

EXECUTIVE
EDUCATION

Program for Management Development • PMD®

La Transición a la Dirección General





Pedro Sáiz Cócera
Director de Recursos Humanos Corporativo
GRUPO ARCO

“Esta formación permite tener una visión general de las áreas estratégicas en la empresa, y con ella, la capacidad para valorar la implicación que cualquier decisión puede tener en la empresa, desde un punto de vista estratégico y funcional. Con una metodología perfectamente relacionada entre las distintas áreas que se estudian, está totalmente adaptada a la realidad empresarial en la que estamos inmersos, y permite a través de los casos prácticos, lecturas, etc., un alto nivel de aprendizaje.

La duración del PMD es adecuada en el tiempo, así como el intervalo de sus sesiones que permite compaginar la actividad del día a día y cuenta con un alto nivel de profesorado, tanto en su experiencia docente como profesional.

Es un excelente foro para intercambiar experiencias profesionales y enfoques con los participantes del programa, lo que enriquece si cabe más, la participación y contenido del mismo.

Recomiendo este tipo de formación de alto nivel para el desarrollo de los directivos en las organizaciones.”



María Baigorri
Responsable de RRHH
ESMALGLASS

“Hoy podemos asegurar que las cosas pasan muy deprisa tanto en la vida personal como en la profesional, cada vez los cambios son más rápidos y bruscos y en algunos casos ni si quiera llegamos a saber si han acabado o no... y lo que ayer era vanguardia y buen hacer hoy solo sirve para aprender y reinventarnos otra vez.

Mas si cabe en este momento que nos toca vivir, donde podemos pensar que hemos perdido el rumbo, donde podemos perder la esperanza de saber que es lo correcto y conveniente de lo que no lo es. Necesitamos destinar un tiempo, sin prisas pero sin pausas, para reflexionar, analizar y coger una bocanada de aire fresco dentro de este entorno empresarial, a veces sin rumbo y a veces viciado por las costumbres.

Eso es lo que ofrece este programa, aire fresco. Animo a todas aquellas personas que necesitan coger “aire fresco” a que suban a este viaje que nos proporciona ESADE junto con Deloitte y Camara, donde se aprende con los mejores a conjugar “tu talento” con ellos y donde el trabajo en equipo, la motivación y la toma de decisiones son factores de éxito.”

Cartas de la Dirección del Programa

Cuanto más turbulento es el entorno empresarial, cuando menos cosas seguras tenemos, cuando más rápido es el cambio, cuando mayor es la dimensión de la crisis global que padecemos, cuando, en definitiva, mayor es la incertidumbre, más necesita la empresa de la gestión estratégica. Más necesita el directivo estar formado en las últimas técnicas empresariales, más capacidades y habilidades debe poseer. Desde finales del año 2007 la situación económica y empresarial, no tan solo de nuestro país sino a nivel mundial, nos ha demostrado cuan compleja, cambiante e imprevisible puede ser. Esta coyuntura nos ha demostrado con toda crudeza que las empresas deben estar preparadas para seguir un proceso de constante de evolución, teniendo herramientas y capacidad para entender y afrontar estas transformaciones. Si no, una empresa puede ser deglutida por su entorno en un período de tiempo sorprendentemente reducido.

La globalización es un proceso irreversible que, en diferentes grados, afecta a casi todos los sectores. Las desregulaciones y los nuevos marcos legales cambian las reglas del juego. Las transformaciones socio demográficas (tasa de natalidad, esperanza de vida, inmigración, estilo de vida, modas), influyen de forma profunda en los mercados. La evolución tecnológica deja obsoletos productos y servicios en un tiempo que nunca hubiéramos imaginado. Al mismo tiempo, las exigencias de los clientes se incrementan a medida que pasamos hojas en el calendario, además de exigir una adaptación cada vez más personalizada. Proceso que se acelera por la acción de los competidores, cada vez mejores, más grandes, más globales, más potentes, siempre tratando de aventajarnos, innovando o copiando, haciendo pasar a nuestra empresa un examen diario.

