

ESADE
Business School

E

PLD[®]

Programme
for Leadership
Development

Deloitte.

www.exed.esade.edu

**Executive
Education**

Programa
de Dirección
General



BIENVENIDO

Programme for Leadership Development. PLD® de ESADE

Executive Education

YOUR PARTNER
FOR GLOBAL
LEARNING

OBJETIVOS Y BENEFICIOS DEL PROGRAMA

El objetivo fundamental del programa es el desarrollo integral de los conocimientos y competencias de los directivos participantes con el fin de permitir una mejora sustancial en el proceso de consecución de sus retos profesionales.

EL PROGRAMME FOR LEADERSHIP DEVELOPMENT - PLD® LE PERMITIRÁ

- Comprender las claves del entorno así como los efectos que estos factores externos tienen en la marcha de la empresa.
- Obtener una visión estratégica global de la dirección general y un foco de implementación basado en el liderazgo.
- Conocer las funciones clave dentro de las organizaciones y cómo éstas se interrelacionan. El PLD® es un programa de participación multisectorial y multifuncional donde los participantes se benefician de una gran riqueza de experiencias e ideas de otras industrias y áreas dentro de la empresa.
- Desarrollar las competencias directivas de forma individualizada para la gestión eficiente de equipos, el ejercicio del liderazgo y la toma de decisiones ganadoras.
- Adquirir competencias y herramientas de gestión del cambio para la implantación exitosa de las decisiones tomadas.
- Acceder a una red profesional de más de 48.000 antiguos alumnos y a un foro de debate y reflexión sobre conceptos de gestión, tanto durante el programa como a posteriori.



“

“Mi formación académica en gestión empresarial es de hace años. Necesito ponerme al día en nuevos conceptos, herramientas y metodologías de gestión”.



PARTICIPANTES

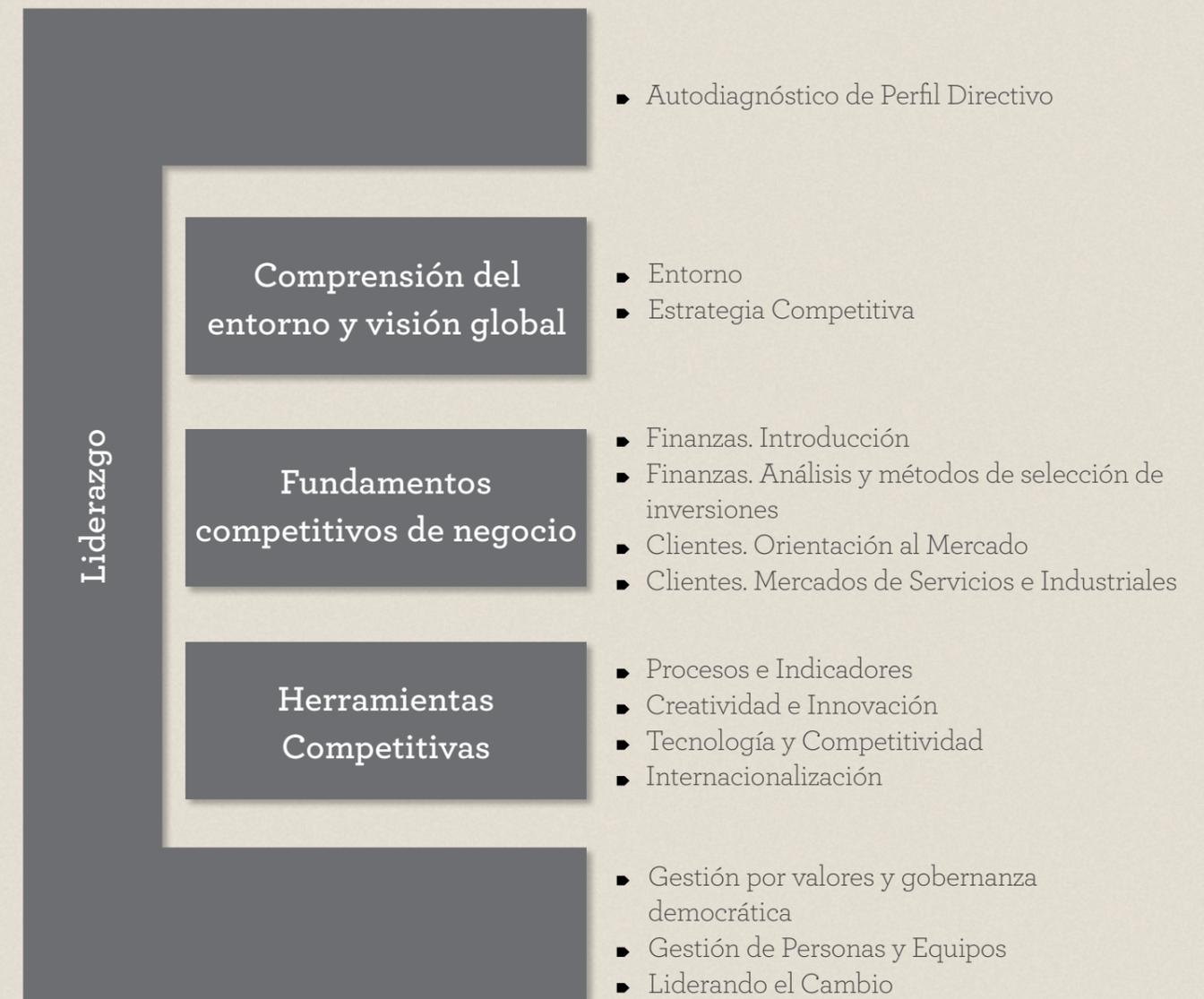
Nuestra experiencia nos ha demostrado que el PLD® de ESADE acelera el desarrollo profesional de los ejecutivos y resulta esencial en una gran variedad de casos:

