

XX EDICIÓN

MBA EXECUTIVE



¿ESTÁS PREPARADO
PARA **SER LÍDER?**

AQUÍ TIENES LA CLAVE
DEL ÉXITO

PROGRAMA ON LINE
660 h.

CONVOCATORIAS
octubre | febrero | mayo

Vértice Business School (Uniactiva.com) ocupa una posición destacada en la formación empresarial, con una implantación geográfica a nivel nacional fruto de su experiencia a lo largo de los años. Cuenta con más de 1.000.000 de antiguos alumnos.

Entendemos la formación como un paso a la mejora en el empleo consiguiendo una clara ventaja competitiva.

El MBA Executive responde a los mayores niveles de exigencia que los directivos y empresarios deben hacer frente en su día a día. Prima la flexibilidad, gracias a su formato puede ser cursado desde cualquier lugar y facilita a sus participantes compatibilizar su formación con su agenda profesional y familiar, sin necesidad de desplazarse.

Vértice Business School tiene una visión basada en los siguientes principios:

- **Excelencia Académica**
- **Gestión eficiente**
- **Crecimiento y diferenciación**
- **Vinculación empresarial**

OBJETIVOS

El **Programa Master MBA Executive** de **Vértice Business School** tiene como principal objetivo formar ejecutivos para el siglo XXI, líderes capacitados para el desarrollo de sus funciones dentro de la complejidad de los aspectos tecnológicos, de marketing, recursos humanos, financieros en un mundo cada vez más competitivo. Fomentando las aptitudes y capacidades para tomar decisiones, trabajar en equipo, liderar proyectos y personas, analizar situaciones y adquirir un espíritu emprendedor. Gracias a la formación global en todas las áreas de la empresa, el alumno obtendrá un dominio de las técnicas y herramientas específicas de gestión en todas las áreas empresariales.

METODOLOGÍA

La metodología del **Programa Master MBA Executive** se basa en el método del caso, certificado a partir de la experiencia de la Harvard Business School y de las principales Escuelas de Negocio del mundo. En él adquiere una gran relevancia el trabajo colaborativo en equipo, así como el esfuerzo individual para adquirir los conocimientos prácticos a través de:

- Casos prácticos basados firmemente en la realidad empresarial.
- Videoconferencias con expertos consagrados en la materia.
- Investigación.
- Simulaciones.
- Workshop con docentes altamente cualificados.
- Enseñanza interactiva, herramientas multimedia facilitadoras del estudio y asimilación de contenidos.
- Pruebas de autoevaluación que permiten verificar la asimilación de contenidos.
- Actividades extraordinarias programadas.

Se trata de un **MBA online**, cuya metodología se basa en un uso extensivo de tecnologías de la información, creando un entorno de aprendizaje, activo, próximo y colaborativo en el campus virtual, combinando la flexibilidad online con las ventajas didácticas de elementos propios de la presencialidad (videoconferencias, clases magistrales, etc). Las mismas tecnologías que se utilizan en el mundo de los negocios.

Todos esos factores hacen del **Programa Master MBA Executive** un programa de características diferenciadas.

EXMBA, FASE I**215H.****CONTABILIDAD FINANCIERA**

Introducción a la contabilidad. Compra y venta de mercaderías. Ingresos y Gastos. Proveedores, acreedores, clientes y deudores del tráfico. Periodificación. Inmovilizado y amortizaciones. Valores negociables. Provisiones.

ENTORNO ECONÓMICO

Modelo de Flujo circular e indicadores. Demanda Agregada. Mercado de activos. Doble ajuste de los mercados: Oferta y Demanda agregadas. Problemas económicos.

HABILIDADES DIRECTIVAS

Estilos de Dirección. Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones. Gestión del cambio. Gestión de conflictos. Negociación.

DIRECCIÓN DE MARKETING I

El marketing dentro de la estrategia empresarial. El marketing y la dirección comercial de la empresa. Investigación comercial y segmentación. Políticas de producto y precio.

DIRECCIÓN DE RR.HH. I

Selección. Formación. Retribución. Motivación.

GESTIÓN EMPRENDEDORA I

Creación de empresas. Estructura del Plan de Negocio. Fases y programa de realización.

EXMBA, FASE III**220H.****DIRECCIÓN FINANCIERA II**

Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple. Planificación financiera a corto y largo plazo. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos.

CONTROL DE GESTIÓN

Presupuestos. Análisis de desviaciones. Centros de responsabilidad. Cuadro de mando integral.

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

Estrategia de producto y tecnología de la producción. Previsión y programación lineal. Procesos, capacidad y layout. Localización y transporte. Calidad total. Gestión de RR.HH. en la producción.

S.I. Y NEGOCIOS NUEVA ECONOMÍA

Entorno de la Nueva Economía y la globalización de mercados. Modelos de negocio. Tipología. Otros enfoques de negocio. Factores de éxito y fracaso. Estructura organizativa en la Nueva Economía. Estructura organizacional y funcional.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA II

Diagnóstico interno y diagnóstico estratégico. Política de crecimiento y desarrollo empresarial.

GESTIÓN EMPRENDEDORA III

Sistema de organización. Riesgos. Financiación.

EXMBA, FASE II**225H.****DIRECCIÓN DE RR.HH. II**

Comunicación. Gestión del Conocimiento. Estructura organizativa.

