

Algunas de las empresas cuyos profesionales han cursado el MBA Executive:

Aitana SBS	Fibanc	Palacio Congresos
Alcan Packaging Alzira	Fracarro Ibérica	Pedro Martínez Cano
Alhena Ingeniería	Gary Weiss Inc.	Pescados Calpdenia
Andreu Barberá	Greco S.A.	Polymerland Guzman
Andreu Est.	Grupo Eurotabaco	PPG Ibérica
Auta	Grupo Nisa	Previsora General
Bancaja	Grupotec	PriceWaterhouseCoopers
Cap Gemini & Ernst and Young	Hamann Internacional	Prodevelop
CCS	Hijos Angel Ballester	Radio Castilla
Cecauro	Ibercaja	Real Promociones
Celestica Valencia	Iberdrola	RTV
Cesser comunicaciones	Indra	Safraga
Cisspraxis	Industrias Químicas IVM	Schering Plough
Cit Developement	Inforport Valencia	Sidmed
Colebega	Ingeniería Díez Cisneros	SP Berner
Consellería Medio Ambiente	Isamar	Sumpa
Consellería Turismo	Isobox systems	Talleres A Villajos
Consum	Jamaica Coffee	Tissat
Coperfil Group	KPMG	Uría Menéndez
DHL	Maprice	Valimex
Diputación de Valencia	MB Irametal	Vodafone
Estampaciones Moyma	MB levante	Vossloh
Estudio jurídico Ruiz & Sánchez	Medtronic Ibérica	
Fermax Sistemas	Nabersa	

Algunos de los componentes del cuadro docente

Director del master: Ignacio Escrivá. ignacio.escriva@ucv.es

David Alpuente	Socio Director	Alper
Pedro Alonso	Director	Nordkapp
Antonio Antón	Director Gerente	Ford España
Pedro de Castro	Consejero Delegado	Aitana SBS
Ignacio De Miguel	Director Gerente	MB Irametal
Roberto Dubón	Director División	Sopra Profit
Damián Frontera	Presidente	Redit
Juan Manuel García	Director General	SGR Valencia
Juan Luís Garrigós	Sócio Director	Stemper
Vicente Gascó	Director RRHH	Halcón Cerámicas
Pedro Antonio Gil	Socio	Cuatrecasas
Juan Grima	Director Valencia	Cuatrecasas
Tomás Guillén	Director	Grupo Ifedes
Isabel Máñez	Gerente	Consultores Empresa Familiar
Vicente Mompó	Director Eurventanilla	Camara Comercio de Valencia
Francisco Monterde	Senior	Abogado laboralista
José Manuel Moret	Sócio	Intrea consultores
Iñigo Parra	Director General	Vossloh
María Pocoví	Directora Marketing	Primer Grupo
José Miguel Salazar	Director General	Salazar y De Castro
Juan Sapena	Director ejecutivo	INEDE
Daniel Torrán	Director RRHH	Pavasal
Alfonso Zamorano	Presidente	DHL Valencia



inede  
INSTITUTO DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA



Premio "Economía 3" - 2007  
Mejor Trayectoria Formativa

Más información en:

INSTITUTO DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA  
Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir"  
Sede de San Juan Bautista  
C/ Guillem de Castro, 175 - 46008 Valencia  
Teléfonos: 96 315 31 30 / 96 363 74 12 (Ext. 32000)  
Fax: 96 391 98 27  
www.inede.es - inede@ucv.es



Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir



inede  
INSTITUTO DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA

# Executive MBA

## Executive Master in Business Administration

9 Edición - 2010



Patrocina:



Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir



### ■ VALORES Y OBJETIVOS - El crecimiento personal

El **Executive MBA** del Instituto de Estudios de la Empresa **INEDE** de la Universidad Católica de Valencia, San Vicente Mártir, en su **9 edición**, persigue identificar y reflexionar sobre los procesos de cambio que se están produciendo, sus impactos y la forma de obtener ventaja de los mismos.

