

## EXECUTIVE MBA EN CONSULTORÍA Y ASESORÍA

Las personas de hoy en día necesitan evolucionar dentro de su ámbito profesional y una forma de hacerlo es mediante la transmisión de sus conocimientos y mejores prácticas adquiridas durante su ejercicio laboral, aún más si esto es un vehículo para el desarrollo y mejora del desempeño corporativo e individual.

El **Executive MBA en Consultoría y Asesoría permite, a los profesionales y directivos, adquirir una visión global de la gestión del capital humano de las empresas**, de todos los conocimientos específicos necesarios para abordar con éxito los proyectos de Consultoría (estrategia, *management*, tecnología), y de la Asesoría requerida para un seguimiento adecuado.

Este Programa ofrece al ejecutivo las destrezas necesarias para ser un experto en su área. El objetivo es facilitar el desarrollo del "expertise profesional" en uno de los sectores de mayor auge e importancia dentro del ámbito empresarial, y dotarle de herramientas necesarias para realizar una labor de consultoría y asesoría integrales en diferentes aspectos: análisis de sectores, preparaciones de planes estratégicos, diagramas DAFO, hasta la ejecución de las alternativas necesarias, guiándose por un mapa detallado de todo el proceso.

Nuestros profesores tienen experiencia acreditada en su área de docencia. La metodología docente está orientada al desempeño profesional, con un enfoque claramente práctico, aplicado a la construcción de una visión del negocio a evaluar y a la toma de decisiones empresariales.



Las organizaciones precisan de profesionales y directivos capaces de aportar la creatividad, la capacidad de gestión y el compromiso, así como los conocimientos y habilidades necesarios para desarrollar a las personas de los diferentes equipos de trabajo comprometiéndolos con los objetivos de sus respectivas compañías.



**Juan Antonio Esteban**  
Presidente de Aedipe

*"En el mundo que vivimos las empresas no pueden dejar de lado la búsqueda de talento desde parámetros largoplacistas, que huyan de los resultados a corto y de manera mediata. En esta búsqueda, contar con profesionales altamente formados y capacitados, que tengan visión de negocio y estén comprometidos con los objetivos de la compañía pasa necesariamente porque las escuelas y centros de negocio enseñen en sus respectivos programas los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para ello. Y el Executive MBA en Consultoría y Asesoría sin duda lo hace."*

## OBJETIVOS

El programa cuenta con un formato práctico, innovador, interactivo y prepara a todos los participantes para desarrollar y analizar sus propias competencias así como brindar las técnicas necesarias para obtener el máximo rendimiento de equipos y colaboradores. Este planteamiento consigue desarrollar en los participantes los siguientes objetivos:

- Consolidar la visión global del negocio y los criterios fundamentales en la toma de decisiones. Profundizar en las técnicas y habilidades directivas relacionadas con la dirección de empresas, dirección corporativa y dirección funcional.
- Fortalecimiento de los conocimientos y políticas específicas relacionadas con la dirección de equipos y personas: gestión por competencias, estrategias de desarrollo, etc.
- Dotar a los participantes de las técnicas más avanzadas relacionadas con el desarrollo y evaluación de equipos, comunicación, motivación, *coaching* y *mentoring* de colaboradores, etc.

## PATROCINIO

El *Executive MBA* en Consultoría y Asesoría cuenta con el patrocinio de AEDIPE entidad especializada en la dirección y consultoría de RRHH.

Profesionales del sector participan en la docencia, en la revisión anual de contenidos, en las actividades extra-académicas, así como en el fortalecimiento de las actividades de investigación aplicada relacionadas con la dirección de personas.

# EXECUTIVE MBA EN CONSULTORÍA Y ASESORÍA

## CONTENIDOS DEL PROGRAMA

### PRE-EXECUTIVE MBA

Conceptos y metodología de la contabilidad financiera

Asignatura

Créditos

### ÁREA CORPORATIVA (13,3%)

8

1º PERIODO  
2º PERIODO

Valores y responsabilidad social

2

Recursos y capacidades para mantener la ventaja competitiva

2

Estrategias de *e-business*

2

Régimen jurídico comunitario. El marco societario y laboral

2

### ÁREA FUNCIONAL (26,7%)

16

1º PERIODO  
2º PERIODO

Contabilidad y análisis financiero al servicio de la estrategia

2

Investigación y segmentación de los mercados

2

Construir la reputación a través de la marca

2

Implantación de estrategia a través de las políticas de dirección

2

Análisis de inversiones. Planificación de gestión y control de costes

2

Gestión y diseño de líneas de producto. Fijación y control de precios

2

Dirección de canales de distribución. Redes de ventas

2

La práctica de gestión de los recursos humanos

2

### ÁREA DE DIRECCIÓN GENERAL (20%)

12

1º PERIODO  
2º PERIODO

Visión de futuro y gestión del cambio

2

Diseño de productos y servicios, y sus implicaciones en los procesos de negocios

2

Habilidades para la dirección de personas: *Coaching* y *Mentoring*

2

Análisis del entorno internacional y definición de la estrategia corporativa

2

Oportunidades de negocio globales: diferenciación e innovación

2

Cuadro de mando integral

2

### ÁREA DE ESPECIALIZACIÓN (20%)

12

1º PERIODO  
2º PERIODO

Herramientas de gestión empresarial

4

Marketing integrado de servicios

4

Nuevas tecnologías para la dirección

4

### PRÁCTICAS + PROYECTO (20%)

12

DESARROLLO DE COMPETENCIAS PROFESIONALES

4

TRABAJO FIN DE MÁSTER (*BUSINESS PLAN*)

8

**TOTAL PROGRAMA**

**60**