

OFERTA FORMATIVA 2024-25

eig Business
School

esic
Corporate Education

Partner

e **economistas**
Colegio de Cádiz


esic
Corporate Education

CAPACITACIÓN DEL TALENTO

SOLUCIONES A MEDIDA

El conjunto de nuestras soluciones formativas dan respuesta tanto a las necesidades individuales como colectivas de las organizaciones.

SOLUCIONES COLECTIVAS	SOLUCIONES INDIVIDUALES
OFRECEMOS SOLUCIONES FORMATIVAS A MEDIDA O PROGRAMAS IN-HOUSE PARA EQUIPOS Y COLECTIVOS, INTEGRANDO LAS COMPETENCIAS Y LA METODOLOGÍA SEGÚN EL ROL Y EL NIVEL DE EXPERIENCIA DE LAS PERSONAS QUE LO COMPONEN	ACCESO A OPEN PROGRAMS DE ALTO IMPACTO PARA PROFESIONALES Y DIRECTIVOS MÁSTERES, PROGRAMAS SUPERIORES Y CURSOS ESPECIALIZADOS
<p style="text-align: center;">MODALIDADES</p> <p style="text-align: center;">EL OBJETIVO SE CENTRA EN OFRECER SOLUCIONES FLEXIBLES QUE SE ADAPTEN AL RITMO Y DISPONIBILIDAD DE LOS INDIVIDUOS QUE RECIBEN LA FORMACIÓN</p> <p style="text-align: center;">PRESENCIAL BLENDED ONLINE</p>	



SOLUCIONES INDIVIDUALES

OPEN PROGRAMS

CAMPUS SEVILLA

- Executive Master in Business Administration [EMBA]
- Máster en Marketing Digital [MMD]
- Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial [GESCO]
- Máster en Finanzas [MDF]
- Máster en Dirección de Personas y Gestión de Recursos Humanos [DRHO]

- Postgrado en Dirección de Ventas [PSDV]





eig Business School

lesic
Corporate Education

OFERTA FORMATIVA 2024-25

EXECUTIVE MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION [EMBA]



18 meses



Executive



Ubicaciones disponibles

Madrid
Valencia
Zaragoza
Pamplona
Granada

Barcelona
Sevilla
Málaga
Bilbao



Español



Formato
presencial

Más info

¿POR QUÉ EMBA?

EXECUTIVE MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION [EMBA]

OBJETIVOS



Criticar conceptos y herramientas clave en el ámbito de los negocios que les permitan diseñar estrategias que proporcionen ventajas competitivas diferenciales y generadoras de valor para la organización, a través de la innovación y la transformación digital



Formular y liderar la estrategia y objetivos de la empresa, así como coordinar la ejecución del plan estratégico de las diferentes áreas funcionales de la empresa, plenamente integrado en su estrategia y objetivos globales y orientado a la generación de una ventaja competitiva sostenida y sostenible.



Desarrollar una visión holística sobre las empresas y sus procesos de creación de valor, mientras se potencia su espíritu emprendedor.



Resolver situaciones complejas de forma creativa en cualquier negocio en entornos altamente internacionalizados y disruptivos.

FACTORES DIFERENCIALES



Acceso a herramientas con las que desarrollarán habilidades para la mejora en las capacidades de toma de decisiones, dirección de personas y perspectiva estratégica.



Un claustro de profesores que compaginan un alto rigor académico con una gran experiencia profesional, nacional e internacional, en dirección de negocios que, realmente, los convierte en coaches-formadores para ayudar a los alumnos a entender e interpretar el conocimiento como elemento de desarrollo de decisiones empresariales.



Entre los mejores 100 EMBAS del Mundo (Ranking QS) y Top 50 EMBA (Ranking Youth Incorporated).



Acreditado por AMBA. Solo el 2% de las escuelas del mundo tienen su MBA acreditado.



Proporciona una visión global y estratégica de la empresa, resaltando a su vez el ámbito internacional.

MÁSTER EN MARKETING DIGITAL [MMD]



12 meses



Executive
Full Time
Part Time



Ubicaciones disponibles
Madrid
Valencia
Zaragoza
Pamplona
Granada
Barcelona
Sevilla
Málaga
Bilbao



Español



Formato
presencial

Más info

MÁSTER EN MARKETING DIGITAL [MMD]

FACTORES DIFERENCIALES



Modelo de aprendizaje
Basado en casos reales de marcas que se integran en la formación práctica a lo largo de todo el máster.



Doble titulación ESIC-EIG y FEDMA
(Federación Europea de Marketing Directo).



Más de 20 años de experiencia
Digital y evolución de la metodología y
contenidos con la máxima actualización.



Posibilidad de realizar Dual Degree en China.



Soporte de plataforma de e-learning



Mentoring para proyectos de
emprendimiento



Investor meeting

¿POR QUÉ MMD?

OBJETIVOS



Convertir la función de marketing digital
en una inversión con claro retorno e
impacto en cuenta de resultados.



