MBA Bilingüe

ENGLISH • SPANISH

EUROPA • AMÉRICA

2012





MBA

Master in Business Administration

en Creación de Empresas

DESDE UN EJECUTIVO POTENCIAL, A UN EJECUTIVO CON RESULTADOS









Objetivos del programa



La creación de nuevas empresas, el análisis del modelo de negocio y la financiación de proyectos serán las áreas que se estudiarán, con un marcado acento práctico, gracias a la combinación de todo el know-how.

El objetivo del MBA en Creación de Empresas es proporcionar al emprendedor la guía de ruta para la creación de una nueva empresa.

El emprendimiento, la innovación, la ética y la sostenibilidad serán los valores adicionales que se pondrá a tu alcance a través de los módulos de la Fase de Innovación y Creación de Empresas, preparándote así en todos los ámbitos necesarios para liderar las industrias del siglo XXI.

Objetivos Específicos

1. Obtener una visión general e integrada de la empresa.
2. Dominar las estrategias y la gestión de los procesos de creación y dirección de empresas.
3. Fomentar la transferencia de conocimiento al propio escenario profesional del participante.
4. Crear una red de conocimiento y networking entre empresarios, gracias al establecimiento de relaciones con personas clave del mundo de los negocios.
5. Desarrollar la capacidad de trabajo en equipo durante el proceso de toma de decisiones.

Ficha técnica

MBA en Creación de Empresas

Duración

24 meses

Título

Master in Business Administration

con especialidad en

Creación de Empresas

Dirigido a

Emprendedores que necesiten potenciar sus conocimientos para comenzar sus propios proyectos empresariales. Futuros empresarios que quieren un estilo de vida emprendedor, donde ser sus propios jefes y donde sean ellos mismos quienes dirijan su rumbo profesional. Directivos que participen en procesos de cambio e innovación. · Jóvenes emprendedores, gerentes de Pymes y recién licenciados que buscan aprender lo que no se enseña en las universidades ni en las escuelas de negocio tradicionales.

Para qué te prepara

·Dar los primeros y más importantes pasos para crear tu propia empresa.
·Realizar un plan de negocio y presentarlo ante posibles inversores.
·Ser emprendedor e innovador.
·Innovar y liderar el cambio dentro de una empresa ya existente.
·Analizar proyectos empresariales innovadores. Preparar los presupuestos clave de una nueva empresa.

Requisitos indispensables

Tener un nivel mínimo de licenciatura y dos años de experiencia laboral en el campo.

Fecha de inicio

Consulte con su persona de contacto

Te presentamos un MBA diseñado para resultados...

Diseñado para que descubras ilimitadas oportunidades de negocios combinando el conocimiento, habilidades y la experiencia de una escuela de negocios de clase mundial, especializada en la formación online de directivos en más de 20 países.



Fase 1 — 3 meses

1 ALTA GERENCIA

- OVERVIEW DE ALTA GERENCIA
- GOBIERNO CORPORATIVO
- ETICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL
- BUSINESS INTELLIGENCE
- DYANMIC BUSINESS MODEL
- ESTRATEGÍA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
- ESCENARIOS EMPRESARIALES ETRATÉGICOS
- IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO
- CONTROL Y MEDIACIÓN DEL RENDIMIENTO
- INNOVACIÓN DE LA ALTA DIRECCIÓN
- DIRECCIÓN E INNOVACIÓN EN TECNOLOGÍA
- GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPETENCIAS

2 E-BUSINESS 2.0

- REDES SOCIALES Y COMUNIDADES EN LÍNEA
- SUBASTAS EN LÍNEA
- CONTENIDOS EN LÍNEA
- LA INDUSTRIA EDITORIAL EN LÍNEA I
- LA INDUSTRIA EDITORIAL EN LÍNEA II
- LA INDUSTRIA DEL ENTRETENIMIENTO
- INTERNET: HISTORIA DE SU TECNOLOGÍA
- INTERNET EN LA ACTUALIDAD
- INTERNET: LA INFRAESTRUCTURA FUTURA
- WORLD WIDE WEB
- INTERNET Y WEB: CARACTERÍSTICAS
- SERVICIOS WEB NUEVOS Y PERJUDICIALES

