

ONLINE - BLENDED



DIPLOMA SUPERIOR UNIVERSITARIO EN

Dirección de marketing y gestión comercial

EAE, more than 60 years making it

EAE es una escuela de negocios de ámbito internacional fundada en 1958 y especializada en management. A lo largo de todos estos años han confiado en nosotros más de 80.000 directivos y profesionales de los cinco continentes ligados a empresas, instituciones y organizaciones de todo el mundo.

Your future, your way.	03
Garantía EAE	04
Carreras profesionales y Alumni EAE	05
Partner académico	06
Modalidad formativa	08
Metodología	10
Presentación del programa	20
Claustro	22
EAE Experience	26
Asociaciones y entidades	32
Salidas profesionales	33
Doble titulación	34

Your learning, your way. Your life, your way.

YOUR FUTURE, YOUR WAY.

Sabemos del ritmo vertiginoso del mundo global, de la revolución cotidiana que viven las empresas y de sus consecuencias en nuestra vida profesional y en nuestro futuro, del mismo modo que conocemos los retos constantes que hemos de superar. Pero creemos que progresar, crecer – como profesionales y como personas –, y seguir el paso de la aceleración tecnológica, es recorrer un camino apasionante. Explorar ese itinerario requiere valor y disciplina, perseverancia e ilusión para lograr un objetivo; pero también un manual de instrucciones, un mapa y una brújula para no perder un rumbo preciso. En EAE nos preparamos para este viaje en una atmósfera donde uno puede mejorar desde el primer día, donde damos lo mejor de nosotros mismos y sacamos el máximo partido a nuestro talento. Aquí nos entrenamos para tomar decisiones con la seguridad que solo proporciona el conocimiento bien cimentado, con la determinación que no admite fronteras y que consigue eliminar cada obstáculo. No es un sueño: abrimos nuestro propio camino con la experiencia y el conocimiento que dan respuestas al mundo real. **Your future, your way.**

Garantía EAE Business School



EAE Business School dispone de la **acreditación QS Stars 2024** en su máxima distinción cinco estrellas, a la **calidad educativa**, en Enseñanza, Internacionalización, Empleabilidad, Enseñanza Online y Emprendimiento.

BIG
4 **BUSINESS SCHOOLS ESPAÑOLAS: IESE, IE, ESADE Y EAE**
QS Business Schools 2025



TOP
3 **ESCUELA DE NEGOCIOS DE ESPAÑA**
Ranking Merco Talento 2024



TOP
3 **MUNDIAL EN NÚMERO DE EMPRENDEDORES**
Ranking Bloomberg Business Week

TOP
18 **ESCUELA DE NEGOCIOS DE EUROPA 2025-2026**
Ranking Bloomberg Business Week

EAE y Planeta Formación y Universidades

EAE Business School Online forma parte de **Planeta Formación y Universidades**, la red de instituciones educativas internacionales que representa el compromiso de Grupo Planeta con la educación superior.



22
INSTITUCIONES

+160.000
ESTUDIANTES ACTIVOS

8
PAÍSES

Carreras profesionales y Alumni EAE



+100 ofertas mensuales de empleo o prácticas
de partners o seleccionadas por EAE de otros portales

+2.000 acuerdos con empresas en los últimos 4 años

Localizaciones actuales	63.000 ESPAÑA	2.800 COLOMBIA	1.900 MÉXICO	1.400 EE.UU.	1.300 FRANCIA	1.000 ALEMANIA
Posiciones más destacadas	2.200 FOUNDERS	3.000 GERENTES	600 GENERAL MGR.	2.000 CEOs	6.400 DIRECTORES	17.000 MANAGERS