Posicionar la marca de la compañía en el
mercado y los ecosistemas digitales
orientado a propósitos.



Definir estrategias y planes de acción
dentro del marketing digital en todo tipo
de organizaciones y trazar su ejecución en
base a un plan de control.



Analizar realidades complejas de mercado
para encontrar oportunidades de negocio a
través del mejor marketing digital mix.



Encontrar soluciones que resuelvan
problemas, situaciones complejas, y
necesidades de los consumidores y
usuarios en el ámbito digital de la empresa
dentro de un entorno globalizado.

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]



12 meses



Executive
Full Time
Part Time



Ubicaciones disponibles
Madrid
Valencia
Zaragoza
Pamplona
Granada
Barcelona
Sevilla
Málaga
Bilbao



Español



Formato
presencial

Más info

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]

¿POR QUÉ GESCO?

OBJETIVOS



Proveer a la organización de una fuente de ventaja competitiva mediante el conocimiento diferencial de los insights del consumidor y cliente, liderando la innovación y la transformación digital empresarial basadas en las últimas tendencias, todo ello orientado a la creación de diferenciación en el mercado.



Planificar y dirigir la función Comercial y de Marketing sabiendo coordinar y orientar al resto de funciones al mercado.



Construir marcas definiendo su posicionamiento y estrategia para aumentar su valor económico, financiero y social, y liderar a la organización en la creación y defensa de la reputación de las mismas.



Definir e implantar los elementos de Marketing Mix que construyan el posicionamiento y reputación de la marca, anticipando aquellos cambios que se requieran en cada momento.



Potenciar las competencias de los alumnos que permitan resolver eficazmente situaciones complejas de forma analítica y creativa en un entorno global, desarrollando un pensamiento positivo y crítico, y tomando decisiones de forma ética y racional.

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]

¿POR QUÉ GESCO?

FACTORES DIFERENCIALES



Visión humanista
Hitos históricos, socioculturales y económicos que explican el presente y condicionan el futuro de los negocios.



Marketing mix
Estímulos de mercado para el desarrollo de marcas en un entorno social y empresarial diferente, y cada vez más cambiante.



Alineamiento con la estrategia y la transformación digital
Alineamiento de la estrategia del Marketing con la Transformación Digital y la Estrategia general de la empresa.



Integración marketing-comercial
Visión integral del desarrollo de negocio con enfoque multisectorial (D2C, B2C, B2B, ...)



Foco en la generación de valor diferencial
Profundo conocimiento de personas, consumidores, clientes y mercados, potenciando la innovación para la creación de marcas generadoras de valor.



Foco en la práctica empresarial
Desarrollo de casos y proyectos actuales de Marketing y la gestión que enriquezcan la experiencia de los/as alumnos/as.



Desarrollo de competencias y habilidades para la transformación del perfil profesional
Mejora del perfil profesional y de la capacidad de liderazgo necesaria en un entorno digital y disruptivo, mediante el desarrollo del pensamiento crítico y la adecuada gestión del proceso de toma de decisiones.

MÁSTER EN FINANZAS [MDF]



12 meses



Executive
Full Time
Part Time



Ubicaciones disponibles
Madrid
Valencia
Zaragoza
Pamplona
Granada
Barcelona
Sevilla
Málaga
Bilbao



Español



Formato
presencial

Más info

MÁSTER EN FINANZAS [MDF]

¿POR QUÉ MDF?

OBJETIVOS



Saber diseñar la estrategia financiera de la empresa alineada con la estrategia global corporativa a través del Plan Económico-Financiero, Planificación Financiera y modelos y métodos de valoración de inversiones para el crecimiento y la optimización del valor de la empresa.



Tener la capacidad de afrontar y saber resolver situaciones complejas de forma sistemática y creativa en entornos cambiantes, diversos y globales.



Aprender a adaptarse y operar eficazmente en cualquier entorno, negocio o contexto internacional.



Ser capaz de anticipar los posibles impactos financieros en el performance del negocio gracias a la integración de los modelos de planificación financiera con los KPIs, al control de gestión interno, al análisis y recomendación de mejoras.



Poder integrar herramientas Fintech en los procesos de innovación y actualización de la función financiera como driver de valor para la empresa.

MÁSTER EN FINANZAS [MDF]

¿POR QUÉ MDF?

FACTORES DIFERENCIALES



Diseñado para optimizar el valor económico, financiero y social de la empresa en un mundo global y digitalizado

Formando la visión integral sobre la empresa y su impacto en la sociedad.



Orientado a la dirección financiera desde la estrategia global de la empresa en un mundo digitalizado

Definiendo la estrategia financiera desde la comprensión de la estrategia global de la empresa y de las diferentes funciones para dar respuestas viables en un entorno de disrupción.



Impacto digital para la transformación digital de la organización

Conociendo las herramientas digitales con impacto financiero e integrarlas de manera transversal.

