

Executive Education

ESADE
Business School

Cámara
Zaragoza


Basilio Paraíso
Fundación

Program for
Management
Development • PMD®

*La Transición a la
Dirección General*



*Transform
business managers
into corporate
leaders*



“EL PMD de ESADE me ha permitido acercarme a las particularidades, problemáticas, objetivos y estilos de otras organizaciones y departamentos de manera novedosa. Todo ello profundizando en la mejor gestión de los valores y las personas, dentro y fuera de las organizaciones, pero sin perder de vista la aplicación práctica de esta filosofía de trabajo basada en el largo plazo y la sostenibilidad, frente a los objetivos a corto plazo que reinan hoy en muchas empresas.

También ha sido muy enriquecedor el abrir la participación, en programas como éste, a directivos fuera de las áreas financieras o de marketing, que parece que han sido históricamente las más participativas, generando debates interesantes y distintas visiones desde dentro la organización.”

Daniel Álvarez
Director de Compras
PIKOLIN

“Participar en el PMD de ESADE, me ha proporcionado a nivel profesional, las herramientas adecuadas, para multiplicar mis posibilidades de generar valor dentro de la empresa. Me ha permitido tener una visión global de la organización, y me ha enseñado como optimizar todos los recursos a mi alcance.

El método del caso, te aporta una completa formación teórico-práctica en ámbitos fundamentales de la gestión directiva, como son la estrategia corporativa, las finanzas, o los recursos humanos.

A nivel personal: es toda una experiencia de intercambio de conocimientos, al más alto nivel.”

Gustavo Gracia Arruego
Director de Operaciones
FACI METALEST



Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza

Fundación Basilio Paraíso

La formación de directivos excelentes es un extenso proceso, que no debe depender de la coyuntura económica. Existe un momento para cada persona, y para cada empresa, en el que es necesario dar un impulso decisivo a la carrera profesional de quienes deben asumir mayores responsabilidades. Y ese momento se llama Program for Management Development (PMD), del que ESADE Business School y la Cámara de Comercio e Industria lanzan en 2009 la tercera edición en Zaragoza tras el éxito de las dos primeras promociones. Más de 40 directivos aragoneses han disfrutado desde 2007 de la mejor inversión de sus carreras profesionales: anticiparse al futuro gracias a una formación integral de calidad que impulsa el potencial existente en las organizaciones.

Todos ellos son testigos de la excelencia formativa del programa de ESADE, la primera escuela de negocios internacional en la valoración de sus titulados por parte de las empresas, además de una de las diez mejores escuelas de negocios de Europa en las principales clasificaciones internacionales de MBA y Executive Education. La orientación del PMD, una combinación única del enfoque global de la gestión, el desarrollo de las competencias directivas de las personas y la orientación práctica de los conocimientos, garantiza el máximo aprovechamiento del programa.

La visión estratégica que aporta el programa es clave para lograr el desarrollo del potencial de alta dirección de los participantes, a lo que se suma una metodología de aprendizaje basada en el intercambio de experiencias, el conocimiento compartido, el análisis de casos y la aplicación de las nuevas tecnologías. El PMD se convierte, más allá de los resultados de cada edición, en una potente red de conocimientos y contactos tanto para empresarios y emprendedores como para directivos.

La actual crisis económica se superará y el éxito sólo espera a quienes estén bien preparados. En definitiva, a quienes hayan apostado por la alta cualificación y el talento diferencial, en un entorno tan complejo como el que nos toca vivir en el siglo XXI. Así, el PMD es una extraordinaria oportunidad en el momento actual.



Manuel Teruel Izquierdo
Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
y de la Fundación Basilio Paraíso

Índice

Carta de la Dirección del Programa	4
Objetivos	5
Participantes	5
Beneficios del Programa	6
Modelo de Aprendizaje	7
Contenidos	8
Equipo de Profesores	12
Campus	15
Rankings	16
ESADE Alumni	16
Información y Admisión	17
Calendario	18

Carta de la Dirección del Programa

La situación económica en que nos hallamos inmersos hace que los directivos de las empresas y organizaciones nos tengamos que enfrentar a problemas para los que no sirven las soluciones que hasta ahora se habían demostrado eficaces y las decisiones que deben tomarse están enmarcadas en un entorno, en el que la incertidumbre y el cambio permanente son las únicas certezas que tenemos.

La crisis global a la que nos enfrentamos supone un reto apasionante para los directivos, pues sabemos que salir de la misma en una buena situación abrirá unas posibilidades de crecimiento y desarrollo de grandes proporciones para nuestras organizaciones.

