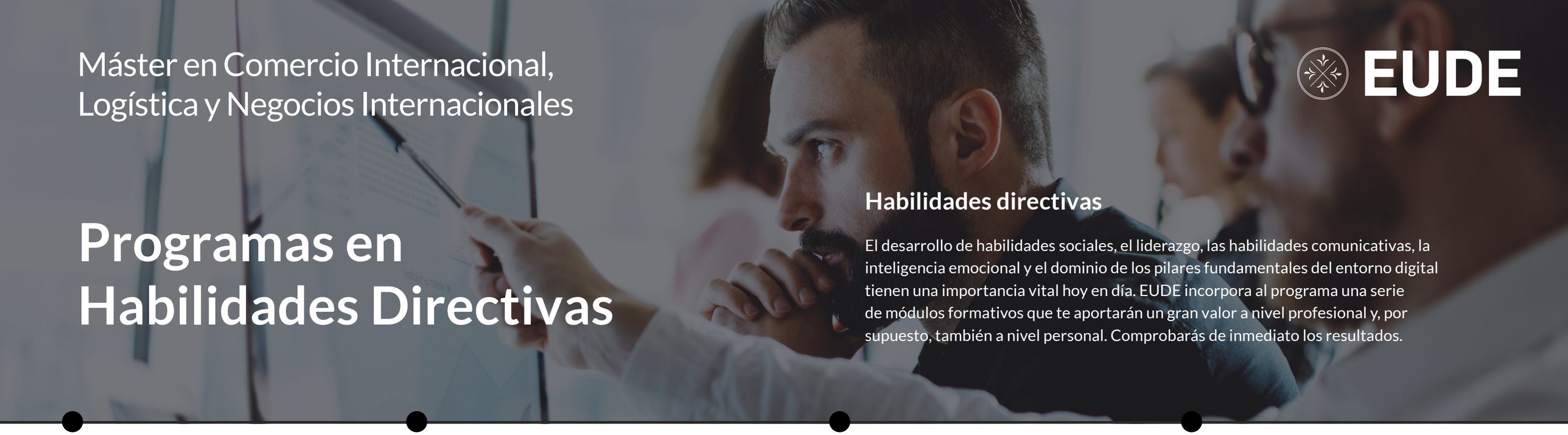
· Una oportunidad de poner valor todo lo aprendido en el programa MBA.

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.

Prácticas (solo para Modalidades Presenciales)

EUDE en su apuesta por la formación integral de profesionales, el plan de estudios presencial ofrece la posibilidad de realizar prácticas en España sin vinculación laboral, con el objeto de ampliar los conocimientos obtenidos y mejorar las capacidades y habilidades adquiridas con una experiencia real en una empresa.



Máster en Comercio Internacional, Logística y Negocios Internacionales

EUDE

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.)

3/ Soft skills (8 h.)

4/ Confianza (8 h.)

5/ Toma de decisiones (8 h.)

6/ Cómo solucionar problemas (10 h.)

7/ Asertividad y Empatía (10 h.)

8/ Resiliencia (8 h.)

9/ Productividad y foco (8 h.)

10/ Habilidades de negociación (8 h.)

11/ Aprende a pensar (8 h.)

Máster en Comercio Internacional,
Logística y Negocios Internacionales

Idiomas

Tu Máster incluye el aprendizaje de 8 idiomas.

EUDE Business School te ofrece la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. Te ofrecemos la opción de cursar diferentes idiomas a la vez. **Elige entre: Inglés, Francés, Español, Italiano, Portugués, Alemán, Chino y Neerlandés**. Dispondrás de la mejor formación Online para que tú mismo decidas cómo distribuyes el tiempo de estudio.

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.

Desde EUDE creemos firmemente en la formación 360º, queremos que todos nuestros alumnos de máster tengan un recurso adicional que les permita mejorar o complementar con una formación de un idioma con uno de los mejores métodos que existen en la actualidad en la formación online de Idiomas, ponemos a disposición del alumno una potente herramienta durante su formación para que aprovecha al máximo el tiempo que cursa en nuestra institución.

Máster en Comercio Internacional,
Logística y Negocios Internacionales

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. José Manuel Muñoz Puigcerver

Docente

Director del Máster en Comercio Internacional en EUDE Business School. Todos sus estudios los ha realizado en la Universidad CEU San Pablo. Allí ha realizado una Licenciatura en Economía, Especialidad en Economía Internacional, un Máster en Relaciones Internacionales y se ha doctorado como Doctor en Economía, Análisis Económico y Economía Aplicada. En su andadura académica ha estado en las más prestigiosas Escuelas y universidades nacionales e internacionales.

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 continuo 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. Iñaqui 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, Actualmente es Managing Partner–Jum Internacional. Estudió en la Escuela Politécnica de Madrid Msc Civil Engineer- Ingeniero de caminos, canales y puertos. Escuela Politécnica de Madrid, Civil enginner- Ingeniero Técnico de Obras públicas. Instituto Estudios Bursátiles (IEB) Executive-MBA-Mención especial Tribunal.

D. Isidro Sánchez

Docente

Doctor en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos, Bachelor in Business Administration, Staffordshire University (Reino Unido) y Titulado Superior en Marketing y Relaciones Públicas por la Escuela Superior de Dirección de Empresas, Marketing y Relaciones Externas de Madrid. MBA-Master of Business Administration, por la Universidad de Barcelona y Máster Oficial en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos. Desde el año 2009 es CEO de The Sensory Lab, empresa que lleva más de 50 años dedicada al Customer Experience y Marketing Sensorial, con presencia en más de 77 países.

