



MBA Executive

(690 horas)

MBA Executive

Presentación

El **Executive MBA** de Vértice Business School es un Programa especialmente diseñado para adquirir una visión global de la empresa y de su entorno y cubrir la necesidad de nuevas competencias, conocimientos, habilidades y herramientas, que los actuales directivos requieren para afrontar los cada vez mayores niveles de exigencia en su día a día, así como la de recién licenciados y profesionales de la empresa que quieren obtener mayores niveles de responsabilidad y afrontar nuevos retos profesionales, ampliando su horizonte profesional hacia el ámbito de la dirección empresarial.

Los alumnos que cursan nuestros Programas, amplían sus redes de contacto con profesionales de otras empresas y finalizan adquiriendo una diferenciación personal, que facilita la empleabilidad, y la mejora de su carrera profesional.

A quién va dirigido

El MBA Executive está dirigido a profesionales procedentes de diversos sectores y áreas empresariales y recién licenciados, que han de compaginar su formación académica con su vida profesional y personal y que desean acelerar su desarrollo directivo y profesional

Objetivos

Formar directivos en los conocimientos necesarios para la gestión y dirección de empresas, 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 las áreas de recursos humanos, habilidades directivas, economía y finanzas, marketing, dirección estratégica e internacional.

Duración

690 horas

Programa

Habilidades directivas

Estilos de dirección

Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones

Gestión del cambio. Gestión de conflictos

Dirección de RRHH

Selección
Formación
Retribución
Motivación
Comunicación. Gestión del conocimiento
Estructura organizativa.

Responsabilidad social corporativa

¿Qué es la RSC?
Medidas políticas y legislación
Herramientas de RSC
La RSC en la empresa

Control de gestión

Presupuestos. Análisis de desviaciones
Centros de responsabilidades. Auditorias de gestión
Cuadro de mando integral

Dirección financiera

La estructura económico-financiera de la empresa
Análisis económico-financiero
El coste y el beneficio de la empresa
El coste de los recursos financieros a corto plazo
Selección y valoración de proyectos inversión de inversión simple
Planificación financiera a largo plazo
Planificación financiera a corto plazo
La autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Contabilidad de costes

Costes: conceptos básicos
Sistemas de costes
Direct costing
Sistema de coste ABC
Costes relevantes

Marketing y ventas

El marketing dentro de la estrategia empresarial
El marketing y la dirección comercial de una empresa
Investigación comercial y segmentación
Políticas de producto y precios
Política de distribución comercial
Política de comunicación
Organización de ventas y plan de marketing
Aplicaciones del marketing

Negociación comercial

La negociación comercial: el negociador
El proceso de la negociación comercial
Desarrollo de la negociación

Social media

Introducción a la web 2.0, social media
Gestor de comunidad o Community manager
Redes sociales: tipos y usos
Generación de contenidos. Creación de blogs
Herramientas para la creación de las redes sociales
Estrategias para actuar con éxito en social media
Analítica: medición e interpretación de resultados
¿Qué es SEO?

Dirección estratégica

Competitividad y management estratégico
Organización y estructuras estratégicas.
Análisis del entorno general y del entorno específico
Diagnostico interno y diagnostico estratégico
Políticas de crecimiento y desarrollo empresarial
Herramientas estratégicas de gestión

Dirección de operaciones

Estrategia de producto y tecnología de la producción
Procesos, capacidad y layout
Localización y transporte
Calidad total
Gestión de los RRHH en la producción

Internalización

Gestión empresarial para la internalización. Análisis del entorno económico
Marketing internacional e investigación de mercados
Código aduanero. Incoterms
Contratación y negociación internacional. Entorno legal y fiscal
Logística y transporte internacional
Financiación internacional. Control de cambios, mercado de divisas y medios de cobros y pagos
Herramientas y mecanismos de ayudas
Historia y organismos

Entorno económico

Flujo circular e indicaciones
Demanda agregada
Mercado de activos
Doble ajustes de los mercados
Oferta y demanda agregados
Problemas económicos

Metodología

Nuestra metodología online permite crear un entorno de aprendizaje activo, próximo y participativo en el campus virtual, **combinando la flexibilidad online con las ventajas** didácticas de elementos propios de la **presencialidad** (videoconferencias, clases magistrales, etc), adquiriendo especial relevancia el trabajo colaborativo en equipo, así como el esfuerzo individual para adquirir los conocimientos prácticos a través de:

- **Casos prácticos** basados en la metodología certificada a partir de la experiencia de la Harvard Business School y las principales Escuelas de Negocio del mundo.
- **Videoconferencias** con docentes altamente cualificados.
- **Master Class** con expertos consagrados en la materia.
- **Notas Técnicas.**
- **Sesiones tutoriales online.**
- **Contenidos Interactivos multimedia**, herramientas multimedia facilitadoras del estudio y asimilación de contenidos.
- **Ejercicios prácticos de apoyo.**
- **Foros de debate** sobre vídeos relacionados, noticias y casos prácticos.
- **Pruebas de autoevaluación** que permiten verificar la asimilación de contenidos.
- **Actividades extraordinarias programadas.**
- **Vídeos prácticos.**
- **Sesiones de Networking.**
- **Proyecto fin de Master.**