Fase 2 — 3 meses

3 COMERCIO INTERNACIONAL

- GLOBALIZACION
- ECONOMÍA INTERNACIONAL
- DIFERENCIAS ENTRE PAISES
- PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN
- SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL
- INTEGRACIÓN ECONÓMICA
- EMPRESAS MULTINACIONALES (EM)
- ESTRATEGIAS DE COLABORACIÓN
- ESTRATEGIAS DE CONTROL
- IMPUESTOS MULTINACIONALES
- ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
- ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

4 MARKETING INTERNACIONAL

- MERCADO ELECTRÓNICO MUNDIAL
- MERCADOS REGIONALES
- ENTORNO ECONÓMICO GLOBAL
- ENTORNOS SOCIALES Y CULTURALES
- ENTORNOS POLÍTICO, LEGAL Y REGULADOR
- SISTEMA DE INFORMACION GLOBAL
- TARGETING Y POSICIONAMIENTO
- IMPORTACION Y EXPORTACION
- DECISIONES DE MARCA Y PRODUCTO
- DECISIONES DE PRECIOS
- CANALES DE MARKETING GLOBAL
- DECISIONES DE COMUNICACIÓN

Fase 3 — 5 meses

5 DIRECCIÓN DE PROYECTOS

- DISEÑO DEL PROYECTO
- ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO
- PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO
- TEORÍA DEL PROYECTO
- CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO
- JUSTIFICACIÓN DE PROYECTOS
- PRESENTACIÓN DE PROYECTOS
- CRONOGRAMA DE PROYECTOS
- CONTROLES DEL PROYECTO
- RECURSOS DEL PROYECTO
- COSTOS DEL PROYECTO
- MANEJO DEL FLUJO EFECTIVO

6 DIRECCIÓN DE SERVICIOS

- COMPRENSIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS
- DISEÑO DE UN MODELO DE SERVICIOS i
- DIRECCIÓN DE CLIENTES DE SERVICIOS
- INTERFAZ SERVICIO AL CLIENTE
- DISEÑO DE UN MODELO DE SERVICIOS ii
- SISTEMAS DE ENTREGA DE SERVICIOS
- ESTRATEGIAS DE SERVICIOS REDITUABLES i
- GARANTÍAS DE SERVICIOS
- ESTRATEGIAS DE SERVICIOS REDITUABLES ii
- DISEÑO DE UN VALOR ESTRATÉGICO i
- RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
- DISEÑO DE UN VALOR ESTRATÉGICO ii

Fase 4 — 5 meses

7 CREACIÓN DE EMPRESAS

- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- OPCIONES DE FRANQUICIAS
- BUSCANDO IDEAS DE NEGOCIOS
- CASOS DE NUEVAS EMPRESAS
- CREACIÓN DE NUEVAS MARCAS
- CREACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS
- CREACIÓN DE NUEVOS SERVICIOS
- PLAN DE NEGOCIOS
- PLAN DE MARKETING
- PLAN DE PUBLICIDAD
- PLAN DE VENTAS
- PLAN DE PRESUPUESTOS

8 INNOVACIÓN

- UN MODELO DE PROGRESO
- INNOVANDO DESDE LA EXPERIENCIA
- CLIENTE Vs. PROYECTO
- DE LA CALIDAD A LA INNOVACIÓN
- DE LA COMUNICACIÓN A LA INNOVACIÓN
- INNOVACIÓN DE MARCAS
- VALORES E INNOVACIÓN
- HACIA UN MODELO DE INNOVACIÓN
- CAMINANDO HACIA EL MODELO
- DEL CLIENTE AL PROYECTO
- DE LA CALIDAD Y LA COMUNICACIÓN AL CLIENTE
- GENIO E INNOVACIÓN: INGENIO