- ▶ *“Soy responsable de un área funcional y me gustaría tener una mejor comprensión del conjunto de la gestión de una empresa”.*
- ▶ *“Mi objetivo profesional es dar el salto a otra posición funcional o a un puesto de dirección general y necesito una visión más global sobre el conjunto de la empresa”.*
- ▶ *“En mi empresa necesitamos aumentar el crecimiento, explorar nuevas áreas de negocio o nuevos mercados”.*
- ▶ *“Mi formación académica en gestión empresarial es de hace años. Necesito ponerme al día en nuevos conceptos, herramientas y metodologías de gestión”.*
- ▶ *“Me gustaría poder dedicar un tiempo fuera del día a día de mi trabajo para aprender, interactuar y reflexionar sobre cuestiones de gestión empresarial”.*



Contenidos

Conceptualización del programa



El programa tiene una duración de 200 horas, de las que 120 son presenciales y 80 en formato e-learning.

LIDERAZGO

Los recursos humanos son un componente fundamental en el éxito de las decisiones de inversión y desarrollo de las organizaciones. Actualmente, un factor decisivo de toda empresa consiste en conseguir un capital intelectual y ejecutivo óptimo. Para ello, identificaremos los elementos claves que permiten la dirección eficaz de las personas y la gestión eficaz de los equipos, así como el desarrollo de los comportamientos asociados al éxito en el ejercicio de la dirección.

ANÁLISIS Y VISIÓN DEL ENTORNO

La complejidad económica nacional e internacional provoca que, cada vez y en mayor medida, la estrategia de las empresas esté supeditada a la evolución de la coyuntura macroeconómica. En esta sesión se realiza un análisis de la situación económica internacional actual: países y globalización, desequilibrios globales, la tensión financiera y económica global y el impacto de los cambios en la zona euro y en la economía española.

