

XX EDICIÓN

# MBA

## EXECUTIVE

**POTENCIA  
TU TALENTO**

PROGRAMA  
ON LINE  
**660 h.**

CONVOCATORIA  
octubre'12



**U**niactiva.com

**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

660H.

**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.

**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.

**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.

## 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 Y EN GRUPO

El alumno deberá entregar trabajos individuales y en grupo, 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 realizar un plan de negocio, para lo cual contará con la asignatura de Gestión Emprendedora, que le ayudará en toda la orientación.
- 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<sup>a</sup> 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 por el Instituto de Empresa.
- **FRANCISCO MANUEL MANCERA ROMERO**  
Secretario General de Alteria Corporación Unicaja.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Executive MBA por el 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.
- **MARÍA ADRADOS VERDEJO**  
Directora Financiera en Banco Primus, Ibin Servicios Financieros-Matlock Bank Ltd y Tibbett & Britten Iberia S.L.

Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Alcalá.  
Executive MBA por el Instituto de Empresa.
- **JOSÉ CABRERA GUERRA**  
Projects Director (Strategic Planning Spain) in CEMEX.

Licenciado en Física, Automatización y Control por la Universidad de La Laguna.  
Executive MBA por el Instituto de Empresa.
- **FERNANDO VILLANUEVA ESPADA**  
Director del Instituto de Formación Interactiva, Consejero Delegado de ARI Business Solutions.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Málaga.  
Executive MBA por el Instituto de Empresa.
- **GLORIA GALLEGO**  
Directora de Recursos Humanos de Grupo Vértice.

Programa de Alta Dirección AD1 de Instituto Internacional de San Telmo.  
Experto Universitario en Dirección y Gestión de RRHH.  
Diplomada Graduado Social.
- **JAVIER PÉREZ ARANDA**  
Profesor de Organización de Empresas en UNED, Universidad de Málaga.

Doctor Europeo en Investigación y Marketing.  
Master en Gestión de Empresas por ESESA y Universidad de Málaga.  
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.
- **ANTONIO TORÉ**  
Profesor de Marketing en la Universidad de Málaga.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicidad.  
Master en Dirección Comercial y Marketing por ESIC.  
Socio en PlanONMedia.
- **MIGUEL ÁNGEL ROMERO**  
Profesor de Economía de la Empresa II en la Universidad de Málaga.

Licenciado en Ciencias Exactas. Matemáticas.  
MBA Executive por ESESA.  
Socio Consultor en HRCS.
- **ANTONIO J. MARTÍNEZ FERNÁNDEZ**  
Director Docente de Instituto de Investigaciones Ecológicas.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Diplomado en Estudios Avanzados del programa de Doctorado de Crecimiento Económico y Desarrollo Sostenible.
- **CARLOS ROJO JIMÉNEZ**  
Secretario general de la Asociación de Promotores y Productores de Energías Renovables de Andalucía

Licenciado en Derecho.  
MBA Executive por ESESA.  
Máster en Energías Renovables por Instituto de Investigaciones Ecológicas.
- **LUIS GARCÍA JIMÉNEZ**  
Director General Financiero Uniprensa Outsourcing.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Programa de Desarrollo de Directivos. IESE, Universidad de Navarra.  
Diplomado en Finanzas Corporativas. Instituto de Empresa, Madrid.

## ➤ PERFIL DEL ESTUDIANTE Y REQUISITOS DE ACCESO

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.

### 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.
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.

## ➤ PRECIO: 3.850 €

## ➤ MATERIAL FORMATIVO

Incluye **GRATIS** material didáctico:

- **SOFTWARE de GESTIÓN** durante 2 años.

Esta herramienta permite un análisis de la gestión económica, permitiendo el control de tu empresa.



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