Para ello, las decisiones deben estar sustentadas, no solo en una base de conocimientos sólida, sino en técnicas y herramientas que nos permitan entender e interpretar el entorno, prever su evolución y evaluar las posibles consecuencias de las mismas en las organizaciones. Además, estas decisiones deberán implementarse a través y mediante un equipo humano del que el directivo es responsable, por lo que deberá aunar a dichos conocimientos las competencias y habilidades que le permitan, a él y a su equipo, obtener lo mejor de si mismos, al tiempo de desarrollarse personal y profesionalmente.

El PMD, adaptado permanentemente a la realidad del momento y de la región donde se imparte, combina eficazmente el enfoque global de la gestión, el análisis del entorno en el que se desarrolla la actividad de sus organizaciones, el desarrollo de las competencias directivas y la orientación práctica de todos los conocimientos y habilidades.

Después de dos años de impartirlo en Zaragoza, en estrecha colaboración con la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, y dado el alto grado de satisfacción obtenida por parte de todos los que han participado, se une a este proyecto la Fundación Basilio Paraíso al objeto de extender su ámbito de influencia a toda la Comunidad de Aragón.



Joan Roig Aldasoro

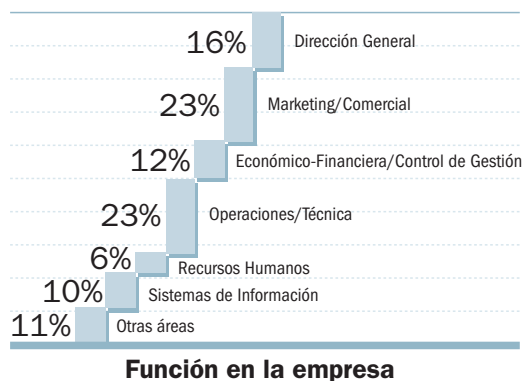
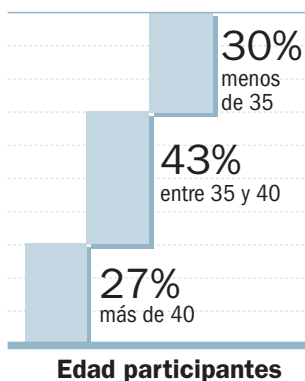
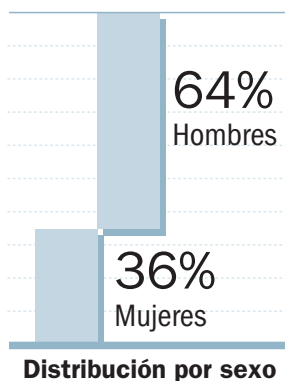
Objetivos

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.