Con estas reglas del juego, entorno, demanda, y competencia, una organización debe estar preparada. Debe reflexionar sobre su situación competitiva constantemente, debe saber entender que esta pasando a su alrededor y como le puede afectar. Debe incrementar sus capacidades constantemente. En definitiva, debe saber reaccionar al instante a estos cambios.

Este es el objetivo de este programa, ayudar a sus participantes a responder a todos estos retos reflexionando conjuntamente con ellos sobre los mismos, así como sobre las visiones, habilidades, conceptos, y herramientas esenciales para afrontarlos.



Xavier Gimbert

*Profesor de Política de Empresa de ESADE
Director del Programa*

Cartas de la Dirección del Programa

El PMD® impartido por ESADE Business School, con la Dirección Técnica de Deloitte, que se inicia en enero de 2010, es el décimo quinto programa de alta dirección de ESADE en Valencia. Conseguir esto no ha sido tarea fácil. Ha supuesto la dedicación rigurosa y entusiasta de un equipo de profesionales y dirigentes de Deloitte, la selección rigurosa del profesorado y de los alumnos, la impartición de las clases al más alto nivel y cuidar cada detalle en el proceso de preparación, organización y realización del curso.

Al mismo tiempo también ha supuesto una gran satisfacción personal y profesional de todos los que hemos contribuido al éxito, alumnos, profesores, organizadores, empresarios y directivos de empresas e instituciones de la Comunidad Valenciana.

Más de trescientos empresarios y directivos de empresas significativas de los sectores económicos de la Comunidad Valenciana han tenido la oportunidad de realizar una formación empresarial gracias al empeño, la dedicación y los recursos que ESADE y Deloitte dedican a la formación directiva de primer nivel que ya está teniendo efectos significativos en las empresas de la zona.

El PMD® se dirige a empresarios y directivos interesados en adquirir una formación rigurosa y con sentido práctico que les facilite tomar decisiones con mayor conocimiento de la realidad, más eficaces y con mayores garantías de éxito.

El Programa consigue mejorar la eficacia de los empresarios y directivos asistentes por la vía de un mayor conocimiento de las técnicas, instrumentos y herramientas más avanzadas del management y les prepara en el dominio de competencias y habilidades necesarias para poder competir con un método de pensamiento más riguroso y una gestión más profesional y responsable.



Manuel Ferrer

Director Técnico del Programa



Ricardo Díaz

Socio de Deloitte

Contamos de nuevo en Castellón con el Program for Management Development, curso de alta dirección que organizamos desde la Cámara de Comercio como respuesta a la demanda formativa que nos plantean las empresas de la provincia.

Éste es el 8º programa de alta dirección impartido en Cámara de Castellón. Más de 130 empresarios y directivos de empresas exportadoras de nuestra provincia han tenido la oportunidad de realizar una formación gracias al empeño, dedicación y recursos de la Cámara de Comercio de Castellón, además de la inestimable colaboración de ESADE en la dirección académica, y de Deloitte en la dirección técnica.

El PMD® está diseñado para nuestras firmas más innovadoras, preocupadas por afrontar el futuro por medio de la formación de calidad de sus directivos.

El futuro que se nos plantea es complicado, por la situación de crisis mundial que vivimos y las consecuencias que ésta conlleva. No sólo a corto plazo, donde los efectos son ya evidentes, sino a largo plazo, donde habrá que recomponer un sistema económico y financiero muy tocado, y evidentemente, plantearse un cambio organizativo en las empresas.

Nuestra provincia no ha salido indemne de la crisis. Castellón, por su dependencia de la industria del azulejo y de la construcción, ha sufrido un importante retroceso que ha obligado a muchas empresas a adoptar cambios significativos en sus estrategias. Estos cambios hacen que los conocimientos y habilidades se conviertan en obsoletas de la noche a la mañana, de igual modo, el éxito llega por medio de la adaptación creativa y de avances innovadores. Las decisiones que se tomen en estos momentos de crisis son cruciales para la trayectoria de una organización, y sólo profesionales preparados pueden asegurar una gestión de éxito.

El Program for Management Development es, hoy más que nunca, una garantía para obtener la mejor formación en dirección de empresas y la mejor preparación para un escenario empresarial globalizado e incierto.