Digitalizando los procesos desde el análisis, planificación, performance hasta la valoración continua de la empresa.

Desafíos “Financial Live Cases”.



Integrando habilidades para dirigir en entornos multiculturales y de alta complejidad empresarial

Comunicando con impacto. Negociando con los stakeholders de la empresa.

Saber liderar en entornos multi-culturales.

Saber evaluar el impacto social y ambiental de las decisiones empresariales.

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE PERSONAS Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS [DRHO]



12 meses



Executive



Ubicaciones disponibles

Madrid
Sevilla
Granada

Barcelona
Pamplona



Español



Formato
presencial

Más info

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE PERSONAS Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS [DRHO]

¿POR QUÉ DRHO?

OBJETIVOS



Estrategia: Saber hacer y tener la visión estratégica global que permita adecuar los planes de actuación en el área de personas para asegurar la sostenibilidad del negocio.



Employee proposition value: Identificar y poner en práctica todos los procesos que favorecen la experiencia del empleado facilitando la evidencia de la mejor versión del talento.



Transformación organizacional: Conocer las herramientas y palancas que facilitan una transformación organizacional de manera ágil y eficiente.



Habilidades: Desarrollar las habilidades y competencias necesarias para dar respuesta como líder en un entorno en constante cambio y con perfiles multiculturales, globales o intergeneracionales.



Tendencias: Descubrir las soluciones más adecuadas e innovadoras que dan respuesta a los retos que tenemos actualmente de Transformación / Evolución Organizacional y Dirección de Personas.

FACTORES DIFERENCIALES



Una visión global del área de Recursos Humanos o de Personas sobre herramientas, procesos, metodologías, estrategias y habilidades que permite tener el criterio para tomar mejores decisiones.



Más de 30 años formando profesionales en el ámbito de los recursos humanos, incorporando las últimas tendencias en la gestión de personas en ecosistemas digitales, consiguiendo la 3 posición en el Ranking de El Mundo.



Abordar la misión y función del Área de Personas, como palanca en la Transformación Digital y el negocio.



Incorporando un espacio para que Profesionales y Empresarios puedan acercar su Realidad más actual a los estudiantes apoyándose en la última tecnología.

POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]



6 meses



Executive



Ubicaciones disponibles

Madrid

Valencia

Zaragoza

Pamplona

Granada

Barcelona

Sevilla

Málaga

Bilbao

Badajoz



Español



Formato
Blended
Learning

Más info

¿POR QUÉ PSDV?

POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]

OBJETIVOS

- > Aportar a los asistentes una visión global de la dirección de ventas trabajando las diferentes estrategias empresariales que afectan al área, incorporando las características de los nuevos consumidores y los nuevos modelos de negocio.
- > Trabajar con los asistentes las diferentes técnicas y herramientas que les permitan elaborar un plan de ventas integral acorde con los objetivos y estrategias empresariales.
- > Formar a los asistentes en el diagnóstico, creación y desarrollo de equipos de venta eficientes conforme a los mercados y evolución de la empresa actual.
- > Gestionar los elementos clave de la función de ventas que se concretan en la cuenta de resultados de la empresa.
- > Sensibilizar a los asistentes para la integración de las herramientas y canales digitales en las estrategias y en los procesos comerciales.

FACTORES DIFERENCIALES

El PSDV responde con garantías a las exigencias de mercados cada vez más competitivos y dinámicos, y a la creciente demanda de directivos comerciales, apoyándose en los siguientes factores clave:

- > Competencias estratégicas y directivas.
- > Incorporación transversal del componente digital, estratégico y operativo.
- > Liderazgo de equipos.
- > Gestión de clientes a través de fidelización y creación de valor.
- > Organización ágil y flexible de estructuras comerciales.
- > Capacitación en análisis y toma de decisiones económico-financieras.
- > Integración de los nuevos perfiles.

eig Business
School

lesic
Corporate Education

INSTALACIONES CAMPUS SEVILLA

INSTALACIONES CAMPUS SEVILLA

Todas las instalaciones están dotadas de modernos medios técnicos, audiovisuales y pedagógicos, con completa accesibilidad para minusválidos, para la óptima impartición de todo tipo de programas formativos.



INSTALACIONES CAMPUS SEVILLA

Contamos con 15 Aulas (dos con equipos informáticos) todas equipadas de los medios técnicos necesarios para impartir formación tanto presencial, híbrida como online, con capacidad física de entre 12 y 40 personas, manteniendo todas las medidas de seguridad vigentes que estipula el Ministerio de Sanidad en cada momento.

Además, un Salón de Actos para 200 personas y salas de reuniones para entre 6 y 10 personas.





esic
Corporate Education

eig Business
School



ESIC Business & Marketing School
EIG Business School

Av. Carlos III s/n · 41092 Sevilla
+34 954460003

INFORMACIÓN: Inmaculada Rodríguez
irodriguez@esgerencia.com
661685019

eig Business
School

esic
Corporate Education