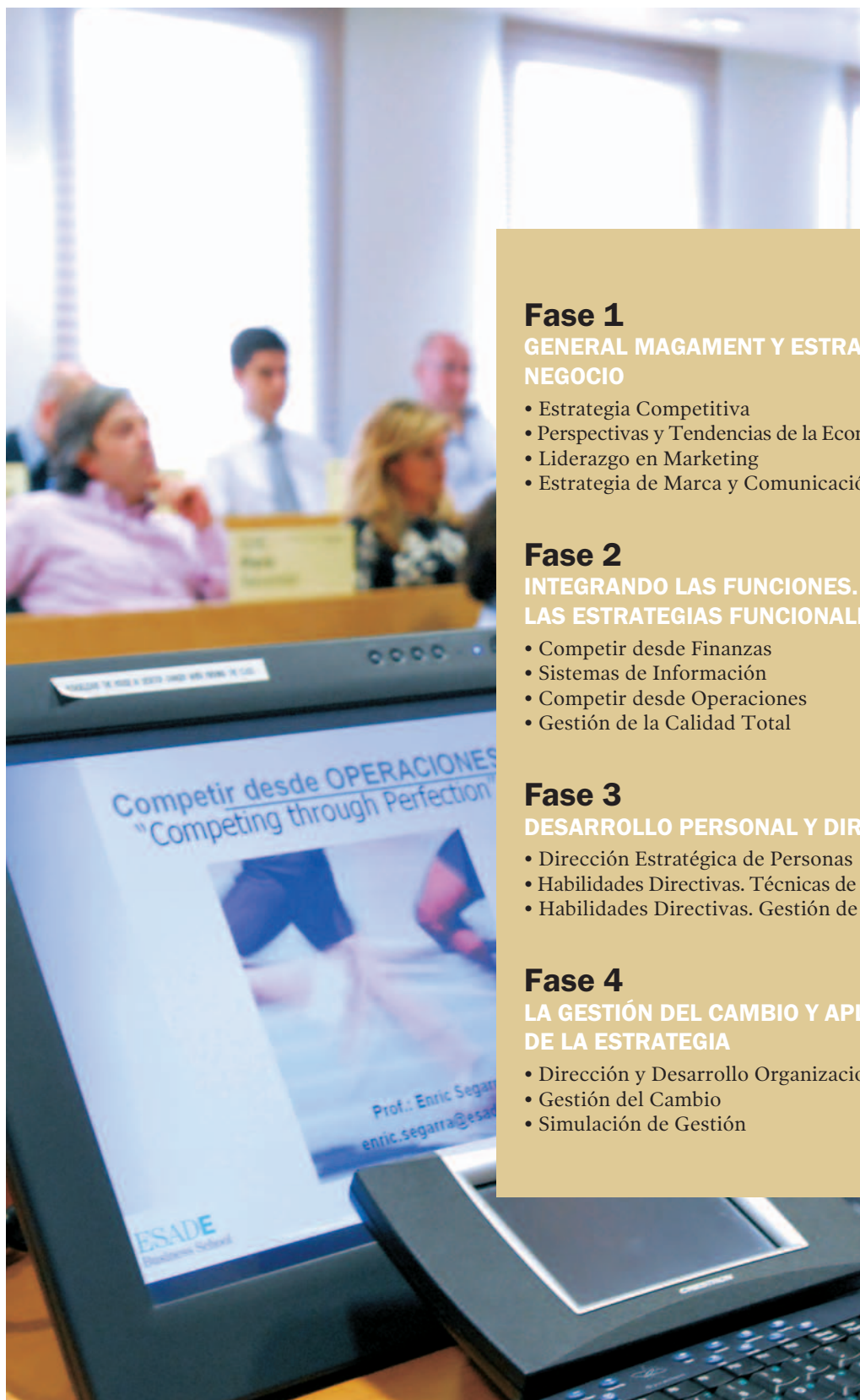
Las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.

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.



Contenidos



Fase 1

GENERAL MANAGEMENT Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO

- Estrategia Competitiva
- Perspectivas y Tendencias de la Economía Global
- Liderazgo en Marketing
- Estrategia de Marca y Comunicación

Fase 2

INTEGRANDO LAS FUNCIONES. LAS ESTRATEGIAS FUNCIONALES

- Competir desde Finanzas
- Sistemas de Información
- Competir desde Operaciones
- Gestión de la Calidad Total

Fase 3

DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO

- Dirección Estratégica de Personas
- Habilidades Directivas. Técnicas de Negociación
- Habilidades Directivas. Gestión de Equipos

Fase 4

LA GESTIÓN DEL CAMBIO Y APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- Dirección y Desarrollo Organizacional
- Gestión del Cambio
- Simulación de Gestión

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.



“Realizar el PMD de ESADE ha sido una enriquecedora experiencia que me ha permitido afianzar los conocimientos ya adquiridos a lo largo de mi trayectoria profesional, reforzándolos con nuevas metodologías y herramientas, y mejorando en definitiva la capacidad de análisis y toma de decisiones en las distintas áreas de negocio.

De la mano de expertos profesionales de primer nivel se repasan las diferentes áreas clave, obteniendo como resultado una visión global y estratégica de la gestión empresarial.

Sin duda, ha sido una positiva experiencia a nivel profesional y personal.”

Mayte Ortín Puértolas
Directora Unidad Administraciones Públicas
IA SOFT

“Formar parte de la segunda promoción del PMD de ESADE en Zaragoza ha sido una experiencia enriquecedora. He tenido la suerte de pertenecer a un grupo de personas con grandes habilidades e inquietudes con quien he compartido interrogantes, distintos puntos de vista, cuestiones en común y mucho sentido del humor. Las escuelas de negocio deberían dar paso a esta asignatura.

En lo profesional debo admitir que la calidad del profesorado ha sabido impregnarnos ese valor añadido que despierta perspectivas distintas a las que el día a día te acostumbra y somete, necesarias para afrontar las nuevas exigencias que se aproximan. Además de los conocimientos, que van tejiendo una visión global de gestión, hemos entendido el camino del aprendizaje continuo como la única forma de crecer en creatividad e innovación, imprescindibles para el desarrollo profesional y la autoestima personal. Ha merecido la pena, sin duda.”