D. Salvador Martí Huguet
Presidente Cámara de Castellón

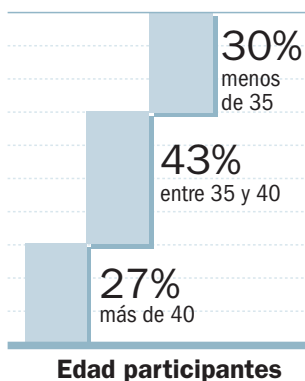
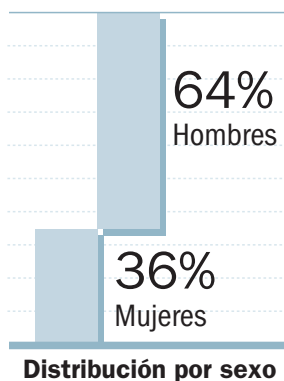
Objetivos

El Programa permite a los participantes adquirir una visión global de la empresa así como las competencias necesarias para dirigir equipos y tomar decisiones eficientes.

- Comprender las necesidades de la organización frente al entorno competitivo.
- Proporcionar visión estratégica y perspectiva global en la gestión.
- Conocer las funciones de negocio clave y cómo éstas se interrelacionan.
- Desarrollar las competencias directivas necesarias para afrontar nuevos retos profesionales con mayor seguridad y confianza.

Participantes

El PMD® de ESADE **está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas en las distintas áreas funcionales de la organización.** También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento. Con al menos 8 años de experiencia profesional, provienen de una diversidad de sectores y tipologías de empresa, para crear un entorno de aprendizaje plural y cooperativo.



Beneficios del Programa



El Program for Management Development está diseñado prestando especial atención a los siguientes aspectos:

Capacidades de gestión

El programa aporta a los participantes un conocimiento profundo y aplicado sobre los criterios y metodologías de trabajo para la gestión de la organización. De esta manera se produce una mejora sustantiva en las capacidades de análisis y toma de decisiones, la eficiencia en la dirección de los procesos y la alineación de las actividades y recursos con las necesidades estratégicas de la organización.

Competencias directivas

El programa es un espacio ideal para el análisis y la reflexión sobre las propias competencias directivas y la capacidad de liderazgo. Con una metodología específica los participantes podrán definir su propia estrategia de desarrollo personal y competencial.

Dirección de personas y gestión de equipos

La función clave de cualquier directivo es ser capaz de hacer crecer la organización mediante el crecimiento personal de sus colaboradores y equipos de trabajo. El PMD® convierte este aspecto en uno de los objetivos principales de aprendizaje. A través de las diversas metodologías del programa se abordan competencias y cuestiones clave en la gestión de personas. Además, éste es un ámbito de tratamiento especial en algunos de los módulos con mayor peso específico en el programa.

Networking

El programa permite ampliar su network profesional, contrastando y enriqueciendo su experiencia con los demás participantes, líderes empresariales y profesores.

Modelo de Aprendizaje



Uno de los elementos clave de este modelo de aprendizaje es, sin duda, la aportación que hacen los propios participantes, que a través del intercambio de experiencias enriquecen el conocimiento que se adquiere dentro y fuera del aula.

La selección de participantes, las discusiones de grupo, los almuerzos de trabajo y las actividades sociales pretenden promover el intercambio dinámico y el conocimiento compartido entre los compañeros procedentes de diferentes sectores y ámbitos empresariales. Los participantes establecen relaciones y una red de contactos para su negocio que perdura fuera de las aulas.

Las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.

Mediante análisis de casos y experiencias, discusión y trabajo en grupo y simulaciones de gestión se obtiene la seguridad de poder abordar de manera completa las necesidades de aprendizaje y desarrollo competencial.

Mediante el uso de Internet y de la web de programa de ESADE, la tecnología se convierte en un factor integrado en la propia experiencia de aprendizaje de cada programa. Además los participantes, a través de la propia web de programa, cuentan con acceso a materiales y otra documentación académica para el trabajo en las diferentes sesiones. De este modo, las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.

