

Executive MBA

Valencia
2021-2022

apd



Valencia

PEAKS BUSINESS SCHOOL

PEAKS Business School es una escuela de negocios valenciana, promovida por un grupo de empresarios apasionados por la formación empresarial y el crecimiento profesional. Creemos que la prosperidad de nuestro entorno se obtiene a través de la eficiencia y la excelencia de nuestras empresas, y para lograrlo necesitamos los profesionales y directivos mejor capacitados.

Con un equipo con amplia experiencia en formación empresarial y ejecutiva nos hemos atrevido a replantear las bases de las escuelas de negocio convencionales, incorporando la tecnología y los nuevos recursos de nuestro siglo y hemos diseñado una metodología que obtiene

los mejores resultados en el crecimiento personal de cada uno de nuestros alumnos.

PEAKS son las siglas de «Personal Enhancement in Attitude, Knowledge and Skills». Nuestra metodología sigue una cuidada evolución de los métodos docentes convencionales de las escuelas de negocio. Su objetivo es facilitar la transformación necesaria en el individuo para lograr alcanzar sus metas profesionales.

PEAKS Business School nace en 2015 con unos valores y unos principios que fundamentan nuestra estrategia empresarial y guían hasta el más pequeño de los detalles de todo lo que ocurre en la escuela. Ética, honestidad, independencia, respeto y sostenibilidad son valores universales que nos acompañan desde el primer día de actividad y que esperamos que compartan nuestros alumnos y sus empresas.



peaks.es

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN (APD)

La Asociación para el Progreso de la Dirección se creó en 1956 con el objetivo de colaborar con el desarrollo de las empresas, a través del desarrollo de sus directivos. A lo largo de estos años, APD ha utilizado distintas herramientas para alcanzar su objetivo fundacional, convirtiéndose en un prestigioso foro de debate y de relaciones a nivel nacional.

APD es una entidad privada e independiente, sin ánimo de lucro, de ámbito internacional, cuya misión es impulsar y actualizar la formación y la información de los directivos de empresas y de los empresarios a través de actividades de difusión del conocimiento, capacitación y mejora profesional.

La innovación ha sido uno de los elementos que han dirigido la Asociación desde su nacimiento. En APD estamos en permanente vigilancia para debatir sobre las últimas tendencias, en formatos atractivos y eficaces para nuestros asistentes.

APD favorece el debate, el intercambio de experiencias y de ideas, desde el más absoluto respeto a la diversidad y a las opiniones de todos, no tomando partido por ninguna de ellas.

En APD contamos con ponentes de primer nivel, muchos de ellos directivos y directivas de empresas, que nos trasladan sus propias vivencias.



www.apd.es



La mejor inversión que puedes hacer es invertir en ti



EXECUTIVE MBA

Antes de empezar la experiencia en el Executive MBA a muchos alumnos les resulta difícil anticipar todo lo que les va a aportar en su carrera como directivo. La ampliación de los conocimientos de gestión empresarial son la principal motivación de todos nuestros alumnos antes de empezar el programa. También hay una expectativa de mejorar sustancialmente en sus habilidades y capacidades directivas. Todo esto se logra con creces, pero la gran sorpresa para muchos de ellos es que, además de estos aprendizajes, la gran transformación del directivo llega por el autoconocimiento, la visión global de la gestión empresarial y la confianza en uno mismo.

Los alumnos y las organizaciones en las que trabajan empiezan a notar los cambios casi desde el primer mes y el máximo potencial de esta transformación se observa al cabo de unos años.

Aristóteles Cañero
Co-director del Executive MBA

Executive MBA

La suerte no existe

Existe el trabajo bien hecho y existen personas que están preparadas para hacerlo bien. Si quieres que cambie tu futuro ha llegado el momento de que inviertas en ti

EXECUTIVE MBA

El Executive MBA de la Asociación para el Progreso de la Dirección es un programa dirigido a profesionales y directivos con estudios universitarios de grado o equivalente y con más de ocho años de experiencia profesional y que desean transformar su carrera orientándola hacia la dirección de empresas.

Todo está diseñado para que los horarios de actividades y la carga lectiva de este MBA sea compatible con tu trabajo actual. La metodología que seguimos es la óptima para conseguir el crecimiento profesional que necesitas con el tiempo que tienes disponible.

VISIÓN GLOBAL

Al empezar el programa, cada alumno aporta su experiencia técnica y de gestión en su área concreta de especialización. A lo largo del programa se va haciendo una inmersión paulatina en el resto de áreas de la empresa y a partir del segundo semestre se incorpora el área de dirección estratégica, con lo que, al final del programa se obtiene una visión global de toda la empresa y de la interconexión de las distintas áreas de la misma.

