

Programa Avanzado

# GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

---

Del 14 de septiembre al 1 de diciembre de 2012



makeateam  
inmark

## Programa Avanzado

# GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Un programa de especialización estructurado en 15 módulos, **10 presenciales y 5 on line**, en el que se abordan aspectos clave en el desarrollo de las habilidades directivas y estratégicas aplicables a la realidad empresarial.

Una formación de **alto nivel** en técnicas de dirección y gestión empresarial, cuyo programa está adaptado a los escenarios del siglo XXI e incluye, además de una visión estratégica de la dirección de empresas, un detallado estudio de las diferentes áreas funcionales y un análisis de las nuevas tendencias en la empresa.

El programa será impartido por makeateam inmark ([www.makeateam.com](http://www.makeateam.com)) y cuenta con un prestigioso claustro de profesores formado por profesionales con larga experiencia docente y en management, y se desarrolla con una metodología inspirada en la realidad empresarial que combina las exposiciones magistrales, el método del caso y los trabajos en grupo.

## Objetivos

- Dotar a los participantes de una visión integrada y global de la dirección general y estratégica de la empresa.
- Impulsar una actitud de iniciativa y gestión activa, vinculada a una comprensión más allá de la dualidad competencia-colaboración.
- Mejorar las competencias directivas de los participantes, tanto las vinculadas a su rol como directivos como a las vinculadas a su función de gestor de personas y líderes de equipos de trabajo.

## Dirigido a

- **Personas emprendedoras** que se propongan asumir responsabilidades de dirección en la empresa
- **Empresarios, directivos y ejecutivos** que deseen desarrollar sus conocimientos y aplicar nuevos modelos de gestión

## Metodología

El programa se desarrolla en **10 módulos presenciales** con una metodología altamente experiencial que combina el método del caso y los trabajos en grupo, con las exposiciones magistrales. Se complementa con **5 módulos elearning**, que incluyen diversos *role-play* y exposiciones de deportistas de élite especializados en habilidades directivas, quienes trasladan las lecciones del mundo del deporte al mundo de la empresa.

El «método del caso» consiste en debatir situaciones reales a las que se enfrenta una empresa concreta. A través del análisis, primero individualmente y posteriormente en grupo, se aprenderán modelos de gestión que permiten afianzar los proceso de toma de decisiones.

## Duración y Horario

La duración del programa es de **200 horas** (100 presenciales y 100 a distancia), distribuidas en 10 fines de semana consecutivos, en horario los días **Viernes de 16 a 21 h.** y los **Sábados de 9 a 14 h.** Por coincidir con festivos, no habrá docencia los días 12 y 13 de octubre, ni 2 y 3 de noviembre.

## Sistema de evaluación

El programa cuenta con un claustro de evaluación permanente. Para la obtención del diploma se requiere la calificación de apto para el proyecto final y la asistencia mínima al 80% del total de horas lectivas, tanto presenciales como on line.

# Módulos presenciales

## MÓDULO 1

### Estrategia competitiva y general del management

- Perspectiva inmediata y largo plazo
- Situaciones competitivas
- Evolución de los mercados
- Cambio organizativo
- Implantación de la estrategia
- Crecimiento de la empresa

## MÓDULO 2

### Fundamentos económicos y mercados financieros

- Entorno económico actual
- La globalización de la economía
- Mercados internacionales
- Análisis sectorial
- Análisis comparativo de empresas

## MÓDULO 3

### Análisis y planificación financiera

- Estados contables
- Análisis de estados financieros
- Situación y evolución económico-financiera
- Cash flow
- Presupuesto de tesorería

## MÓDULO 4

### Cash Management

- Organización del departamento de tesorería
- Los flujos monetarios y previsiones
- Tesorería saldo cero
- La política de inversión de excedentes
- La centralización
- Las empresas y el sector financiero
- Test de calidad bancaria

## MÓDULO 5

### Dirección de personas en las organizaciones

- El papel de las personas en las empresas
- Las personas como ventaja competitiva
- Planificación y Organización
- Formación y Desarrollo
- Valoración de puestos de trabajo
- Evaluación del desempeño
- Sistemas retributivos
- Gestión por competencias

## MÓDULO 6

### Liderar el cambio y desarrollo organizacional

- Estrategias de desarrollo en las empresas
- Gestión del cambio
- Caso “Cirque du Soleil”
- Estrategia “Océano azul”

## MÓDULO 7

### Marketing y comercialización

- Técnicas de investigación de mercados
- Dirección Comercial y sus elementos
- Marketing mix
- Estrategias de comercialización
- Elaboración del plan de marketing
- Análisis de estrategias de marketing
- Análisis planes de marketing de empresas

## MÓDULO 8

### Ética y RSC

- La ética profesional y los comportamientos éticos en la actualidad
- Estándares profesionales éticos actuales
- Políticas de conciliación

## Módulos presenciales

### MÓDULO 9

#### Global Business and Finance

- Proceso de internalización de la empresa
- Competir en entornos globalizados
- La dinámica competitiva internacional
- Operaciones financieras de comercio exterior

### MÓDULO 10

#### Presentación y evaluación del proyecto

Los alumnos organizados en equipos de trabajo tendrán que afrontar el reto de crear un proyecto empresarial en el escenario económico actual. El proyecto será tutorizado por el claustro de profesores

## Módulos elearning

#### ▪ Gestión eficaz del tiempo

Conocer técnicas y herramientas que permitan optimizar el trabajo y disponer de un sistema automatizado de prioridades de acción y organización del trabajo personal.