Así el **Executive MBA**, enfoca sus actividades hacia el desarrollo de habilidades que faciliten el éxito y/o sacar ventaja de asuntos tales como:

- Los procesos de globalización y la aparición de economías emergentes
- Las tecnologías disruptivas y su capacidad de transformación.
- El uso de las nuevas tecnologías, sus impactos y posibilidades.
- Los nuevos paradigmas de gestión y modelos de gestión corporativa.
- Las implicaciones de una economía sostenible y la Responsabilidad Social Corporativa.
- Los nuevos instrumentos financieros.
- La robotización y los nuevos sistemas de producción.
- Las exigencias de la gestión logística integral.
- La gestión de marca y las nuevas formas de dar valor al cliente.
- La innovación como mecanismo de creación de valor y competitividad.
- Las nuevas fronteras de la calidad.
- La gestión de equipos de trabajo y la dirección de personas.
- Y fundamentalmente el desarrollo de las habilidades personales y directivas que el nuevo entorno exige.

### ■ DESTINATARIOS - Los que aspiran a lo mejor

Este **MBA** se ha diseñado para atender las necesidades formativas de los profesionales con experiencia que deseen actualizar, expandir o profundizar sus conocimientos, compartiendo las sesiones con otros profesionales de sus mismas inquietudes y el excelente grupo de profesionales seniors que compone el cuadro docente del **INEDE**.

### ■ ESTRATEGIA - Hacer crecer a los profesionales y dar valor a las empresas

Al efecto de poder atender los diferentes motivos para realizar el **Executive MBA** del **INEDE**, el master da valor, en sus actividades, tanto a los que buscan mecanismos para la mejora de la gestión de las empresas, como a aquellos otros que tienen su meta puesta en el crecimiento personal como profesional y directivo.

Por ello las actividades en este **MBA** se enfocan en:

- La actualización, ampliación y puesta al día de conocimientos, y de las técnicas emergentes para atender a los problemas.
- El desarrollo de las habilidades de gestión.
- El desarrollo de la visión integrada de la empresa y de su relación con un entorno cambiante.

El mismo hace uso de una metodología de transmisión de conocimientos basada en:

- La creación de un entorno físico y emocional que favorezca la socialización de los conocimientos entre profesionales.
- Utiliza profusamente el "método del caso"
- Trabaja tanto los conocimientos como las técnicas y habilidades.
- Exige de todos los asistentes un alto nivel de participación e interactividad con el cuadro de profesionales seniors que dirigen las sesiones.

### ■ CALENDARIO Y HORARIO - La distribución del esfuerzo y dedicación

El curso, de un año de duración, se desarrolla en las nuevas instalaciones del **INEDE**, ubicadas en el centro de Valencia contando con parking propio.

Las actividades presenciales del master tienen lugar en sesiones lectivas de viernes tarde de 16:30 a 21:00 horas, y de sábados por la mañana de 9:30 a 14:00 horas, con el siguiente calendario y distribución de los módulos.

- Sesión de Acogida: Diciembre de 2009
- **A. I** Estrategia y organización. Los retos de gestión: 16 de enero a 21 de febrero.
- **A. II** Desarrollo Personal y Capital Humano: 27 de febrero a 24 de abril.
- **A. III** Finanzas: 25 de abril a 05 de junio.
- **A. IV** Marketing y mercados: 6 de junio a 11 de julio.
- **A. V** Operaciones y logística: 11 de septiembre a 17 de octubre.
- **A. VI** Innovación y Tecnología: 23 de octubre a 21 de noviembre.
- **A. VII** Control de gestión: 27 de noviembre a 5 de diciembre.
- Presentación de Proyectos: 11 y 12 de diciembre.

Complementariamente, los viernes se organizan, antes de las actividades docentes, unos cafés coloquio en los que en un entorno distendido se discuten temas económicos de actualidad.

Para el desarrollo de las adecuadas habilidades de relación y el logro del adecuado ambiente de trabajo se han programado dos sesiones "Out door" en las que se trabajan técnicas de "Team building".

Por otra parte, a lo largo del curso existen otras actividades con notorios profesionales y empresarios de la Comunidad Valenciana, en la que se abordan relevantes temas de actualidad.