Fase 5 — 4 meses

9 PUBLICIDAD

- SEGMENTACIÓN DE MERCADOS OBJETIVO
- INVESTIGACIÓN Y PLANEACIÓN DE MARCA
- MARKETING Y ANÁLISIS DEL CLIENTE
- MEDIOS EFICACES DE PUBLICIDAD
- MEDIOS ELECTRÓNICOS E IMPRESOS
- MEDIOS MASIVOS, RADIO Y TELEVISIÓN
- LADO CREATIVO Y ESTRATEGÍA DE MENSAJES
- PROCESO CREATIVO PARA ANUNCIOS COMERCIALES
- PROMOCIÓN DE VENTAS, EVENTOS Y PATROCINIOS
- INTEGRAR DE ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN
- SITUACIONES ESPECIALES EN PUBLICIDAD
- ÉTICA EN LA PUBLICIDAD

10 MARKETING

- PROCESO DE MARKETING
- DIRECCIÓN ESTRATEGICA
- MARKETING EN LA WEB 2.0
- ETICA Y RSC EN EL MARKETING
- PSICOLOGÍA DE LOS CONSUMIDORES
- COMPRENSIÓN DEL MERCADO GLOBAL
- RETROALIMENTACIÓN DEL CLIENTE
- DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS
- ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS
- MARKETING INTEGRADO Y MARKETING DIRECTO
- MARKETING INTERACTIVO Y MULTICANAL
- PROMOCIÓN DE VENTAS Y RELACIONES PÚBLICAS

Fase 6 — 4 meses

11 DIRECCIÓN FINANCIERA

- BASES DE ANÁLISIS FINANCIERO
- UTILIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE
- ANÁLISIS DE RENDIMIENTO
- INTERPRETACIÓN DEL RENDIMIENTO
- ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS
- ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE INVERSIÓN
- ANÁLISIS DE DIFICULTADES FINANCIERAS
- RECURSOS NO OPERATIVOS
- EMPRESAS CON VARIOS NEGOCIOS
- PROYECCIONES FINANCIERAS
- VALORACIÓN DE LA EMPRESA.
- POLÍTICA DE CRÉDITO A CLIENTES.

12 RECURSOS HUMANOS

- PANORAMA ACTUAL DE LOS RECURSOS HUMANOS
- GESTIÓN POR COMPETENCIAS
- FLUJOS DE TRABAJO
- ANALISIS DE PUESTOS
- IGUALDAD DE OPORTUNIDADES
- GESTION DE LA DIVERSIDAD
- RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN
- CAPACITACION DE LA FUERZA LABORAL
- GESTIÓN DEL DESPIDO
- TERCERIZACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS
- GESTION DE LA RETRIBUCIÓN
- GESTION MUNDIAL DE LOS RECURSOS HUMANOS

Pasos para solicitar su matrícula



Paso 1:
Diligenciar la
solicitud de admisión

Cumplimentar la **solicitud de admisión** debidamente llenada, adjuntando la siguiente documentación en formato digital:

- Copia del Título Profesional
- Currículum Vitae con foto y copia del pasaporte o DNI.
- Certificado de estar trabajando **(sólo aplica para los MBA)**
  Language Certificate: TOEFL o IELTS **(Sólo aplica para los MBA y tiene hasta el final del programa para entregarlo)**

Paso 2:
Enviar la
documentación

Luego de diligenciar la **solicitud de admisión**, debe enviarla junto con la documentación mencionada en el paso anterior al e-mail de su **persona de contacto**, con copia a la dirección electrónica del Departamento de Admisiones.

Paso 3:
Evaluación y
decisión final

Una vez que su solicitud ha sido enviada, será examinada por el **Comité de Admisiones Internacionales.** Este proceso podrá tardar aproximadamente de 24 a 72 horas, luego de las cuales será notificado de la decisión del Comité.

Paso 4:
Admisión

Al recibir su **notificación de admisión**, usted tiene hasta la fecha límite de inscripción indicada por su persona de contacto (por lo general 1 semana), para enviar el **comprobante de transacción** correspondiente al pago de los derechos de matrícula.