LIDERAZGO

El liderazgo es una de las habilidades que se trabaja de manera transversal a lo largo del máster. Independientemente de la posición y la capacidad de liderazgo con la que llega el alumno al programa, a lo largo de este se aprende a realizar un autodiagnóstico riguroso y a mejorar paulatinamente de manera personalizada en aquellas dimensiones del liderazgo que cada uno necesita.

APRENDE HACIENDO

El enfoque del MBA es eminentemente práctico. La metodología a lo largo del curso basada en casos y en talleres prácticos, junto con la elaboración del proyecto final de máster a lo largo del mismo, ayuda a proyectar las mejores herramientas y conocimientos de manera aplicada, de manera que el alumno adquiere las competencias necesarias y alcanza un grado de seguridad en sí mismo muy alto.

ESTRUCTURA DEL EXECUTIVE MBA

El programa tiene una estructura no secuencial, en el que se van introduciendo de manera planificada los conocimientos de las distintas áreas y el desarrollo de las habilidades y actitudes. Esto se hace así para facilitar el mejor asentamiento de los conocimientos y la transformación personal

Además de las sesiones presenciales en fin de semana, el alumno dispone de distintas actividades, talleres y jornadas opcionales y complementarias a lo largo del curso.

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES
Dirección estratégica	Inteligencia organizativa	Ética en los negocios
Dirección financiera	Networking: aprovechamiento eficiente de la red de contactos	Liderazgo
Dirección de control de gestión	Marca personal	Motivación y entusiasmo
Dirección de marketing	Trabajo en equipo	Creatividad
Dirección comercial	Negociación	Coherencia
Dirección de operaciones	Comunicación interpersonal	Tolerancia y aprovechamiento de la diversidad
Dirección de personas	Gestión de conflictos	
Dirección de sistemas de información	Gestión del cambio	

A low-angle photograph of a modern building with white, curved, shell-like architectural elements and a glass facade reflecting the sky. The sky is a clear, vibrant blue.

Analiza los datos de tu empresa. Toma decisiones estratégicas

CONTENIDOS

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

La estrategia empresarial consiste en la formulación y puesta en marcha de los principales objetivos e iniciativas que gobiernan una empresa. La alta dirección, con el objetivo de defender los intereses de los inversores y teniendo en cuenta los recursos de los que se disponen y los factores externos e internos marcan las directrices que seguirá la organización.

- toma de decisiones
- introducción a la estrategia empresarial
- entorno y dinámica competitiva
- estrategia y mercado
- análisis y formulación de la estrategia
- herramientas de estrategia
- implantación de la estrategia
- objetivos y organización
- estrategias aplicadas: estrategia digital
- estrategias aplicadas: servicios e industria
- estrategias aplicadas: internacionalización
- modelos de sociedades
- responsabilidades de los administradores

DIRECCIÓN FINANCIERA Y DE CONTROL DE GESTIÓN

Las finanzas son el lenguaje de las empresas. Para la dirección, el disponer de la información financiera necesaria adecuada y los conocimientos y sistemas adecuados para interpretarla correctamente son una de las claves para garantizar el buen desempeño de la empresa y evitar situaciones críticas en la viabilidad de las mismas.

- introducción a la contabilidad financiera
- introducción a las finanzas
- el ciclo de caja y el periodo medio de maduración
- las necesidades operativas de fondos y el fondo de maniobra
- análisis de la cuenta de resultados y la rentabilidad
- el concepto de riesgo
- planificación financiera a largo plazo
- proyecciones financieras
- análisis de proyectos de inversión
- negociación con entidades financieras
- procesos de reestructuración financiera
- procesos de fusiones y adquisiciones
- contabilidad de costes
- presupuestación y seguimiento
- cuadro de mando integral

DIRECCIÓN DE MARKETING Y COMERCIAL

La dirección de marketing ha de tener en cuenta que una de las claves para alcanzar los objetivos de la organización reside en identificar las necesidades y deseos del mercado objetivo y adaptarse para ofrecer las satisfacciones deseadas por el mercado de forma más eficiente que la competencia. Esta función se complementa con la dirección comercial que debe gestionar las ventas y sus operaciones de la manera más eficiente posible.