CONTABILIDAD DE COSTES

Tipos y sistemas de costes. Sistemas de costes directos. Costes completos. Problemas en el cálculo de costes. Costes ABC.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA I

Claves de la gestión en el entorno competitivo. Estrategia, objetivos, cultura y organización. Análisis del entorno general y específico.

DIRECCIÓN DE MARKETING II

Política de distribución comercial. Política de comunicación. Organización de ventas y plan de marketing. Aplicaciones del plan de marketing.

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Elementos fundamentales en la Negociación. Proceso de la Negociación Comercial. Dinámica y táctica en la Negociación Comercial. Desarrollo. Documentación.

DIRECCIÓN FINANCIERA I

La estructura económico financiera de la empresa. Análisis económico y financiero. Coste y beneficio de la empresa. El coste de los recursos financieros a corto plazo. El coste de los recursos financieros a largo plazo.

GESTIÓN EMPRENDEDORA II

Idea de producto o servicio. Equipo. Plan de Marketing.

EVALUACIÓN

La evaluación será continua con un seguimiento personalizado donde el profesorado podrá guiarte y ayudarte a realizar las actividades en los plazos previstos.

EJERCICIOS PRÁCTICOS SEMANALES

El temario de cada programa se impartirá en clases semanales en las que hay que cumplir una serie de objetivos. El alumno deberá ir entregando semanalmente los ejercicios según el programa de actividades académicas.

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

Test realizado después de cada tema.

TRABAJOS INDIVIDUALES

El alumno deberá entregar trabajos individuales programados por temáticas específicas correspondientes a cada una de las asignaturas que componen el MBA EXECUTIVE.

PROYECTO FIN DE MASTER

Se creará un apartado especial dentro del Campus con todos los recursos necesarios para la elaboración del Plan.

- El alumno deberá superar al menos el 50% de la evaluación del programa.
- Habrá una matrícula de honor para el alumno que mejor aprovechamiento realice del curso.
- Podrá quedar desierta.

➤ CLAUSTRO DE PROFESORES

Constituido por profesionales de alto prestigio.

- **M^a TERESA SÁEZ-BENITO GODINO**

Directora de Marketing y Clientes en Atento - Grupo Telefónica

Licenciada en Derecho y Ciencias Empresariales
Master en Economía y Dirección de Empresas. IESE. Barcelona

- **ROBERTO CABRERA TAPIA**

Gerente en la Dirección de Regulación de Telefónica Latinoamérica

Licenciado en Administración de Empresas
Ingeniero Comercial en Administración de Empresas
Master en Finanzas
Executive MBA del Instituto de Empresa

- **FRANCISCO MANUEL MANCERA ROMERO**

Secretario General de Alteria Corporación Unicaja

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Executive MBA por el Business School (Instituto de Empresa)
Máster en Análisis Económico por la Universidad Autónoma de Barcelona
Máster Executive en Banca y Entidades Financieras por ESESA

- **ALFONSO DE CLAVER MONTES**

Director Gerente de IEDAR.

Licenciado en Ciencias de la Información
Master en Dirección de Comunicación y Relaciones Públicas. Universidad de Denver

- **EUGENIO GALLEGO HERNÁNDEZ**

Director General de Negocio - Grupo Vértice.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Executive MBA por el Instituto de Empresa
Máster en Comercio Electrónico por I. Cibernos
Programa de Alta Dirección de Empresas Líderes por San Telmo

➤ PERFIL DEL ESTUDIANTE Y REQUISITOS DE ACCESO

Los participantes deben ser personas proactivas dispuestas a potenciar una carrera profesional directiva. Profesionales con espíritu emprendedor. Está diseñado para profesionales de diversos sectores y áreas empresariales que han de compaginar la formación académica con su vida profesional y personal, y que desean acelerar su desarrollo directivo y maximizar el potencial de las entidades a las que pertenecen.

REQUISITOS

- a) **Poseer titulación universitaria y experiencia profesional en puestos de responsabilidad.**
- b) **Sin titulación pero con amplia experiencia profesional en puestos de responsabilidad.**

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El MBA Executive está dirigido a profesionales procedentes de diversos sectores y áreas empresariales, que han de compaginar su formación académica con su vida profesional y personal y que desean acelerar su desarrollo directivo y maximizar el potencial de las entidades a las que pertenezcan.

PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de admisión es requisito imprescindible para el MBA Executive, y consiste en una selección de candidatos en la cual se pondera la concurrencia de los aspectos académicos, personales y profesionales necesarios para cursar el programa.

Condiciones previas para la admisión son:

- Poseer titulación universitaria y experiencia profesional en puestos de responsabilidad
- Profesionales con amplia experiencia empresarial.

El proceso de admisión consta de los siguientes pasos:

1. Cumplimentar la solicitud de admisión aquí
2. Enviar la documentación pertinente: Curriculum Vitae.
3. Test de aptitud on line.
4. Formalizar pago de la matrícula.

Tras recibir la solicitud y el curriculum, el Comité Académico valorará las acreditaciones profesionales y formativas del candidato. Una vez sea admitido, el alumno recibirá confirmación de su reserva de plaza cuando exista constancia –por parte de la Secretaría de admisiones- de que han sido abonados los importes del programa.

➤ MATERIAL FORMATIVO

Incluye **GRATIS** material didáctico:

- **NETBOOK**
- **SOFTWARE de GESTIÓN** durante 9 años.
Esta herramienta permite un análisis de la gestión económica, permitiendo el control de tu empresa.

 **vérticeanalytics**

Incluye módulo de facturación, gastos, reparto de costes, presupuestos...