Dónde trabajan nuestros Alumni

+150 empleados Alumni	01 Amazon	321 alumni	18 Meliá Hotels	87 alumni	35 Grifols	42 alumni
	02 Caixabank	305 alumni	19 Mango	81 alumni	36 Coty	41 alumni
	03 Santander	298 alumni	20 Acciona	80 alumni	37 Johnson & Johnson	38 alumni
	04 Deloitte	285 alumni	21 Repsol	78 alumni	38 IAG	37 alumni
	05 Telefónica	214 alumni	22 Bankinter	74 alumni	39 Iberdrola	37 alumni
	06 BBVA	202 alumni	23 Henkel	73 alumni	40 IBM	36 alumni
	07 EY	186 alumni	24 Atresmedia	73 alumni	41 Correos	33 alumni
	08 Accenture	180 alumni	25 Cepsa	72 alumni	42 Ferrovial	31 alumni
	09 Grupo Planeta	180 alumni	26 Danone	72 alumni	43 Fluidra	27 alumni
	10 Banco Sabadell	167 alumni	27 PwC	65 alumni	44 NH	27 alumni
50-80 empleados Alumni	11 Loreal	114 alumni	28 Unilever	56 alumni	45 Sacyr	25 alumni
	12 HP	112 alumni	29 Endesa	55 alumni	46 Naturgy	23 alumni
	13 MAPFRE	111 alumni	30 Procter	51 alumni	47 Aena	22 alumni
	14 Indra	108 alumni	31 Capgemini	49 alumni	48 LaLiga	22 alumni
	15 Inditex	100 alumni	32 Amadeus	47 alumni	49 Sandoz	22 alumni
	16 El Corte Inglés	97 alumni	33 Boehringer	45 alumni	50 Logista	20 alumni
	17 Leroy Merlin	92 alumni	34 Siemens	43 alumni		

Partner académico

EAE Business School Online



IL3 - Los especialistas de la Universitat de Barcelona en Building Talent (desarrollo del talento para impulsar la carrera profesional).

El Instituto de Formación Continua de la Universidad de Barcelona tiene el compromiso de promover el talento, estimular el espíritu emprendedor y garantizar unas actividades profesionalizadoras. En definitiva, de mejorar la ocupabilidad de las personas y potenciar la competitividad de las empresas en los sectores en los que opera nuestro portafolio.

Bajo esta premisa ofrece respuesta a las nuevas profesiones que requieren las empresas y la sociedad, diseñando programas específicos para los nuevos perfiles profesionales y las competencias asociadas. Permite acercar el mundo laboral al aula y crear el entorno para que el alumno saque el máximo potencial a la formación, a las experiencias que se comparten en el aula y a sus propias capacidades y determinación.

Vocación internacional

La UB-IL3 tiene acuerdos de colaboración y programas cotitulados con prestigiosas Universidades:

-  **Columbia University, New York**
-  **Pontificia Universidad Católica**
-  **Universidad Libre de Amsterdam**
-  **Universidad Contemporánea de México**
-  **Pontificia Universidad**
-  **Universidad de Belgrano**
-  **Escuela Superior Administración Pública**

Innovación, prestigio y experiencia

El prestigio de la Universidad de Barcelona es reconocido a nivel nacional y europeo, figurando como la mejor universidad española según los QS World University Rankings, entre otros.



Modalidad formativa

Los Diplomas Superiores Universtarios pueden realizarse en modalidad online y en modalidad blended en los campus de Madrid y Barcelona.

Modalidad online

La flexibilidad de los horarios, el seguimiento y la atención personalizada, así como la posibilidad de conciliación profesional y personal, han permitido la consolidación de esta modalidad formativa. En los últimos años la modalidad online se ha convertido en una sólida alternativa a la tradicional presencial, siendo en la actualidad una de las más demandadas, gracias a las ventajas que aporta y a los buenos resultados que obtienen los estudiantes.

El número de personas que se forman online no para de crecer debido a los avances tecnológicos que permiten el desarrollo de nuevos recursos formativos que facilitan y mejoran el aprendizaje de los alumnos, haciéndolo mucho más personalizado y flexible.

Modalidad blended

La modalidad blended combina las ventajas y servicios propios de la modalidad online con **actividades de carácter presencial** como las sesiones presenciales y las tutorías One to One. Modalidad experiencial y altamente personalizable en la que los alumnos y alumnas eligen los temas de las sesiones presenciales, relacionados con la **adquisición de habilidades y de conocimientos**, a las que desea asistir.



Sesiones presenciales

Prácticas y participativas, en cada sesión se pone el foco en un tema concreto relacionado con las habilidades o conocimientos, claves para la gestión y transformación de un negocio.