ESTRATEGIA COMPETITIVA

El objetivo de este módulo es aportar al directivo una visión global de la empresa y mejorar su capacidad para relacionarla con las diferentes funciones y divisiones de la organización, facilitando la toma de decisiones que la proyecten competitivamente hacia el futuro. Se reflexiona sobre las herramientas para valorar capacidades internas de la empresa y seleccionar las opciones estratégicas más apropiadas en un entorno global.

ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Esta sesión proporciona al participante una visión avanzada del análisis económico-financiero empresarial, así como un desarrollo en profundidad de las técnicas y políticas necesarias para la planificación del resultado y la gestión de la tesorería.

SELECCIÓN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Análisis de la creación de valor en las decisiones financieras a largo plazo. Tras una introducción a los conceptos básicos de las operaciones financieras, se aborda la metodología de selección de inversiones con el objetivo de maximizar el valor de la empresa.

CLIENTES Y ORIENTACIÓN AL MERCADO

Actualmente la dirección de marketing en la empresa no sólo requiere conocimientos, sino una actitud permanentemente abierta hacia los cambios y tendencias que puedan producirse en el mercado. Estas sesiones aportan al participante un marco estructurado con las herramientas y elementos que configuran el Plan de Marketing y además estimulan su capacidad de análisis y diagnóstico con la premisa de la

orientación al mercado. Este conjunto de sesiones, tanto individuales como en grupo, aportan al directivo herramientas eficaces para el desempeño de las funciones directivas y de liderazgo, a través de una variedad de métodos de evaluación diseñados para revelar sus intereses, competencias, valores y conocimientos.

PROCESOS E INDICADORES CLAVE

Responsable de la mayoría de las actividades que se llevan a cabo en la empresa, la función de operaciones es, de entre todas las áreas que la componen, la que emplea a la mayor parte de las personas y activos de la compañía y la principal responsable de la calidad de lo que la empresa comercializa. El objetivo fundamental de esta sesión es entender cómo desde el área de operaciones contribuimos a que nuestras compañías alcancen los objetivos que se marcan, explicando en qué consiste la estrategia de operaciones y cómo se relaciona con la de negocio.

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Esta materia analiza nuestra capacidad creativa para una adaptación mucho más proactiva a un entorno cambiante. Esta sesión aborda uno de los mayores retos al que se enfrentan las organizaciones: analiza con profundidad las fuentes de donde se nutren las empresas para obtener ideas innovadoras. Utilizando el Design Thinking como enfoque metodológico, se parte de la observación de la persona dentro de su contexto para identificar nuevas oportunidades de negocio.

TECNOLOGÍA Y COMPETITIVIDAD

El objetivo de estas sesiones es mostrar las nuevas oportunidades, las amenazas y los retos que proporcionan los sistemas de información y las tecnologías de la información y de la comunicación, tanto desde el punto de vista de la propia empresa como desde su influencia decisiva en las nuevas dinámicas de mercado y su aplicación en la cadena de valor.

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

El objetivo de esta sesión sobre geopolítica es ofrecer una visión general de la nueva ordenación del sistema internacional y de sus actores para saber evaluar algunas de las consecuencias tecnoeconómicas, sociopolíticas y culturales que se derivan. Conocer los intentos de construcción de nuevos paradigmas para comprender el sistema internacional.





Reconocimiento Internacional. ESADE en los Rankings

“ESADE es una escuela de negocios reconocida en todo el mundo por la gran calidad de todos sus Programas”.

De hecho, se trata de la primera escuela de negocios en España y una de las escasas en Europa acreditadas por las tres organizaciones de formación directiva de más prestigio en todo el mundo: AACSB International, EQUIS, el galardón otorgado por la European Foundation for Management Development (EFMD) y la británica Association of MBAs (AMBA). Pero, por encima incluso de las posiciones destacadas en los rankings, el reconocimiento que realmente nos avala es el de los más de 48.000 antiguos alumnos en todo el mundo que ocupan puestos de responsabilidad en empresas y organismos, tanto públicos como privados. Ellos son, sin duda, nuestra mejor recompensa.