Si bien es cierto que la realización de este programa pasa por una **exigibilidad** en materia de entrega de trabajos, realización de tests, tareas planificadas en plazo y participación activa en actividades programadas y colaborativas, también dotamos de una gran **flexibilidad y autonomía al alumnado** permitiéndole aspectos como la posibilidad de ver las conferencias grabadas ante su imposibilidad de asistir, flexibilidad ubicacional por la ventaja online, y el estudio del temario y la realización de determinadas actividades a su ritmo dentro de un plazo limitado pero suficiente. Por tanto, la **alta interactividad** del alumno con el profesorado y resto del alumnado, la **profesionalidad del claustro docente**, el constante acompañamiento y **seguimiento tutorial personalizado** y la versatilidad de recursos pedagógicos unidos a la **amigabilidad del Campus**, hacen de **Vértice Business School**, la mejor opción para tu desarrollo formativo y profesional.

Profesorado

Vértice Business School cuenta con un cuadro de profesores compuesto por profesionales en activo altamente cualificados en cada materia formativa, que compaginan la actividad en sus

empresas con la docencia.

Así mismo, el programa formativo cuenta con la colaboración de expertos de reconocido prestigio y experiencia, que participarán en las sesiones magistrales, talleres y videoconferencias programadas a lo largo del programa formativo.

Francisco Manuel Mancera Romero

Secretario General de Alteria Corporación Unicaja.
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
Executive MBA por el Instituto de Empresa.
Master en Análisis Económico por la Universidad Autónoma de Barcelona.
Master Executive en Banca y Entidades Financieras por ESESA.
Profesor Vértice Business School – Dirección Financiera – Contabilidad de Costes – Entorno Económico

Pedro Armandariz Cuñado

Responsable de Recursos Humanos en Unicaja (D.T. Málaga Capital)
Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto
Programa de Alta Dirección AD-1 por el Instituto Internacional San Telmo
Master en Dirección y Administración de Empresas (MBA Full-Time) por ESESA
Experto Universitario en Dirección y Gestión de RR.HH. por la UMA
Profesor Vértice Business School – Dirección de RR.HH. – Habilidades Directivas

M^a Jesús Palenzuela García

Directora de Administración de Grupo Siro.
Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales.
Master en Control de Gestión por ESADE Business School.
Executive MBA por el Instituto de Empresa.
Profesora Vértice Business School – Control de Gestión

Jose Antonio Buzón Quijada

Gestor SupplyChain en PernodRicard España.
Master en Administración de Empresas.
Ingeniero Electrónico.
Experto en Sistemas de Mejora Continua.
Profesor Vértice Business School – Dirección de Operaciones

Diego Sánchez Álvarez

Director Vértice Solutions.
Ingeniero de Telecomunicación.
MBA por EAE.
Master en Multimedia Educativa por Universidad de Barcelona.
Profesor Vértice Business School – Sistemas de Información - TIC

Francisco Luis Benítez

Social Media Networker& Content Curator en OpinionLAB y Open-Ideas
Grado en Ciencia Política y de la Administración
Experto en Protocolo y relaciones Institucionales
Profesor Vértice Business School – Marketing – Comunicación – Social Media -

Fernando Villanueva Espada

Director Académico Vértice Business School.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Málaga.

Executive MBA por el Instituto de Empresa.

Profesor de Vértice Business School - Gestión Emprendedora

Javier Pérez Aranda

Doctor Europeo en Investigación y Marketing.

Master en Gestión de Empresas por ESESA y Universidad de Málaga.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.

Profesor de Organización de Empresas en UNED, Universidad de Málaga.

Profesor de Vértice Business School – Dirección Estratégica

Miguel Ángel Romero

Socio Consultor en HRCS.

Licenciado en Ciencias Exactas. Matemáticas.

MBA Executive por ESESA.

Profesor de Economía de la Empresa II en la Universidad de Málaga.

Profesor Vértice Business School – Recursos Humanos. – Habilidades Directivas

Carlos Mejía García

Director de Fundación Vértice y Fundación Objetivo 1

MBA Executive ESIC

Programa de Alta Dirección en Instituciones Sociales por Instituto San Telmo

Profesor Vértice Business School – Responsabilidad Social Corporativa

Antonio Toré

Socio en PlanONMedia.

Profesor de Marketing en la Universidad de Málaga.

Master en Dirección Comercial y Marketing por ESIC.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicidad.

Profesor Vértice Business School – Marketing – Comunicación – Social Media

Rellena el formulario de matrícula