En las sesiones se abordan tanto temas propios del programa como de otros cursos, por lo que además del conocimiento se fomenta el **networking** entre alumnos.

Los participantes en las sesiones pueden elegir entre una **gran cantidad de temas**, los que más se adapten a sus necesidades.

El alumno o alumna dispone de **60 horas** que puede repartir, a lo largo de los dos años de duración del programa formativo, en sesiones de **3-4 horas** cada una.

> Casos prácticos, simulaciones para realizar en grupo

> Contacto con otros alumnos

> Amplio calendario a lo largo del año

Ejemplos de sesiones presenciales realizadas:

Habilidades

Cómo mejorar tu liderazgo

Cómo realizar negociaciones efectivas

Cómo resolver conflictos

Cómo gestionar reuniones eficaces

Cómo hablar en público

Cómo hacer presentaciones eficaces

Cómo gestionar el estrés

Cómo afrontar los cambios

Cómo dar un feed-back efectivo

Cómo gestionar tu marca personal

Cómo reinventarte profesionalmente

Conocimientos

Cómo hacer una evaluación del desempeño

Cómo aplicar las nuevas tecnologías a los RR.HH.

Cómo crear un equipo de alto rendimiento

Cómo hacer un análisis DAFO

Cómo utilizar las redes sociales

Cómo plantear un e-commerce

Cómo diseñar un plan de marketing digital

Cómo gestionar un equipo de ventas

Cómo diseñar una estrategia de ventas

Cómo analizar un Balance

Cómo hacer un Plan de Tesorería

Cómo hacer un Plan de Renting



Sesiones One to One

Además de la asistencia a las sesiones presenciales programadas, los alumnos podrán concertar cuatro sesiones de asesoramiento individualizado o sesiones de tutoría one to one, pudiendo elegir entre una tutoría de proyecto, una sesión de coaching o el encuentro con un experto en alguna materia determinada.

Una metodología que potencia el talento

Para conseguir un impacto real en el aprendizaje del alumno, EAE Business School ofrece una metodología basada en seis ejes:

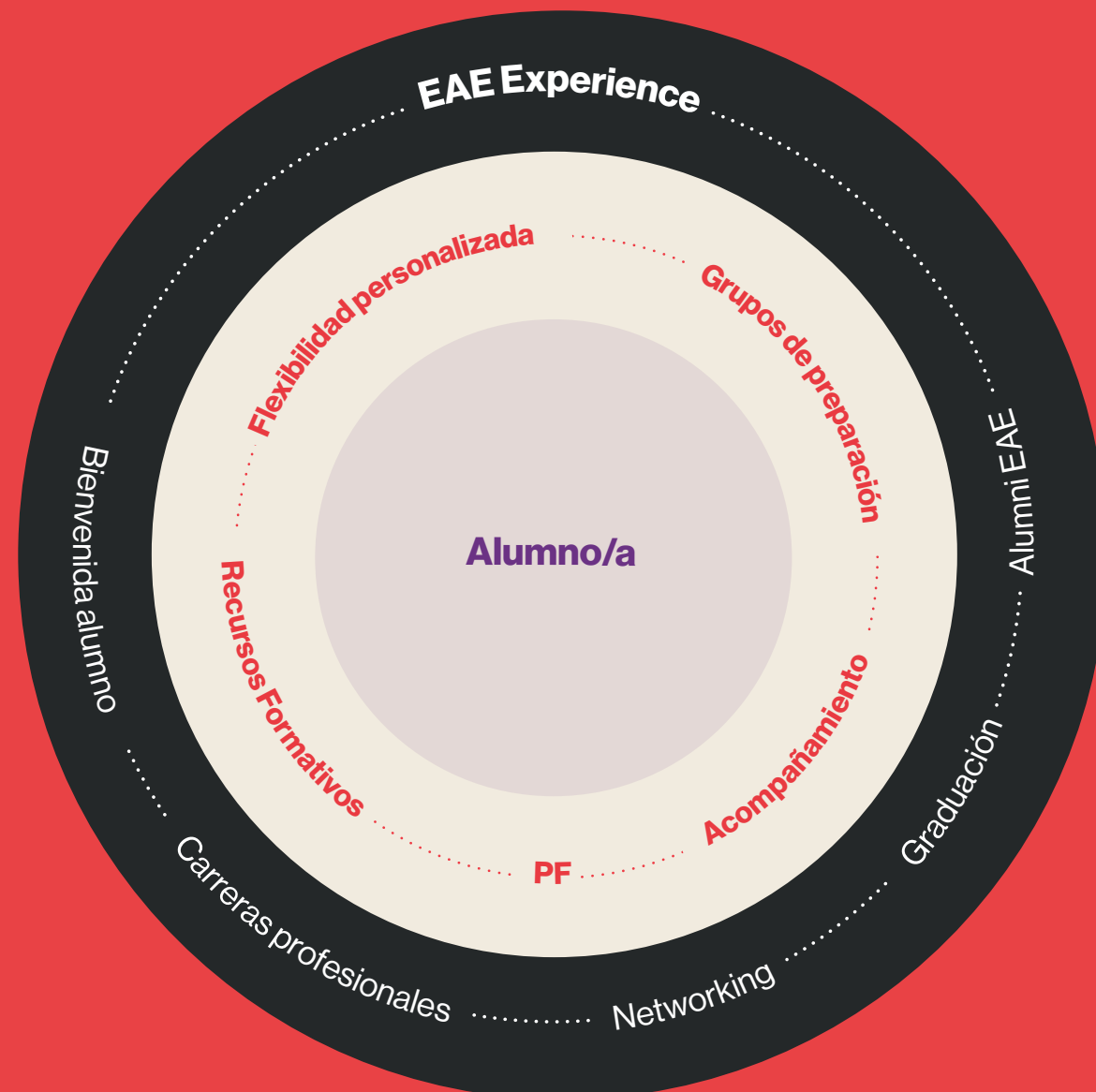
Flexibilidad personalizada

Grupos de preparación

Acompañamiento y docencia

Recursos formativos y Evaluación

Proyecto final



1. Flexibilidad personalizada

El alumno es quien marca el ritmo al que desea avanzar en el programa en cada momento. Deberá ir superando los test de evaluación online para saber si progresa correctamente.

- Modulación de horarios
- Control de tiempo de estudio
- Flexibilidad adaptada a las necesidades de cada momento
- El alumno dispone de 2 años para finalizar el curso, si durante este periodo su tiempo de dedicación varía, por circunstancias personales o profesionales, podrá aumentar o reducir el tiempo de dedicación para hacerlo compatible con su nueva realidad.



2. Grupos de preparación

Hay diversos grupos de preparación en función de la disponibilidad de tiempo semanal del alumnado. Unos de dinámica rápida, que permiten acabar en el menor tiempo posible pero requieren de más carga de trabajo semanal; y otros de dinámica lenta, en los que la carga de trabajo se diluye más en el tiempo para que el alumno pueda realizar de forma más tranquila las evaluaciones.

Una gran ventaja de la que dispone el alumno o alumna es que en cualquier momento puede solicitar un cambio de grupo para adaptarse mejor a su necesidad o circunstancia personal o profesional en un momento determinado.

3. Acompañamiento y docencia

El acompañamiento y la docencia son dos aspectos diferenciales del modelo formativo de EAE Business School.
Características según perfil.



Equipo de tutores

- **Planifica y personaliza**, según el tiempo disponible del alumno, la duración del programa. La dedicación recomendada por módulo es de 5-8 horas semanales, aunque según los conocimientos y experiencia previa esta dedicación puede variar.
- **Replanifica** todas las veces que sea necesario.
- **Informa** sobre los diferentes servicios académicos que se ofrecen.
- **Comunica de forma asíncrona** por email, con respuesta en 24/48 h y síncrona, a través del teléfono.



Coordinador

Se ocupa de los diferentes aspectos que configuran el programa y su realización:

- **Temarios** y contenido didáctico.
- **Docentes.**
- **Actividades** y recursos docentes.
- **Contenidos** modalidad blended.
- Calidad de **cursos** y ediciones.