4^a del Mundo en *Programas Custom*,
según el último ranking de *Financial Times*
(Mayo 2013)

4^a del Mundo en *Executive Education*,
según el último ranking de *Financial Times*
(Mayo 2013)

9^a del Mundo en *Open Programs*,
según el último ranking de *Financial Times*
(Mayo 2013)

PROFESORADO

Un equipo docente que vive la realidad empresarial

Uno de los principales activos del profesorado reside en saber aplicar la teoría a la realidad del día a día empresarial y a la orientación a resultados.

El equipo docente está formado, además del profesorado de ESADE Business School, por altos directivos y consultores, inmersos constantemente en negociaciones, proyectos *start-up*, fusiones, negociaciones, consejos de administración o *coaching* para directivos.

Pedro Armangué Caralps

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Programa Internacional de Management Leonard N. Stern School of Business (Universidad de Nueva York).

Fernando Ballabriga Clavería

Director y profesor del Departamento de Economía de ESADE. Doctor en Economía (Universidad de Minnesota).

Josep Lluís Cano Giner

Profesor del Departamento de sistemas de información de ESADE. MBA por ESADE.

Jaime Castelló Molina

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. MBA por ESADE.

Ángel Castiñeira Fernández

Director y Profesor del Departamento de Ciencias Sociales. Profesor del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctor en Filosofía y Ciencias de la Educación.

Jordi Fabregat Feldsztajn

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-URL).

Xavier Gimbert Ràfols

Director y profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE).

Miguel Ángel Heras Forcada

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-URL).

Jaume Hugas Sabater

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Estudios de postgrado en Stanford, Darden y Olin Business School.

Jordi Molina Capella

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Programa Internacional de Management (HEC, París).

Pedro Parada Balderrama

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-URL).

Beatriz Soler Bigas

Profesora asociada del Departamento de Dirección de Marketing. Doctora en Psicología (Universidad de Barcelona).

NOTA: Puede consultarse los CV del profesorado en www.esade.edu/profesores.



MODELO DE APRENDIZAJE

Plural, dinámico e interactivo

ESADE Business School ha permanecido fiel a dos principios de la educación empresarial: la convicción del enriquecimiento de un marco de pluralidad metodológica e innovación tanto en herramientas pedagógicas como en contenidos. El Programme for Leadership Development - PLD®, alineado con esta misma filosofía, consigue una experiencia de aprendizaje completa, basada en la fórmula del **Blended Learning**, que combina diferentes métodos y recursos, tanto presenciales como virtuales.

La formación en el aula se desarrolla mediante clases en las que los participantes pueden exponer y debatir conceptos clave de gestión. Con el fin de asegurar el mayor impacto y la mayor eficiencia formativa, el equipo docente utiliza **diversas herramientas pedagógicas** adaptadas a la realidad de cada concepto y materia tratada: clases magistrales, casos y mini casos, ejercicios prácticos y de simulación, rolplaying, análisis de videos, etc.

Tras el **autodiagnóstico de perfil directivo** en el preprograma, cada participante, ayudado por un mentor individual, definirá un **plan de desarrollo personal** a lo largo de tres sesiones virtuales siguiendo el modelo clásico de talento. Elaboración de objetivos y planes de acción, aplicación concreta en la realidad cotidiana del directivo, valoración del grado de efectividad y ajustes subsiguientes para volver a iniciar el ciclo de mejora.

Con el **simulador de gestión del cambio**, los participantes ponen en práctica, en un entorno controlado y trabajando en equipo, diferentes tácticas de gestión del cambio, visualizando su impacto en los distintos *stakeholders* y tratando de movilizarlos a favor de la iniciativa de cambio propuesta.

Por último, el nivel de excelencia que el programa se propone alcanzar exige la predisposición a un **trabajo académico riguroso tanto individual como en equipo**. Por eso, es imprescindible que cada participante dedique al trabajo personal el tiempo suficiente para la lectura y preparación de los casos y ejercicios determinados por cada docente.



