ceco
Centro de Estudios Económicos y Comerciales

MBA EN DISTRIBUCIÓN COMERCIAL DE GRAN CONSUMO

5ª EDICIÓN

Un programa eminentemente práctico



Dirigido a posgraduados llamados a ocupar funciones directivas en el sector de la distribución comercial.

Con el apoyo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Patrocinado por las principales empresas de Distribución Comercial.

Un programa eminentemente práctico con, al menos, cuatro meses de prácticas en las empresas patrocinadoras.

Alcampo · Ldeasa · Carrefour · Dia · elárbol · Eroski · Grupo DinoSol · makro · Mercadona · Mercasa · Miquel Alimentació Grup

CON EL APOYO DE: Gobierno de España · Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

OBJETIVOS

- En la actualidad la formación de directivos en el sector de la distribución comercial se centra en la formación de carácter general y no especializada, y en la formación posterior en las propias empresas. Este proceso genera determinadas carencias, que son más evidentes en las empresas de menor tamaño.

- Este MBA combina la experiencia en formación del profesorado, junto con las aportaciones de las principales empresas del sector, representadas a través del Consejo Asesor.

- Por todo ello, este MBA contribuye a:

    - Dotar a los asistentes de los conocimientos teóricos, las habilidades y las sistemáticas de trabajo necesarias para una rápida y eficaz integración en las empresas de Distribución Comercial.

    - Formar a los futuros líderes del sector, de manera que se constituyan en un motor del cambio en la gestión de las empresas comerciales.

METODOLOGÍA

La metodología docente combina:

- Un programa adaptado a la realidad y las necesidades de la empresa. El programa de contenidos se desarrolla con una clara vocación de aplicación empresarial.

- Un profesorado con visión y experiencia empresarial. El claustro del MBA está formado por profesionales del sector de la distribución y del mundo académico, que conjugan conocimientos teóricos, amplia experiencia profesional y probadas dotes didácticas.

- Sesiones especiales: En el programa participan directivos muy relevantes del sector de la distribución, que trasladarán a los participantes problemáticas empresariales y decisiones estratégicas vividas en primera persona a lo largo de sus trayectorias profesionales.

- Simulador de toma de decisiones y gestión: Los alumnos participarán en una experiencia práctica que supone un verdadero entrenamiento en dirección empresarial. Les permitirá relacionar todos los conocimientos adquiridos en las distintas áreas del Master y aplicarlos a diferentes escenarios de gestión.

- Prácticas en las empresas patrocinadoras de este MBA. Los alumnos realizarán prácticas a lo largo de un periodo mínimo de cuatro meses en entornos reales de trabajo, con un seguimiento individualizado de su formación.

- Proyecto: Se desarrolla en la última fase del MBA y se presenta después del periodo de prácticas. Tiene como objetivo la aplicación de los conocimientos adquiridos en el ámbito de la distribución comercial y la elaboración de un Plan de Negocio para una oportunidad empresarial.

MBA EN DISTRIBUCIÓN COMERCIAL DE GRAN CONSUMO

5º EDICIÓN

PARTICIPANTES

Dirigido a:

- Titulados superiores con interés en formarse en el sector de la distribución comercial.
- Profesionales y Directivos que trabajan ya en el sector de la distribución comercial y desean ampliar su conocimiento de las técnicas de gestión aplicadas al sector.

El número máximo de candidatos admitidos será de 25.

Criterios de Admisión:

- Curriculum Vitae.
- Carta de recomendación de Profesor o Directivo del Sector.
- Entrevista personal.

ESTRUCTURA

	Contenido	Duración	Evaluación
FASE 1	UNIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS BÁSICOS	8 SEMANAS	EXAMEN CON POSIBILIDAD DE RECUPERACIÓN
FASE 2	DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	16 SEMANAS	EXAMEN ELIMINATORIO
FASE 3	PRÁCTICAS EMPRESARIALES	16 SEMANAS (MÍNIMO)	VALORACIÓN
PROYECTO	PROYECTO EMPRESARIAL CODIRIGIDO POR UN TUTOR DE LA EMPRESA Y UN TUTOR ACADÉMICO	PRESENTAR EN OCTUBRE 2012	CALIFICACIÓN FINAL

CONTENIDO

FASE 1 (90 HORAS)
UNIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS BÁSICOS

En esta fase se pretende homogeneizar los conocimientos, armonizar terminologías y constituir una base sólida para el desarrollo posterior del Master, teniendo en cuenta que los alumnos pueden provenir de diferentes disciplinas.

MATERIAS:

- Fundamentos de contabilidad y finanzas. Análisis de balance y cuenta de resultados de una empresa de distribución y valoración de proyectos de inversión. (15 horas)
- Fundamentos de marketing. Proceso de elaboración de un plan de Marketing. (15 horas)
- Introducción a la distribución comercial: Estructura de la distribución comercial, tendencias del sector, teoría de la distribución comercial. (25 horas)
- Estrategia empresarial: Análisis estratégico, selección de estrategias, estrategias genéricas y de crecimiento. (30 horas)
- Conferencias: 5 horas
- Evaluación: Se realizará un examen de las cuatro materias. En caso de no superarse, se repetirá, por una sola vez, un mes más tarde.