“El PMD invita a ver más allá de nuestro día a día, proporciona una perspectiva global de la empresa y su entorno cambiante así como herramientas de análisis, de enfoque, de anticipación, vitales todas ellas para la toma de decisiones eficaces. Genera un valor añadido fomentando habilidades para la dirección y desarrollo de equipos de trabajo.

El esfuerzo pedagógico que todo el profesorado de ESADE nos brinda en cada sesión genera debate y reflexión. Todo ello junto a su experiencia, a la diversidad profesional y a la calidad humana de todos (profesores y compañeros) te permite crecer en valores que poner al Servicio de tu organización para afrontar nuevos retos que garanticen el éxito de nuestras empresas.”



Gloria Fayos Miñana
Jefe Explotación
EGEVASA

“Varios son los puntos que me gustaría destacar tras la experiencia de haber cursado el PMD en Valencia y que me impulsan a invitar, a aquellos que tengan la inquietud de mejorar sus conocimientos y capacidades, a acercarse a este programa de formación.

En primer lugar, y no por repetido menos cierto, la calidad del profesorado que imparte las sesiones, combinando una amplia experiencia profesional con una gran capacidad didáctica y un enorme entusiasmo por su trabajo y sus áreas de conocimiento.

En segundo lugar, y ligado al anterior, la facilidad que tiene el alumno de identificar, en los contenidos que se abordan en cada una de las sesiones, aquellos puntos de especial interés para el trabajo diario. El curso está tan orientado al entorno real que no sólo no cuesta, sino que es difícil no sentirse identificado con cada ejemplo, con cada sugerencia, con cada idea o instrumento aportado por el profesorado y ver en cada una de las estrategias propuestas una solución o un camino alternativo a la gestión de la propia empresa.

Por último, y no menos importante, el grupo de trabajo que se crea entre alumnos y profesores constituye un punto fundamental en el que encontrar apoyo a las propias inquietudes. Compartir las sesiones con compañeros de otros sectores y empresas, todos ellos con una calidad humana y profesional excepcional, es una experiencia que por sí sola vale la pena.”



Ángel del Pino Gracia
Director Producción y Desarrollo
ANECOOP

Contenidos

Fase 1.

GENERAL MANAGEMENT Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO

Estrategia Competitiva

A partir de una visión sistemática e integrada tanto de la organización como de su entorno, se trabajan las metodologías y criterios clave para orientar estratégicamente la actividad de la organización y de sus diferentes áreas. Se presentarán y debatirán modelos y conceptos fundamentales para la gestión de una empresa. Se profundizará en los aspectos relativos al análisis estratégico y a la formulación e implementación de la estrategia de la empresa, presentando tanto los conceptos de política de empresa, como los aspectos clave del entorno, así como integrando las decisiones más importantes de las diferentes áreas funcionales desde la perspectiva de dirección general.

Perspectivas y tendencias de la economía global

La actividad económica y empresarial se desarrolla a escala global-local. El mapa de valor añadido de la empresa debe incorporar la interacción estratégica con clientes, proveedores, competidores y complementadores globales y locales. Las oportunidades de negocio, asociadas a los riesgos correspondientes, se están multiplicando debido a los nuevos mercados emergentes y a las continuadas disrupciones y los avances tecnológicos. La evolución de variables tan importantes como los tipos de interés, los tipos de cambio, el precio de las materias primas, las migraciones, etc. que inciden en la toma de decisiones y en la gestión de la empresa, se configuran en ámbitos globales. La Unión Europea y la zona euro se han convertido en el 'mercado natural' de la empresa española. El modelo de crecimiento y la competitividad de la empresa deben adaptarse dinámicamente y anticiparse proactivamente a los retos que exigen dichas tendencias globales.

Liderazgo en Marketing

Introducción a los conceptos y orientaciones generales de marketing. Comprensión del papel del proceso de marketing como generador de valor y su relación con la estrategia general de la empresa. Investigación y análisis del consumidor, de la competencia y del mercado: identificación de oportunidades de negocio. Estudios de las decisiones y de las variables de gestión de la dirección de marketing.

Estrategia de Marca y Comunicación

La marca es el principal activo de una compañía y su sistema básico de relación con el mercado.

La construcción de valor de marca implica un profundo conocimiento del cliente/consumidor para diseñar una arquitectura de marca consistente y hacerla relevante a través de la comunicación y todo el proceso de marketing.