Docentes expertos

- **Profesionales en activo** con amplia y contrastada experiencia en la materia tratada.
- **Comunicación asíncrona** por email, con respuesta en 24/48 h, para la resolución de dudas sobre los contenidos y las actividades del módulo.
- **Tablero de dudas** donde el alumno puede encontrar todas las respuestas a las dudas públicas de los alumnos del aula.
- **Materiales** y contenidos multiformato, ubicados en el Campus Virtual.
- **Clases presenciales** en las sedes en Madrid y Barcelona para los alumnos de la modalidad blended.



Alumnos

- Disponen de **salas de estudio virtuales** para sesiones síncronas live entre los alumnos, en las que no participa el docente.
- **Actividades en grupo:** debates y casos prácticos.
- **Tablero de dudas** donde encontrar respuestas a dudas de los compañeros.



Atención al alumno

- Llamada telefónica de **bienvenida**.
- **Apoyo** al alumno en la resolución de incidencias.
- **Ayuda al alumno** en la documentación necesaria para poder estudiar en EAE.
- Envío del **Carnet digital** de alumno EAE.
- Envío de las **titulaciones acreditativas** de la finalización con éxito del programa cursado: un título de EAE y otro de IL3-Universidad de Barcelona.

4. Recursos Formativos y Evaluación

EAE Business School ofrece una serie de recursos y actividades formativas que, junto a la evaluación continua, facilitan la adquisición de conocimientos y el desarrollo de competencias.

Proceso de evaluación

El proceso de evaluación de los diplomas superiores universitarios consta de dos partes: una teórica online y otra práctica presencial.

PARTE TEÓRICA

Se realiza en el campus virtual, y en ella el alumno ha de superar los tests de evaluación de cada módulo. Para poder realizarlos, previamente deberá haber superado los tests de las unidades que lo componen.

Esta parte tiene un peso del 40 % sobre la nota final.

PARTE PRÁCTICA PRESENCIAL

Esta parte del proceso de evaluación se desarrolla a través de la resolución de un caso práctico presencial referente a los contenidos de los módulos que componen el parcial.

El alumno puede presentarse a las pruebas presenciales que se convocan de cada parcial (opción recomendada) o bien realizar una única prueba final con el contenido de todo el programa.

Knowledge on demand

Lo que quieras, cuando quieras, donde quieras.

Contenidos específicos del Programa:



Software y tecnologías para la gestión de la cadena de suministro

Temarios claves en videos cortos de docentes de EAE

Más de 70 videos de grabaciones didácticas.



PDFs digitales



Infografías



Mapas conceptuales



Plantillas



FAQs docentes



Área Marketing

Carpeta de actualidad del Programa

Cada mes publicamos las 12-15 noticias más relevantes sobre la temática del Programa.

Contenidos transversales de Tecnología, IA, Digital y Management



Conferencias de management

Retransmisión en directo online cada 15 días con profesionales en activo, sobre temas relevantes. Estas conferencias son independientes de los temas tratados en en los módulos y los ponentes son diferentes a los dinamizadores del módulo. Se pueden consultar las conferencias de los tres últimos años



Tecnología empresarial + IA

Carpetas de actualidad

Resúmenes de las noticias escritas más relevantes del mes, ordenadas por departamentos de la empresa y hemeroteca del último año.

- Tecnología empresarial + IA
- Innovación y Business Analytics
- Dirección y Estrategia
- RRHH y Gestión del Talento
- Marketing y Comercial
- Marketing Digital
- Finanzas



Hemeroteca

Acceso a la hemeroteca y nuevos artículos de las dos revistas de Harvard Deusto: Business Review y Management Innovation



Aulas y Campus virtual

Los alumnos y alumnas pueden encontrar a otros participantes, tutores y docentes, y disponer de todos los recursos necesarios para la organización del estudio y su aprendizaje:

El Campus virtual es la plataforma formativa de EAE sobre la que se articula gran parte del trabajo de los alumnos. El alumno dispone en el campus virtual de un aula virtual donde dispone de los materiales, recursos y servicios propios del programa, así como información de los grupos de preparación en los que se haya inscrito. En estos grupos el alumno comparte con otros compañeros también inscritos los ejercicios de aplicación práctica, las indicaciones del experto, podrá plantear dudas, comentar las aportaciones de otros alumnos.

El campus fomenta el aprendizaje activo y colaborativo, mediante la puesta en marcha de foros de debate, trabajos y proyectos, que potencian la actitud emprendedora y las habilidades de los alumnos.