D. Javier Sanz Alergui

Docente

Ingeniero de Caminos. MBA-Instituto Empresa; Máster en Comercio Exterior-EOI.

Drommer Consulting, consultoría estratégica y de riesgos en proyectos de internacionalización /CEO + VT International, desarrollo de proyectos internacionales y operaciones de trading/Consejero + CFI, asesoría comercial y financiera en proyectos de internacionalización/ Asesor de operaciones.

D. Jesús Terreros

Docente

Jesús Terreros Andréu, Estrategia, transformación y nuevos modelos de negocio digital. Transformación digital, desarrollo de nuevos modelos de negocio, gestión de medios de comunicación, sitios web transaccionales, liderazgo de equipos. Experiencia como Director General, Director Comercial y de Marketing en negocios de Internet (B2C, B2B, C2C), prensa, publicidad y medios de comunicación. Licenciado en Derecho, MBA ICADE. Actualmente es director de estrategia en el Grupo de Unidad Editorial.

Claustro

EUDE

Da. Rocío González Lanzarote

Docente

Licenciada en Derecho por la Universidad de Salamanca. Máster Gestión Comercial y Marketing en ESIC. Máster en Comercio Exterior en EXCAL Responsable del Departamento de Comercio Exterior en INCAHERSA.
Técnico de Exportaciones de EXCAL S.A. Responsable de ventas internacionales para Iberoamérica S.I.F Madrid

D. Pelayo Serrano García

Docente

Actualmente Representante ADUANERO AUTORIZADO y coordinador aduanas-trafico de AIR-PORT-TIR FORWARDERS. De 2008 -2013, director del departamento comercial y de trafico, en Aduanas Daok SL, y complemento al departamento de aduanas. De 2006- 2008 director del departamento de logística de Streamwind. De 95-2006, trabajó en EAS INTERNACIONAL ESPAÑA, S.A. (actualmente Kerry Logistics) en Creación y dirección del departamento de aduanas, compaginando esta labor con la de operativo de transporte aéreo. (1995-2000) y dirigiendo el departamento de operaciones (Importación / Exportación aérea + Aduanas) durante el periodo 2001-2003.

D. Ricardo Martínez Gormaz

Docente

Abogado. Asesoramiento jurídico a PYMEs (civil, mercantil, societario, laboral y fiscal). Especializado en contratación y fiscalidad internacional. Derecho Aeronáutico.
Docente en másters y cursos de postgrado en materia de Comercio Internacional en EUDE Business School, Cámaras de Comercio y otros organismos e instituciones. Derecho Aeronáutico.

D. Javier Ignacio Lozano

Docente

Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la University of Wales (Reino Unido), Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la UCM, máster MBA y Cursos Superiores en Finanzas, Medios de Comunicación y Comercio Internacional. Socio, administrador y director de logística en Bounty Develops, S.L. (Madrid). Socio-fundador y Administrador de Consproy, S.L., empresa de construcción y desarrollo especializada en proyectos de manufactura, logística, mantenimiento y gestión inmobiliaria. División de asesoría logística y gestión de la cadena de suministros en Locket Research. Ex Director de Relaciones Empresariales del Instituto Tecnológico Autesel de Andalucía. Profesor homologado en EOI (Escuela de Organización Industrial), Publicación de diversos libros formativos.

Claustro

D. Jacek Waszkiewicz

Docente

Área de Comercio Exterior

Licenciado en Dirección de Empresas y Marketing y MBA. Ha desarrollado su carrera profesional como Director de marketing DEI Andorra, Director de marketing y desarrollo en PCE Polonia. Responsable de marketing e investigación en ZMK Pozna y como Consultor de Marketing para varias empresas a nivel nacional e internacional.

D. Alberto Palacios

Docente

Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la UCM, Master en RR HH por la UNED y Master en Dirección de Marketing por ESIC, ha desarrollado su carrera en multinacionales del sector de Telecomunicaciones e Internet. Es socio fundador de la agencia digital 4One, especializada en comercio electrónico. Ha participado en proyectos de creación de Centros Especiales de Empleo, como Arte y Cera SL, y actividades de gestión social en la Asociación para el Desarrollo de la Pedagogía Curativa y Socioterapia de Rudolf Steiner. Se considera un 'foodie'. Actualmente es Co Fundador y Co CEO de Farmidable.

EUDE

Máster en Comercio Internacional y Dirección Estratégica

#Talent

EUDE Businness 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"

EUDE

Máster en Comercio Internacional
y Dirección Estratégica

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.

FOM
Universidad de Boyacá
Universidad Camilo José Cela
ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la Excelencia
Tecnológico de Monterrey
Universidad de Santander UDES
Universidad Piloto de Colombia
Universidad UNIVER Ser, Crecer, Saber y Dar
POLI Politécnico Grancolombiano Institución Universitaria
Universidad de Medellín
Universidad Nacional de Quilmes
UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

EUDE

Máster en Comercio Internacional y Dirección Estratégica

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.

MAPFRE · Santander · Microsoft · Telefónica

SONY · amazon · orange™ · ZARA

accenture · MEDIASETespaña. · Google · INDITEX

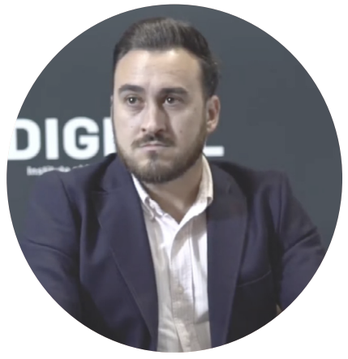
EUDE

Máster en Comercio Internacional y Dirección Estratégica

#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