#### ▪ Motivación y automotivación

Crear un entorno que atienda las necesidades integrales de las personas, tanto físicas como intelectuales y emocionales, como un elemento esencial para la atracción y la retención del talento. Identificaremos los principales elementos "motivadores" y elementos "desmotivadores".

#### ▪ Gestión del estrés y de la energía personal

Adquirir recursos teóricos, prácticos y emocionales para la prevención de estrés y la ansiedad y poder hacer frente a responsabilidades personales y profesionales de manera más adaptativa.

#### ▪ Presentaciones eficaces y comunicación para influir en el público

Aborda las características que debe tener una presentación para obtener el mayor impacto posible, utilizando distintos recursos. Se practicarán algunas de las principales habilidades y trucos de un presentador.

#### ▪ Conducción de reuniones eficaces

Reflexionar sobre el uso de la reunión y adquirir los conocimientos para poder utilizarla como una herramienta de trabajo enfocada a la consecución de unos objetivos concretos.

## Claustro de Profesores

**Emilio Batlle – Director del Programa.** Cuenta con una sólida formación de postgrado en dirección de empresas, gestión económico-financiera y control presupuestario. Amplia experiencia como docente, siendo profesor visitante en programas Masters y Postgrados de diversas universidades.

**Manuel Domínguez.** Licenciado en Psicología. Como consultor ha trabajado para diversas empresas públicas y privadas, destacando por su especialización en formación en las áreas de análisis, diagnóstico y desarrollo organizacional, selección y evaluación de personal, desarrollo de directivos y coaching. Tiene una dilatada experiencia como formador en distintas universidades y escuelas de negocio como ESADE y EADA.

**Marc Eguiguren.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Ha dirigido y trabajado en proyectos de consultoría organizativa y financiera en grandes empresas, bancos y organizaciones nacionales e internacionales. Profesor en materias financieras y organizativas en diversas universidades y escuelas de negocio. Ha publicado numerosos artículos sobre gestión en las organizaciones.

**José Luis Orts.** Licenciado en Psicología y Máster en Dirección de Recursos Humanos. Experto en cultura organizacional, gestión por competencias y procesos de cambio en las organizaciones. Ha dirigido y desarrollado proyectos de desarrollo directivo para mandos superiores en empresas de diversos sectores.

**Carlos Narvarte.** Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Lima (Perú), con postgrado en dirección comercial, gestión de recursos humanos y consultoría de negocios. Cuenta con una sólida experiencia en marketing y dirección de empresas de consumo. Durante su carrera profesional, ha combinado su actividad laboral con diversas intervenciones de docencia en temas de su especialidad.

**Josep Isern.** Diplomado en la Escuela Universitaria de Estudios y Máster en Dirección de Marketing. Amplia experiencia en la dirección comercial y de marketing en empresas multinacionales del sector editorial y de distribución de gran consumo, compaginando ésta con su faceta como consultor organizacional

## Matrícula e inscripciones

- Miembros adscritos a asociaciones empresariales de LA SAFOR: 2.500 € (Si la pre-inscripción se realiza entre junio y julio de 2012, el costo de matrícula será de 2.100€ Importe pre-inscripción 210€)
- Otros participantes: 2.800 €

La Dirección del programa evaluará las solicitudes presentadas antes de la inscripción definitiva del alumno. Las solicitudes de pre-inscripción se realizarán, preferentemente, a través de correo electrónico, enviando la ficha de inscripción sita en [www.nws4.org](http://www.nws4.org) al buzón: [padesafor@grupoinmark.com](mailto:padesafor@grupoinmark.com). Las plazas se cubrirán por riguroso orden de inscripción, dando prioridad a los miembros adscritos a las asociaciones empresariales de LA SAFOR. En caso de no alcanzar un mínimo número de alumnos, la organización se reserva el derecho de no realizar el curso.

## Bonificación

El importe del programa es susceptible de bonificación a través de la Fundación Tripartita para los trabajadores asalariados que coticen a la Seguridad Social por el concepto de formación profesional. La gestión de la bonificación se realizará por la organización del Programa de forma gratuita, siendo necesario realizar la tramitación 7 días antes del comienzo de la actividad. El monto máximo susceptible de bonificación es de 2.100€

## Financiación

Posibilidad de financiación 100% durante 12 meses sin intereses (sujeto a aprobación). Más información [economica@nws4.com](mailto:economica@nws4.com)

## Cancelaciones

En su caso, será imprescindible notificar la baja tres días antes del inicio del programa para tener derecho al reembolso del importe total satisfecho. A partir de esta fecha, y hasta las 16 h. del día laborable anterior al inicio del programa, sólo se reembolsará el 50% del importe total de la matrícula. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad no tendrán derecho a devolución.

## Más información:

Tel: 93 217 1170 / Fax: 93 238 4749

email: [sandra.martinez@grupoinmark.com](mailto:sandra.martinez@grupoinmark.com)

[www.nws4.org](http://www.nws4.org)



## NWS4 Networking Safor

 [www.nws4.org](http://www.nws4.org)

 Networking Safor

 @NetworkingSafor

 NWS4 | Networking Safor

 NWS4

 NWS4 | Networking Safor

 Networking Safor