El acceso al campus privado se realiza a través de internet desde cualquier ordenador o dispositivo móvil, mediante una clave de acceso personal de la que dispone cada alumno.

- Videopresentaciones y calendario del módulo.
- Mapa de recursos.
- Actividades a realizar.
- Contenidos y recursos.
- Sala de estudio.
- Tablero de dudas.



5. Proyecto Final - PF

Realizado por el alumno o alumna con la supervisión de un tutor experto, el proyecto final (optativo) sirve para que el alumno pueda aplicar las competencias y conocimientos adquiridos en el curso bien sea planteando un proyecto empresarial de forma integral o bien mediante un proyecto funcional aplicado a uno de los ámbitos de la empresa.



En todo momento, y sea cual sea la tipología elegida, se cuenta con el apoyo del tutor experto, desde que se inicia el tema hasta su presentación final para su valoración.

Con EAE practicarás las habilidades cognitivas para la correcta toma de decisiones:



Competencias que se adquieren:



Conocimientos

- Conceptos
- Datos y hechos
- Procesos
- Técnicas



Habilidades

- Pensamiento crítico
- Gestión del tiempo
- Habilidades digitales
- Visión transdisciplinar
- Adaptación y flexibilidad
- Creatividad
- Toma de decisiones
- Capacidad de análisis



Valores

- Compromiso
- Conciencia social
- Ética empresarial
- Colaboración
- Superación
- Actitud



DIPLOMA SUPERIOR UNIVERSITARIO EN

Dirección de Marketing y Gestión Comercial

El marketing ayuda a conocer mejor al cliente y a definir de una manera muy detallada su perfil, entendiendo cuáles son sus necesidades y motivaciones. De esta forma la empresa puede ofrecer, en forma de producto o servicio, las soluciones que necesitan los consumidores.

Pero este conocimiento cada vez resulta más complejo y difícil para la empresas. El desarrollo tecnológico y la globalización han aumentado el número de mercados en los que poder operar, pero también el número de competidores a los que enfrentarse.

En este nuevo entorno económico y empresarial, las organizaciones necesitan abordar la dirección de marketing y de ventas desde una perspectiva más innovadora. Las organizaciones requieren profesionales capaces de dar respuesta a las necesidades del mercado actual; y al mismo tiempo, tener la capacidad de conectar con los clientes y estructurar una red de ventas eficaz.

El Diploma Superior Universitario en Dirección de Marketing y Gestión Comercial desarrolla los conocimientos técnicos y estratégicos que necesitan los profesionales del marketing para afrontar con éxito los cambios y retos que plantean las nuevas tendencias del marketing.

La importancia del marketing en las empresas radica en la necesidad de conocer bien a los consumidores para poder ofrecerles los productos y/o servicios que necesitan.



Objetivos

1 **ESTRATEGIAS GLOBALES EN MARKETING**
Desarrollar e implementar las estrategias de marketing en coherencia con el plan de negocio organizativo para crear valor para la empresa.

2 **COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**
Entender la relevancia del comportamiento del consumidor/cliente y crear un modelo de negocio adaptado a la satisfacción de sus necesidades.

3 **NUEVAS TENDENCIAS EN MARKETING**
Conocer los factores cambiantes que debe tener en cuenta el marketing actual debido a la importancia del marketing digital y en los sistemas de gestión orientados al mercado y el consumidor.

4 **PLAN DE MARKETING**
Conocer los distintos apartados que forman parte del Plan de Marketing de una empresa.

5 **VENTA PERSONALIZADA**
Comprender los procesos de la venta personalizada y la gestión de equipos.

Áreas de conocimiento

1. Estrategia y dirección de marketing

2. Marketing operacional

3. Marketing digital
4. Comercialización y gestión comercial

Herramientas de desarrollo profesional

Claustro académico

Área de Dirección General y Estrategia

JOAQUÍN FORCADA

Ingeniero Industrial, Auditor de Cuentas por la Universidad Pompeu Fabra y MBA por el IESE. Director de Dezisiona Management, compañía de consultoría, auditoría e internacionalización.