Fase 2.

INTEGRANDO LAS FUNCIONES. LAS ESTRATEGIAS FUNCIONALES

Competir desde Finanzas

Análisis de los Estados Financieros de la empresa tanto desde el punto de vista estático como dinámico. Se analizará la situación patrimonial y la situación financiera así como la cuenta de resultados y los parámetros clave que la afectan. Se procederá al análisis de las relaciones clave entre ellos haciendo especial énfasis en la relación entre el rendimiento económico y la rentabilidad financiera así como sus implicaciones para la estrategia financiera de la empresa. En una segunda parte se abordará la confección de los estados previsionales a largo plazo (Balances y Cuentas de explotación), como elementos de validación de las consecuencias económico-financieras del plan estratégico de la compañía. Por último se planteará la necesidad de efectuar una valoración de los proyectos de inversión a largo plazo y de los instrumentos necesarios a utilizar para determinar la contribución a la creación de valor para los accionistas de la empresa en función de sus cash flows esperados y del coste de los recursos, ya sean propios o ajenos, necesarios para su financiación.

Sistemas de información

Análisis de los factores clave de éxito para la toma de decisiones en la puesta en marcha y utilización efectiva de los Sistemas de Información Empresariales. Impacto de las nuevas tecnologías como herramientas de transformación en la organización.

Competir desde Operaciones

Introducción del enfoque actual de la Dirección de Operaciones que integra Producción, Logística y Calidad, como fundamento de la gestión empresarial de compañías industriales y de servicios. Obtención de ventaja competitiva a través de la gestión de los procesos para liderar la implantación de Proyectos de Mejora en Operaciones.

Gestión de la Calidad Total

Analizar la importancia de la Calidad como variable de Estrategia Competitiva. Presentar los conceptos y la metodología necesaria, para afrontar con éxito el Diseño e Implementación de un Proyecto de Calidad y Excelencia. Introducir el enfoque de Proceso y la Dirección por Procesos como elementos básicos en el Análisis y Mejora de la Calidad. Plantear la importancia que tiene la creación de una Cultura de Calidad en las Organizaciones.

Fase 3. **DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO**

Dirección Estratégica de Personas

Desarrollar y mejorar las competencias de gestión de los directivos participantes; competencias que influyen en la eficacia de los individuos y de los equipos que trabajan bajo su responsabilidad y, por tanto, mejoran la eficacia del conjunto de la organización, a través de las personas.

Habilidades Directivas. Técnicas de Negociación

Diferenciar e identificar cuáles son aquellas situaciones y requisitos cuyas características permiten pensar en la negociación. Incorporar técnicas y estrategias que optimicen la dinámica negociadora. Adquirir conciencia sobre los conflictos propios inherentes a la negociación, cómo deben ser gestionados por separado y las consecuencias de confundirlos.

Habilidades Directivas. Gestión de Equipos

Revisión de los instrumentos al alcance de los directores de equipos para dirigir, motivar y desarrollar a sus integrantes. Los profesionales en las organizaciones.

Conflicto y compromiso. La gestión de la motivación. Motivación y rendimiento. Diferencias individuales y principios básicos para potenciar la motivación de los colaboradores y del equipo.

Fase 4. **LA GESTIÓN DEL CAMBIO Y APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA**

Diseño y Desarrollo Organizacional

Enfoque de las organizaciones como sistemas sociales y presentación de sus procesos de interrelación y sus efectos sobre el individuo. Comprensión conceptual e instrumental en la teoría contingente de la estructuración de las organizaciones. Análisis de la influencia que ejercen las distintas alternativas de diseño estructural en el comportamiento del sistema.

Gestión del Cambio

Los sistemas abiertos han cambiado los modelos de demanda; mayor exigencia en la sociedad. La mayor necesidad de participación en la gestión de los cambios conlleva un mayor compromiso. Se analizan las etapas del compromiso: diagnóstico, compromiso de los stakeholders/grupos de presión, nueva estrategia enfocada a dar respuesta social y política y comunicación de la nueva visión. Además se analizan las reacciones de los agentes de cambio, tecnologías de intervención durante el proceso de cambio. Se evalúan los estados de la transformación y se realizan estudios de casos de compra/fusiones de empresas.