FASE1

FASE 2 (310 HORAS)
DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Orientado a la especialización en Distribución Comercial. El profesorado estará formado mayoritariamente por personas provenientes de la actividad empresarial. En cada módulo se combinará la enseñanza teórica con la realización de casos prácticos y conferencias de expertos en cada materia.

MATERIAS:

- Marketing: El plan de marketing en la distribución comercial. Política de producto: definición de surtido, gestión por categorías; política de precios: promociones, SPB; política de distribución: punto de venta, merchandising, gestión de espacios; política de promoción: promociones en punto de venta, comunicación (publicidad, marketing directo), programas de fidelización; fuerza de ventas: el personal en el punto de venta. (30 horas)
- Finanzas: Contabilidad general y analítica aplicadas; planificación y presupuestos; análisis económico financiero: ratios; gestión de tesorería; análisis y estudio de inversiones; auditoría y control interno. (25 horas)
- Cadena de suministro: Relación y negociación con proveedores.Recepción de mercancía, posicionamiento; logística: ciclo y cuadro de mando; gestión administrativa de las compras; gestión de stocks; almacenamiento: localización y gestión; preparación de pedidos; establecimiento de rutas de reparto; gestión de transporte y de los operadores logísticos. (30 horas)

FASE 2

CONTENIDO

- Gestión de calidad: Departamento de calidad; metodología de implantación de calidad: medición y herramientas estadísticas; normalización y certificaciones de calidad: normas ISO; gestión medioambiental; gestión de crisis. (15 horas)

- Gestión de Recursos Humanos: Análisis de puestos y valoración de tareas; selección, formación y desarrollo: gestión por competencias y gestión por conocimientos; análisis y revisión de plantillas; prevención de riesgos laborales; contratos; relaciones laborales: legislación, convenios, sindicatos. (15 horas)

- Estructura y marco regulatorio: Análisis de los modelos territoriales; la regulación de la distribución comercial: la LORCOMIN; las competencias autonómicas: segunda licencia; la regulación de la competencia; otros aspectos regulados. (15 horas)

- Gestión de proyectos de expansión nacional e internacional: Viabilidad de proyectos; análisis de mercados; presupuestos; relaciones con las Administraciones; reformas e implantaciones. (20 horas)

- Ejercicio de simulación de dirección de empresa. Para finalizar la fase II, los alumnos participarán en un ejercicio práctico de simulación de gestión empresarial. Este ejercicio consiste en la inmersión del alumno en un escenario virtual que reproduce con fidelidad las situaciones y cuestiones fundamentales que influyen en la toma de decisiones empresariales. Los alumnos, de este modo, desarrollarán nuevas habilidades al aplicar los conocimientos adquiridos durante el master. (150 horas)

- Conferencias: 10 horas

- Evaluación: Al término de la fase se realizará un examen eliminatorio. Aquellos que no lo superen no tendrán acceso a la Fase 3 (Prácticas), recibiendo un diploma de asistencia.

FASE 2

FASE 3 (4 MESES)
PRÁCTICAS PROFESIONALES

Los alumnos que hayan superado la evaluación anterior realizarán prácticas por un periodo mínimo de 4 meses en las empresas patrocinadoras del MBA.

El plan de trabajo en prácticas será definido por el tutor empresarial y la Dirección del MBA, y podrá consistir en el desempeño de una actividad concreta o un proceso de rotación por varios departamentos de la misma. El alumno será evaluado por su tutor empresarial.

Las prácticas tendrán una dotación a cargo de la empresa acorde con su política de recursos humanos.

PROYECTO FIN DE MÁSTER

Finalizadas las prácticas, se presentará en el mes de octubre ante un tribunal, un Proyecto que consistirá en un Plan de Negocio, de naturaleza preferentemente estratégica, relacionado con la distribución comercial.

FASE 3 Y PROYECTO

CALENDARIO

CALENDARIO Y LUDAR DE CELEBRACIÓN

De octubre de 2011 a octubre de 2012, de lunes a jueves en horario de 18 a 21 horas.

CECO posee una amplia experiencia de gestión de programas de pos-grado, con más de treinta años de experiencia. Sus instalaciones en un amplio y moderno edificio, bien comunicado, constituyen un excelente marco para el desarrollo del MBA.

Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO).
C/ Ribera del Loira, 54. (Parque Juan Carlos I) 28042 MADRID.
Tel: 91 563 18 15 - Fax: 91 721 03 92
e-mail: ceco@ceco.es
www.ceco.es / www.masterceco.es

ADMISIÓN

ADMISIÓN, PERIODO DE INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

- Todas las solicitudes de inscripción deben realizarse a través de la web de CECO www.ceco.es
- La admisión de los candidatos se resuelve por parte de la Dirección de CECO y el Comité Académico.
- Aquellos alumnos que deseen ser acreditados con el Título de MBA deberán aportar una serie de documentos administrativos complementarios.
- Si desea formular cualquier duda referente al proceso de admisión del MBA, puede hacerlo a través de la dirección de correo electrónico ceco@ceco.es o del número de teléfono (0034) 915631815, por fax al nº (0034) 917210392, o por correo postal a la dirección:

  CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y COMERCIALES
  MBA EN DISTRIBUCIÓN COMERCIAL DE GRAN CONSUMO
  C/ Ribera del Loira, 54 - 28042 Madrid. ESPAÑA

- El período de solicitud de admisión queda abierto desde el 1 de mayo de 2011.
- Los derechos de matrícula ascienden a 8.000 euros que se abonarán en tres plazos:
  - 200 euros en concepto de Reserva de plaza, durante los quince días siguientes de notificarse la admisión definitiva en el Máster.
  - Un segundo pago, por importe de 3.900 euros del 24 de octubre al 1 de noviembre del año académico de inicio del Programa.
  - Un tercer y último pago, por importe de 3.900 euros del 1 al 15 de febrero del año académico.
- El pago se realizará por transferencia bancaria, debiendo el alumno enviar justificante de la misma por fax al nº (0034) 917210392 o bien por e-mail: ceco@ceco.es.

DIRECCIÓN

DIRECCIÓN DEL MBA



Francisco García Molina dispone de una dilatada experiencia de más de 30 años en la comercialización de bienes de consumo. Ha desempeñado funciones de Marketing, Comercial, Estrategia y Dirección General en Unilever, Koipe y Diageo.

Sus ámbitos de trabajo han sido España, Francia, Reino Unido y en una reciente etapa la Unión Europea desde una posición de Dirección Regional.

Desde estas posiciones en suministradores de las empresas de Distribución Comercial en Europa, dispone del conocimiento de los aspectos claves de la gerencia de las empresas de este sector y de los principales componentes de las estrategias de éxito.

En la actualidad es Consejero activo en Consejos de Administración de varias empresas de bienes de consumo.

Francisco García Molina está convencido de que este novedoso MBA de Dirección de Empresas de Distribución, patrocinado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y por las principales empresas de Distribución Comercial europeas, va a añadir un enorme valor a las nuevas generaciones de profesionales para enfrentarse mejor y más rápidamente a los nuevos retos del sector.

DIRECCIÓN

DIRECCIÓN ACADÉMICA

Dña. Myriam Quiñones García. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, desde 1991 viene desarrollando su carrera profesional en las áreas de marketing de bienes de consumo y B2B en mercados domésticos e internacionales. Ha sido profesora asociada de la Universidad Carlos III y en la actualidad lo es de la Universidad Autónoma de Madrid.

CONSEJO ASESOR

Presidido por:

- El Secretario de Estado de Comercio.

e integrado por:

- El Director General de Comercio Interior.
- El Director de CECO.
- El Subdirector General de Fomento y Modernización del Comercio interior.
- Diez representantes a nivel de Director General o Consejero Delegado de las empresas de Distribución Comercial que colaboran con el MBA.
- El Director del MBA.
- La Directora Académica del MBA.

PROFESORADO

Los profesores del MBA cuentan con amplia experiencia empresarial y académica que les permite combinar el desarrollo de los programas teóricos con casos prácticos:

D. Javier Casares Ripoll.
- INTRODUCCIÓN A LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL -

D. Joaquín Deulofeu Aymar.
- GESTIÓN DE CALIDAD -

D. Javier Marín Cabrera.
- MARKETING -

D. Víctor Martín Cerdeño.
- INTRODUCCIÓN A LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL -

D. Joaquín Martínez Navajas.
- CONTABILIDAD-FINANZAS -

D. José Ignacio Pérez Escribano.
- PROYECTOS DE EXPANSIÓN -

D. Aurelio del Pino González.
- MARCO REGULATORIO DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL -

Dña. Isabel del Río Merino.
- GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO -

D. José Miguel Rodríguez Antón.
- ESTRATEGIA EMPRESARIAL -

D. Eduardo Zaldívar Laguía.
- RECURSOS HUMANOS -

PATROCINADORES

EMPRESAS PATROCINADORAS

Este MBA está patrocinado por un selecto y nutrido grupo de las principales empresas nacionales e internacionales de Distribución Comercial:

- Alcampo
- Aldeasa
- Carrefour
- Dia
- El Arbol
- Eroski
- Grupo Dinosol
- Makro
- Mercadona
- Mercasa
- Miquel Alimentació

ceco
Centro de Estudios Económicos y Comerciales

MBA EN DISTRIBUCIÓN COMERCIAL DE GRAN CONSUMO

5ª EDICIÓN

Un programa eminentemente práctico



Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO)
C/ Ribera del Loira, nº 54 (Parque Juan Carlos I).- 28042 Madrid
Tel: 91 563 18 15 / Fax: 91 721 03 92
mail: ceco@ceco.es / web: www.ceco.es

Para más información, visita la página:
www.masterceco.es

Alcampo · Ldeasa · Carrefour · Dia · elárbol · Eroski · Grupo DinoSol · makro · Mercadona · Mercasa · Miquel Alimentació Grup

CON EL APOYO DE: Gobierno de España · Ministerio de Industria, Turismo y Comercio