### ■ ACCESO - La forma de integrarse

Para acceder al Master habrá que superar un proceso de selección mediante entrevista con el Director del programa así como acreditar que se reúnen las condiciones exigidas.

El importe del **Executive MBA**, que es de **9.500,00 Euros**, se distribuye entre la reserva de plaza (un 30 % del importe total) y el resto mediante pagos mensuales.

El Instituto de Estudios de la Empresa **INEDE** de la Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir mantiene convenios con diversas entidades, a fin de se puedan financiar estas cantidades.



### ■ PROGRAMA - Las materias que te darán valor

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO I: Estrategia y organización. Los retos de gestión** El curso, de un año de duración, se desarrolla en las excelentes.

- La empresa como un sistema. "Pensamiento sistémico"
- Las tendencias del entorno socio-económico y la respuesta al entorno cambiante.
- Los principios de la economía global.
- Sostenibilidad y Responsabilidad Social de la Empresa
- El nuevo paradigma de gestión de empresas.
- Herramientas de análisis estratégicos y Plan Estratégico.
- Las nuevas tendencias en la organización de empresa.
- Aspectos jurídicos legales de la gestión y el directivo.
- La gestión de la empresa familiar.
- Talleres de trabajo de planificación estratégica

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO II: Desarrollo Personal y Capital Humano.**

- Habilidades para las relaciones interpersonales. Asertividad
- Liderazgo y estilos de dirección
- Motivación y valores laborales.
- Planificación de Recursos Humanos. El ciclo de desarrollo de la persona.
- Reclutamiento, selección de personal y formación.
- Gestión del desempeño y Política retributiva.
- Gestión del cambio y Comunicación interna.
- Gestión del tiempo, Dirección y participación en reuniones.
- Inteligencia emocional. Resolución de conflicto y técnicas de negociación.

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO III: Finanzas.**

- Introducción al módulo y fundamentos contables.
- Conceptos contables y financieros
- Diagnóstico económico-financiero.
- Gestión de finanzas a Corto Plazo.
- Gestión de finanzas a Largo Plazo. Inversión y .
- Gestión de finanzas a Largo Plazo. Financiación.
- Planificación financiera a corto plazo y gestión de tesorería.
- Valoración de empresas.
- Instrumentos financieros avanzados. Plan estratégico financiero.
- Fiscalidad de la empresa.

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO IV: Marketing y Mercados.**

- La empresa y el marketing estratégico.
- Segmentación y relación con el cliente y el marketing mix
- Acercar mis productos al cliente
- La organización, control y retribución de la fuerza de ventas
- Marketing relacional, CRM, DW y DM.
- Marketing de Servicios
- "Branding", "Clienting" y fidelización y
- Venta estratégica
- La internacionalización de la empresa. Aprender a colaborar: el Networking.
- Contratación internacional, medios de pago internacionales.
- Nuevas herramientas de acceso a los mercados exteriores.

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO V: Operaciones y logística.**

- Organización y distribución de la producción.
- Las técnicas del Lean Production, Just-in-time, SMED, Kanban, Kaizen...
- Reingeniería de procesos y Gestión de la calidad. Modelo EFQM y 6Sigma.
- La cadena logística y la logística inversa.
- Gestión de aprovisionamiento, logística de almacenes y de transportes.

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO VI: Innovación y Tecnología.**

- La innovación y creación de valor. La innovación en las organizaciones.
- Herramientas de gestión de la innovación. Gestión de proyectos.
- Sistemas de desarrollo de la creatividad y el paradigma de la innovación.
- Los ERPs como sistema nuclear
- Tecnologías de la conectividad e internet.
- Las nuevas tecnologías en la cadena logística, el marketing los clientes.
- Gestión del conocimiento.

■ **ÁREA DE CONOCIMIENTO VII: Control de gestión.**

- Contabilidad de costes.
- Dirección por objetivos y presupuestos.
- Planificación estratégica y económica financiera a largo plazo.
- Modelos y sistemas de gestión. Cuadro de mando y Balanced Score Card.
- Visión global del control en la empresa.
- Talleres de trabajo de control estratégico.