Simulación de Gestión

Implementar la estrategia es gestionar el cambio. Éste no afecta sólo a los procesos, sino sobre todo a las actitudes, capacidades y comportamientos de las personas. Mediante un juego de simulación se ejercita la toma de decisiones a través de la gestión de una empresa en un entorno global.



“Cuando la Cámara de Comercio me planteó en el año 2000, la posibilidad de organizar un curso de gestión y dirección de empresas junto con ESADE y DELOITTE, me pareció una excelente idea.

Acepté la invitación y hoy pienso que ha sido una de las decisiones más acertadas por su utilización práctica y su implementación en la gestión y dinámica normal de la empresa. Cada día la dirección de nuestras empresas es más compleja y se ve dificultada por el cada vez mayor número de variables que hay que tener en cuenta en la toma de decisiones. Es por ello que se hace necesario el conocimiento de todas las áreas de la empresa para adoptar las decisiones que se consideren más apropiadas.

Esta visión global de la empresa es una de las características que me indujeron a entrar en este curso y que hoy me han confirmado su utilidad y acierto. La motivación, la implicación y el compromiso sólo se pueden implantar de una manera efectiva desde el conocimiento, y cada día nuestras empresas necesitan más de personas implicadas en los proyectos empresariales, verdaderos motores de la economía y la creación de la riqueza de una forma estable, continua, sostenida y sostenible.”



Carlos Cabrera
Director General
CERACASA

“El aprendizaje realizado me ha sido muy útil por varios motivos; en primer lugar, por la mejora de mi desempeño profesional, y adquirir conocimientos en temas de importancia y que en muchas ocasiones resuelves por intuición. En segundo lugar por conocer los fundamentos teóricos que sustentan, actualmente, los modelos de empresa y los principios que condicionan el actual contexto económico. Finalmente, tener referentes como el cuadro de profesores que han participado en este curso es un valor añadido que incrementa el interés.”



Manuel Escolano
Director General de Salud Pública
Conselleria de Sanitat de la Generalitat Valenciana

Equipo de Profesores



Un equipo docente que vive la realidad empresarial

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

Nuestro equipo docente está formado, además de los profesores del Claustro académico, por altos directivos y consultores, inmersos constantemente en negociaciones, proyectos start-up, fusiones, negociaciones, consejos de administración o coaching para directivos.

Conocimiento basado en la investigación constante

Combinando su actividad en las aulas con la investigación, nuestro claustro es fuente de soluciones innovadoras para las empresas. Además ESADE Business School funciona como un foro abierto de discusión organizando durante todo el año conferencias, observatorios, clubes, mesas redondas, etc. Iniciativas, todas ellas, que crean relaciones vivas y enriquecedoras con los líderes empresariales más relevantes a nivel internacional.

Equipo de Profesores

DIRECTOR



Xavier Gimbert Ràfols

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Farmacia (Universidad de Barcelona). MBA por ESADE. Consultor de empresas.

PROFESORADO



Jorge Brunat Campmany

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Ingeniero Industrial (Universidad Iberoamericana de México, DF). MBA por ESADE. Director del "Executive MBA" de ESADE Business School.



Josep Lluís Cano Giner

Profesor del Departamento de Sistemas de Información de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UPC).



Jordi Fabregat Feldsztajn

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Codirector de los programas "Business Angels" y "Máster en Dirección Económico Financiera" de Executive Education de ESADE.



Jaume Hugas Sabater

Director Ejecutivo de Executive Education de ESADE Business School. Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Ingeniero Industrial (UPC). MBA por ESADE. Estudios de postgrado en Stanford, Darden y Olin Business School.



Oriol Iglesias Bedós

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Doctorado Europeo en Dirección y Administración de Empresas (ESADE). Doctorado en Dirección y Administración de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Máster en Dirección y Administración de Empresas (ESADE).



Margarita Martí Ripoll

Profesora del Departamento de Dirección de Recursos Humanos y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctora en Psicología (URL). Licenciada en Psicología (Universidad de Barcelona). Máster en Desarrollo Organizacional por el GR Institute for Organizational Development & Personnel Management (Israel).