- posicionamiento coherente
- estrategias de marketing
- política de producto
- política de precio
- estrategia y posicionamiento de precios de venta
- política de distribución y comercialización
- política de comunicación y promoción
- plan de marketing
- estrategia de gama, estructura de gama, evolución de gama
- plan de ventas
- presupuesto comercial y cuotas de ventas

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

La dirección de operaciones se encarga de la administración de los recursos productivos de la organización. Esta área se encarga de la planificación, organización, dirección, control y mejora de los sistemas que producen bienes y servicios tanto en organizaciones industriales como de servicios.

- introducción a la dirección de operaciones
- gestión estratégica de las compras
- lean management
- estimación de tiempos y productividades. Costes asociados
- planificación de las operaciones
- logística y supply chain management
- gestión de proyectos

DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

La dirección de recursos humanos tiene como objetivo maximizar los resultados de los empleados de manera alineada con los objetivos estratégicos de la organización. La dirección de las personas en las organizaciones, con el foco en las políticas y los sistemas, conlleva un gran número de actividades como la selección, formación y desarrollo, evaluación del desempeño, compensación, etc., así como la gestión de la política social de la empresa.

visión global de la función de recursos humanos

plan estratégico de recursos humanos

selección de personal

política retributiva

evaluación del desempeño

la gestión por competencias

comunicación interna

coaching directivo

DIRECCIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

El éxito de una empresa está condicionado a la excelencia de sus sistemas de información. La dirección no puede tomar decisiones acertadas si no dispone de la información necesaria en tiempo real y tiene capacidad de analizarla de manera adecuada. Las operaciones se optimizan cuando se incorporan sistemas de información adecuados y las estrategias digitales en el marketing y las ventas son cada vez un elemento más decisivo para el éxito en el mercado. Todo ello requiere de unas destrezas y un conocimiento que ningún directivo puede soslayar.

introducción a los sistemas de información empresarial

visión estratégica de los sistemas de información

soluciones de gestión empresarial: ERP, CRM, Business Intelligence

big data e inteligencia artificial

plan estratégico de IT

outsourcing

seguridad de la información



Con valores para gestionar de manera responsable

Un excepcional equipo de profesores
enfocados en la transformación
del alumno como directivo

Grandes profesionales de la gestión empresarial,
que saben escuchar y son excelentes comunicadores

PROFESORADO

ARISTÓTELES CAÑERO

Co-director del Executive MBA

ALEJANDRO SOLVAY

Co-director del Executive MBA

LUIS TARABINI

Director Área de Corporate Finance de EFE&ENE

PABLO NEGRE

Director General de Solver Machine Learning

JOSÉ LUIS BERMEJO

Director de Ventas Canal DIY de Keraben

SERGIO RIOLOBOS

Director Territorial Levante de Orange

VICENTE GISBERT

Director Gran Público Cataluña y Este de Telefónica

CARLOS SASTRE

Socio Human Way

MARIBEL VILAPLANA

Experta en Marketing Personal y Oratoria

TOMÁS GUILLÉN

Director General de Grupo Ifedes

AMALIA GIL

Socia de Human Way

SEBASTIÁN MURIEL

CEO de Tuenti

LUIS MONROY

Director creativo

ENRIQUE PERNÍA

Director de Kártica

PALOMA ESCRIBANO

Directora de Proyectos de Corporate Finance de EFE&ENE

JOSÉ GARCÍA DE LA GUÍA

Director Sistemas Información en TIBA

DAVID ALPUENTE

Director de Alper Consultores

CARLOS LLORCA

Desarrollo Negocio de Consultoría y Aceleración Digital
Agencia Levante en Sopra Steria

PANXO BARRERA

Presidente de Entropía: Inteligencia Creativa Estratégica

JOSÉ ESTEVE

Mejora Continua en Yanfeng Automotive Interiors

JOSÉ LUIS GUTIÉRREZ

CEO de Prime Doctor

RAÚL JUANES

Director de Levante de Sopra-Steria

DAVID GANDÍA

Socio de Northway

ÓSCAR MIRALLES

Director División Cegos Talent

SUSANA MILÁN

Directora financiera Grupo Orsal

PABLO GRAU

Coach-trainer en Negociabien

PEDRO BISBAL

Larga Vida a las Startups

JEREMY PALACIO

Director General de FERMAX
Holding Investment SL



NUESTRA METODOLOGÍA

Nuestra metodología se basa en una cuidada evolución de las metodologías convencionales de las escuelas de negocio. Su objetivo es facilitar la transformación necesaria en el individuo para lograr alcanzar sus metas profesionales.

Las siglas Personal Enhacement in Attitude, Knowledge and Skills, que indican las cuatro dimensiones principales de la metodología de la escuela.