José Manuel Durbán
Director Área de Intervención General
CAJA RURAL DE TERUEL



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



Joan Roig Aldasoro

Profesor del Departamento de Métodos Cuantitativos de Gestión de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Córdoba). Director de los programas In-Company-Training y de Consultoría Institucional de Executive Education de ESADE Business School.

PROFESORADO



Pere Batallé Descals

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Catedrático del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación (URL). Doctor Ingeniero Industrial (ETSIB - Universidad Politécnica de Catalunya). Director del programa de Doctorado ESADE - ESAN.



Jorge Brunat Campamany

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.



Dolores Fernández Crespo

Colaboradora académica del Departamento de Control y Dirección Financiera. Licenciada en Derecho (Universidad de Barcelona). Consultora empresarial en análisis y estrategia financiera.



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 Feldszajn

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



José M. Gasalla Dapena

Profesor del Departamento de Dirección de RRHH de ESADE. Ingeniero aeronáutico (E.T.S. de Ingenieros Aeronáuticos de Madrid). Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Autónoma de Madrid). Director del programa "Gestión del Talento" de ESADE Business School en Madrid.



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. Director del Centro de Investigación de la Logística Empresarial (CILE) de ESADE. Director Ejecutivo de Executive Education de ESADE 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).



Francisco Loscos Arenas

Profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciado en Derecho (Universidad de Barcelona). MBA por ESADE. Director de RRHH de Imaginarium. Ha sido director de RRHH de la Fundació "la Caixa" y director de Desarrollo de RRHH de "la Caixa". Su carrera profesional se ha desarrollado en el ámbito de la dirección de RRHH y en la consultoría de RRHH y desarrollo organizacional.

**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).

**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. Su actividad en los últimos años se ha orientado al ámbito de la consultoría y formación.

**Montserrat Ollé Valls**

Profesora y directora del Departamento de Política de Empresa y directora del Departamento de Política de Empresa. Licenciada en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. ESADE - Universitat Politècnica de Catalunya.

**Jesús Palau Montañana**

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

**Pedro Parada Balderrama**

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-URL). Máster en Gestión y Política Pública (UCB, Bolivia). Licenciado en Economía (UCB, Bolivia). Profesor visitante en HEC School of Management de París y en SDA Bocconi de Milán. Es codirector y profesor del Global Executive MBA que imparten conjuntamente ESADE y Georgetown University.

**Begoña Puente Ordóñez**

Colaboradora académica del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciada en Pedagogía (Universidad de Barcelona). Máster en Dirección de Recursos Humanos y Consultoría en las Organizaciones por la Fundació Bosch i Gimpera (Universidad de Barcelona). Directora del estudio "Best Workplaces" en ESADE. Consultora de Recursos Humanos.

**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. Ha sido Administrador de Tampahavana SL. Sus áreas de especialización son el Marketing estratégico y los planes de marketing.

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

Campus

Zaragoza



Sede de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza

Barcelona



Edificio de ESADE Business School en 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)

10^a

de Europa en
Executive Education
según el último
ranking de

Financial Times
(mayo 08)

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 Zaragoza 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 Zaragoza



Neus López
(nlopez@camarazaragoza.com)
Cámara de Comercio e Industria
de Zaragoza
Centro de Formación
Teniente Ortiz de Zárate, 26
50015 Zaragoza
Tel. 976 306 161 (Ext. 118)
Fax 976 513 420
www.camarazaragoza.com

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

Todas las sesiones se realizarán en Zaragoza excepto la sesión del 25 de mayo que se realizará en el campus de ESADE de Barcelona.

DURACIÓN Y CALENDARIO

Del 20 de Octubre de 2009 al 25 de Mayo de 2010.
Martes 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 2009

octubre 09

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	

noviembre 09

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						

diciembre 09

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			

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						

Clases en Zaragoza

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.

ESADE
Business School

Barcelona
Av. Esplugues, 92-96
08034 Barcelona-España
Tel. +34 932 804 008
Fax +34 932 048 105
exedBCN@esade.edu

Madrid
Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid-España
Tel. +34 913 597 714
Fax +34 917 030 062
exedMAD@esade.edu

Buenos Aires
Av. del Libertador 17.175
Beccar – San Isidro (B1643CRD)
Buenos Aires – Argentina
Tel. +54 11-4747 1307
exedBA@esade.edu

www.exed.esade.edu

Cámara
Zaragoza

Cámara de Comercio e Industria
de Zaragoza
Centro de Formación
Teniente Ortiz de Zárate, 26
50015 Zaragoza
Tel. 976 306 161 (Ext. 118)
Fax 976 513 420
www.camarazaragoza.com


Basilio Paraíso
Fundación