Joan Massons Rabassa

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE - URL). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Córdoba). Profesor invitado en INSEAD, Universidad de Chile y Universidad de Córdoba (Argentina).



Francesc Xavier Mena López

Catedrático del Departamento de Economía de ESADE. Doctor y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UB). Licenciado en Derecho (UNED). Visiting Professor en CEIBS (Shangai, P.R. China) y Profesor invitado en diversas Business Schools y Universidades.



Jordi Molina Capella

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE). Programa Internacional de Management (HEC, París).

**Norbert Montfort Villarroya**

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Máster en Recursos Humanos (ICFE). Licenciado en Psicología (UAB). Consultor en Desarrollo Organizacional (Institut GR de Israel). Ha sido responsable de Recursos Humanos en diferentes organizaciones.

**Ismael Quintanilla Pardo**

Licenciado en Filosofía por la Facultad de Filosofía de la Universidad de Valencia. Doctor en Psicología por la Facultad de Psicología de la Universidad de Valencia. Profesor Titular de Psicología Social (Psicología del Trabajo y de las Organizaciones) de la Universidad de Valencia. Director de la Unidad de Investigación de Psicología Económica y del Consumidor (UIPEC) de la Universidad de Valencia.

**Alejandro Requena**

Ingeniero Industrial. Socio de Deloitte y responsable del área de consultoría de las oficinas de la Comunidad Valenciana y Región de Murcia.

**Enric Segarra Costa**

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (Universidad Politécnica de Catalunya).

**Santiago Simón del Burgo**

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas -MBA- por ESADE. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ESADE- Universitat Politècnica de Catalunya). Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE).

**Ceferí Soler Vicente**

Director y profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Doctor en Psicología (Universidad de Barcelona). Codirector de los programas “Dirección Avanzada en RRHH” y “Consultoría y Coaching para el Cambio” de Executive Education de ESADE.

**Carles Torrecilla Gumbau**

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Doctor en Marketing e Investigación de Mercados (Universidad Abat Oliba-CEU). MBA por ESADE y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ESADE-UPC. Director consejero fundador de Ecoveritas SA, consejero fundador de WorldTourPlatforms.

Nota:
Puede consultar el CV completo del profesorado en www.esade.edu/profesores

Campus

Valencia



Castellón



Barcelona



Rankings

Reconocimiento internacional de la excelencia

“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 38.000 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.

1^a

de Europa en
Executive MBA
según el último
ranking de

The Wall Street Journal
(septiembre 08)

4^a

en el mundo en
Executive Education
según el último
ranking de

América Economía
(diciembre 07)

5^a

de Europa en
Executive Education
según el último
ranking de

Business Week
(noviembre 07)

9^a

de Europa en
Open Programs
según

Financial Times
(mayo 09)

Para información actualizada puede consultar: www.esade.edu/rankings

ESADE Alumni

Un network de prestigio



Una vez finalizado el Programa, los participantes pasan a formar parte de la extensa comunidad de antiguos alumnos de ESADE: las 38.000 personas que ejercen su profesión en los cinco continentes. ESADE Alumni se encarga de mantener vivos los vínculos personales y profesionales entre todos los miembros de la comunidad. Los objetivos de ESADE Alumni son: mantener la competencia profesional de los antiguos alumnos y orientarles en el desarrollo de sus carreras profesionales; favorecer las relaciones profesionales y sociales entre los antiguos alumnos; trabajar para el fortalecimiento del prestigio de los títulos y diplomas de sus asociados y cooperar con el desarrollo de ESADE.

Información y Admisión

Requisitos

El programa está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas de nivel medio en áreas funcionales de la organización.

También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento.

Acreditación académica

Para poder obtener el Diploma "Program for Management Development" (PMD®), es preciso que el participante realice satisfactoriamente las diferentes actividades previstas a lo largo del mismo.

Proceso de inscripción

Las personas interesadas en efectuar la inscripción deberán mantener una entrevista personal. Esta entrevista permite un diálogo personalizado sobre expectativas mutuas, para asegurar no solo una máxima satisfacción de las necesidades de formación individuales, sino también conseguir la máxima homogeneidad en el nivel de conocimientos y en la experiencia profesional de los participantes.