La Metodología del PLD® (*Doing-Knowing-Being*)

Pre-Programa

Virtual

- Auto Diagnóstico de perfil directivo

Programa

Presencial/Virtual (15 sesiones)

- Simulador de gestión del cambio
- Ejercicios y casos prácticos individuales y en grupo
- *Networking*
- Casos
- Conferencias
- *Mentoring* y seguimiento individualizado virtual

Post-Programa

Virtual

- Seguimiento de la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridas tras al menos 6 meses de la realización del curso.



Campus Barcelona - Pedralbes

Av. d'Esplugues, 92-96
08034 Barcelona (Spain)
T. +34 932 806 162
F. +34 932 048 105

Campus Barcelona - Sant Cugat

Av. de la Torreblanca, 59
08190 Sant Cugat, Barcelona
T. +34 932 806 162

Campus Madrid

Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
T. +34 913 597 714
F. +34 917 030 062

Campus Buenos Aires

Av. del Libertador, 17.175
Beccar - San Isidro
B1643CRD Argentina
T. +54 11 4747 1307

www.esade.edu

www.esade.edu/exed

facebook.com/esadebs

twitter.com/esade

Actualizado para la impresión. ESADE
se reserva la capacidad de introducir
modificaciones en el programa.

Valencia

Edificio Europa
Av. de Aragón, 30
46021 Valencia
T. +34 963 070 900
F. +34 963 070 960

Alicante

Maisonnavé, 28 bis
03003 Alicante
T. +34 965 921 770
F. +34 965 228 967

Murcia

Av. Teniente Montesinos, 10
Edificio Torre Godoy, Planta 10
30100 Murcia
T. +34 968 270 910
F. +34 968 270 911

www.deloitte.es

Inspiring futures



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources

Cert no. www.fsc.org
© 1996 Forest Stewardship Council

Esperamos que este folleto haya superado sus expectativas. Por favor, tenga en consideración el medio ambiente y reciclelo al finalizar su lectura. Para copias adicionales o para consultar el catálogo interactivo, por favor visite www.esade.edu



Escanea este código QR con tu *smartphone* y descubre más información sobre el programa.

PLD®

Programme for Leadership Development

**Executive
Education**

Programa
de Dirección
General

LUGAR DE REALIZACIÓN

Valencia

Hotel The Westin Valencia, Amadeo de Saboya, 16.
46010 Valencia. Tel. + 34 963 625 900

www.westinvalencia.com

La última sesión se realizará en el Campus de ESADE Barcelona.

MATRÍCULA

Miembros de ESADE Alumni y clientes de Deloitte tendrán un descuento en la matrícula.

Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas empresas que inscriban varios participantes en el mismo programa o en varios programas dentro del mismo año académico.

El importe incluye la enseñanza, el material docente y los servicios de restauración. Los gastos de desplazamiento y alojamiento de los participantes durante su estancia en Barcelona para la realización de la última sesión no están incluidos.

El PLD® es un programa título propio de la Universidad Ramón Llull y ESADE, que te permite acceder a bonificaciones PIF (Permiso Individual de Formación) no excluyente de cualquier otra bonificación de la Fundación Tripartita.

VALENCIA. FEBRERO - JUNIO 2015

DURACIÓN Y CALENDARIO

Del 24 de febrero al 2 de junio de 2015

Clases quincenales. Martes y miércoles de 9 a 14 h y de 15.30 a 18.30 h

FEBRERO 2015

							1
2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28		

MARZO 2015

							1
2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	
30	31						

ABRIL 2015

		1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30				

MAYO 2015

					1	2	3
4	5	6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	16	17	
18	19	20	21	22	23	24	
25	26	27	28	29	30	31	

JUNIO 2015

1	2	3	4	5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	
29	30						

 Clases en Valencia
 Clases en Barcelona

PARA MÁS INFORMACIÓN

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión dirigiéndose a :

VALENCIA

Pilar Balaguer
pbalaguer@deloitte.es
Tel. +34 963 070 900