El crecimiento personal se logra con una atención individualizada por parte de los tutores y los directores de los programas de manera que se maximicen los resultados.

PERSONAL ENHANCEMENT



Trabajamos la actitud y los comportamientos como elemento diferencial a la hora de ser un gran profesional y líder.



ATTITUDE



KNOWLEDGE

Unos profundos conocimientos, transmitidos de forma simple y natural y trabajados activamente por el alumno son la base del éxito en la carrera



SKILLS

Las competencias y habilidades se aprenden observando, escuchando, haciendo y mejorando de forma continua, repitiendo hasta interiorizarlas de manera natural.

INSTALACIONES



El programa tiene lugar en las aulas de Capitol Empresa, en la C/Ribera 16 de Valencia.

En este edificio se dispone de más de 25 aulas modernas, luminosas y muy bien equipadas. Un excelente emplazamiento para la mejor de las experiencias formativas.

Está ubicado en el centro de Valencia, a menos de dos minutos a pie del metro, el autobús urbano y la estación del tren.

EXPERIENCIA HÍBRIDA PRESENCIAL Y TELEPRESENCIAL

Nuestra metodología se basa en la participación activa y el diálogo continuo entre profesor y alumnos. La amplia experiencia del alumnado enriquece el valor de las sesiones docentes. Si por motivos profesionales o personales resultase imposible asistir al aula de manera presencial, hemos dotado a nuestras instalaciones de un avanzado sistema híbrido que permite disfrutar de una experiencia inmersiva, de manera que el alumno que asiste en remoto puede participar con la misma fluidez y dispone de la misma información que un alumno presente en el aula.

Experiencia desde el aula

La pizarra electrónica recoge cualquier anotación hecha en ella para que se pueda seguir desde la ubicación remota con la misma nitidez que en el aula

Un micrófono de ambiente de alta calidad recoge la voz del profesor y de los alumnos

El aula está dotada de dos pantallas, una de ellas para el seguimiento de las diapositivas de la sesión y la segunda para ver a los alumnos conectados en remoto en todo momento.



En el aula hay dispuestas dos cámaras para recoger la imagen del profesor y de los alumnos presentes en el aula

Experiencia desde ubicaciones remotas

En la experiencia desde casa, desde la oficina o desde cualquier ubicación remota se busca facilitar un ambiente de trabajo y una capacidad de concentración similar a la del aula. Para ello el alumno debe disponer de dos pantallas. Esto puede hacerse con un portátil al que se le ha conectado una segunda pantalla o bien usando dos dispositivos, por ejemplo un ordenador y una tablet. Uno de estos dispositivos debe tener una cámara integrada o externa y es conveniente disponer de auriculares y micrófono, para conseguir una calidad de sonido óptima.

En la pantalla principal el alumno puede seguir la presentación que está utilizando el profesor y ver su imagen mientras la expone.

En la segunda pantalla el alumno remoto puede ver a los alumnos presentes en el aula y la pizarra electrónica



El alumno remoto no tiene que pedir la palabra, puede intervenir espontáneamente como cualquier otro alumno presente en el aula

CALENDARIO, HORARIOS Y CONDICIONES ECONÓMICAS



CALENDARIO

La siguiente edición del programa empieza el viernes 5 de noviembre de 2021 y tiene lugar casi todos los fines de semana hasta el 22 de julio de 2022.

En ocasiones excepcionales, puede haber actividades complementarias, programadas en días distintos de los viernes y sábados establecidos, que siempre serán avisadas con suficiente antelación.



HORARIOS

El máster se oferta en fines de semana, de manera que sea compatible con la actividad profesional.

Las sesiones presenciales tienen lugar:
Opción A: viernes de 9h a 14h y de 15h30 a 20h30

Opción B: viernes de 15h a 20h30 y sábados de 9h a 14h



CONDICIONES ECONÓMICAS

El coste completo del programa es de 12.500 euros.

Este precio incluye todas las actividades y servicios necesarios para la realización del programa.

Este máster se puede acoger a las bonificaciones de la formación programada por las empresas de la FUNDAE (antigua fundación tripartita).

DATOS DE CONTACTO E INSCRIPCIONES

Si estás interesado en tener más información del **Executive MBA** o de cómo solicitar tu admisión, ponte en contacto con nosotros a través de:

Correo electrónico: peaks@peaks.es

Teléfono: **960 08 40 04**

Oficinas: **C/ Convento Santa Clara 12, pta 3 - 46002 Valencia**

Web: peaks.es



peaks.es