Para concertar esta entrevista deberán remitir a la Cámara de Comercio e Industria de Castellón, a Deloitte o a ESADE la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada y adjuntar un currículum vitae y dos fotografías.

El Comité de Admisiones del programa analizará y contestará todas las solicitudes que se presenten, informando de la admisión o no a cada candidato.

Las solicitudes pueden ser presentadas hasta tres semanas antes de la fecha de inicio del programa.

Para asegurarse la disponibilidad de plazas se recomienda a los candidatos que inicien el proceso de admisión con la máxima antelación posible.

Cancelaciones

En caso de que un imprevisto obligue a anular la inscripción, es preciso notificar la baja por escrito 20 días antes del inicio del programa para tener derecho al reembolso del importe total satisfecho. Dada la demanda del programa y el trabajo de preparación preprograma, si la baja se comunica dentro de los 20 días antes del inicio del programa, solo se reembolsará el 50% del importe total satisfecho. Las cancelaciones realizadas una vez iniciado el programa no tendrán derecho a devolución alguna.

Para más información:

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

En Valencia



Raquel Rodrigo
(rrodrigo@deloitte.es)
Deloitte
Edificio Europa. Av. de Aragón, 30
46021 Valencia
Tel. 96 3070900
Fax 96 3070960
www.deloitte.es

En Castellón



Juan José Martínez. Teresa Prim
(tprim@camaracastellon.com)
(jjmartinez@camaracastellon.com)
Cámara de Comercio de Castellón
Av. Hermanos Bou, 79
12003 Castellón
Tel. 964 356 500
Fax 964 356 511

En Barcelona



Sonia Remendo
(sonia.remendo@esade.edu)
ESADE Business School
Executive Education
Av. de Esplugues, 92-96
08034 Barcelona
Tel. 932 804 008
Fax 932 048 105
www.exed.esade.edu

Calendario

LUGAR DE REALIZACIÓN

El programa se realizará en Valencia y en Castellón, se informará con antelación al inicio del curso a los alumnos del lugar de impartición de cada una de las sesiones. Las sesiones de los días 6 y 7 de Julio de 2010 se realizarán en Barcelona.

DURACIÓN Y CALENDARIO

Del 19 de enero al 7 de julio de 2010

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

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

19.500 €

17.550 € Miembros de ESADE Alumni.

Este importe incluye la enseñanza, el material docente, el alojamiento durante los periodos residenciales y los servicios de restauración.

Programa, profesorado, fechas e importe sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

Año Académico 2010

enero 10

L	M	X	J	V	S	D
				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

febrero 10

L	M	X	J	V	S	D
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 10

L	M	X	J	V	S	D
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 10

L	M	X	J	V	S	D
			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 10

L	M	X	J	V	S	D
					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 10

L	M	X	J	V	S	D
	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				

julio 10

L	M	X	J	V	S	D
			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	

Clases

Clases en Barcelona

Las fechas reflejadas en el presente calendario se anticipan a título informativo.

El calendario definitivo de actividades se confirmará con suficiente antelación.

**EXECUTIVE
EDUCATION**

Campus Barcelona - Pedralbes

Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
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

- **Dirección General**
- **Programas en inglés**
- **Propietarios/Empresa Familiar**
- **Estrategia**
- **Liderazgo y Cambio**
- **Marketing**
- **Finanzas**
- **Tecnología y Dirección de Operaciones**
- **“Entrepreneurship” Social**
- **Programas Sectoriales**

Deloitte.

Valencia
Deloitte
Av. de Aragón 30, edificio Europa
46021 Valencia
Tel. 963 070 900
Fax 963 070 960
www.deloitte.es

©ámara Castellón

Castellón
Cámara de Comercio de Castellón
Av. Hermanos Bou, 79
12003 Castellón
Tel. 964 356 500
Fax. 964 356 511



Mixed Sources

Product group from well-managed
forests and other controlled sources

Cert no. XXXXXXXXX

www.fsc.org

© 1996 Forest Stewardship Council