CARMELO SIERRA SIERRA

Licenciado en Ciencias Físicas (Universidad de Zaragoza), Máster en Administración y Dirección de Empresas (ICADE Madrid) y Máster en Supply Chain Management (ICIL Barcelona). Consultor de Gestión del Cambio en pymes y empresas familiares. Director de Sierra Consulting.

CARLES OCTAVI IBARRA RAMOS

Licenciado en ADE por IQS School of Management (URL) y Licenciado en Derecho por la UCAV. Consultor de Estrategia de Negocio.

JOSÉ LUIS PÉREZ HUERTAS

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Economía, Empresa y Finanzas. Coach Ejecutivo PCC. Consultor en Desarrollo Directivo.

DAVID CIUDAD

Ingeniero Químico por la URV, International MBA por EAE y con diversos cursos de posgrado en Medio Ambiente y Liderazgo de Equipos. Es cofundador de 5 empresas, 4 de ellas tecnológicas, y ha ejercido en puestos directivos como Director General y Director de Operaciones durante los últimos 14 años. Actualmente es CEO de Protheus Technologies y Fundador de Desafía lo Imposible.

JORDI FERNÁNDEZ ROYO

Licenciado en Administración de Empresariales y MBA por ESADE, Licenciado en Administración de Empresas por la UPC, Doctor en Administración y Dirección de Empresas por el IQS School of Management (Universitat Ramon Llull) y Postgraduado en Marketing Digital por La Salle Business Engineering School. Consultor de empresas de nueva creación en ESADE EWorks en las áreas de emprendimiento, innovación, estrategia y marketing.

JOSÉ RAFAEL ALCALÁ GÓMEZ

Máster en Administración de Empresas y Especialización en Comercio Internacional por la Universidad Metropolitana de Venezuela, Ingeniero de Sistemas por el Politécnico Santiago Mariño en Venezuela, Certificado Project Management Professional por el Project Management Institute en Estados Unidos. Consultor especializado en dirección de proyectos de inversión, con experiencia tanto en organizaciones multinacionales como en el sector público.

FERNANDO OVILO

Consultor especializado en: Innovación, proyectos europeos, diseño de proyectos de dinamización sectorial y territorial, modelos de negocio innovadores.

JUANJO MARÍN

Experienced Chief Executive Officer with a demonstrated history of working in the retail industry. Skilled in Marketing Management, Negotiation, Market Planning, Business Planning, Sales and Start-ups. Strong business development professional with a PDD from IESE Business School – University of Navarra.

ÁNGEL ANDREU

Doctor ingeniero, diplomado en Economics y MIB INSED / EOI. Ha detentado cargos en instituciones y empresas públicas en España (INI, SODICAN, INES-PAL, FOARSA) y la UE (Comisión de Mercados y Competencia, DGXXIII), ha sido directivo, CEO y VP corporativo en diversas multinacionales. Consejero del grupo INHISA, y CEO del grupo A2A.

MARTÍN GARCÍA VAQUERO

Doctor en Administración de Empresas por la Universidad Nebrija, MBA por IE Business School, Diplomado en Dirección por Harvard Business School e IESE y Licenciado en Ciencias Físicas/Informática por la Universidad Complutense. Directivo internacional (CEO, CDO, CMO) y consultor del sector de la tecnología y los negocios digitales, con más de 25 años de experiencia ejecutiva en Europa y América, tanto de multinacionales, como de startups tecnológicas.

IGNACIO CARNICERO PLAZA

Ingeniero Naval Superior por la Universidad Politécnica de Madrid, Master en Business Administration (MBA) por IESE Business School, y Master en Ingeniería de Procesos por la UNED. Ha desarrollado su vida profesional en empresas multinacionales como Carrefour (sector retail) y Grupo Integer (sector formación), y en empresas española,

Área de Dirección Financiera y Contable

JORDI COLL VILAPLANA

Máster en Dirección de Recursos Humanos y Relaciones Laborales (CEREM), Máster en Dirección Económico-Financiera IE y PDD por IESE. Director de CorpAlbalate.

LUIS LOSANTOS

EMBA por EAE Business School. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UCAM con Postgrado en Auditoría y Contabilidad por la UAH. Actualmente es Director Financiero Corporativo de la consultora inmobiliaria Gesvalt. Ejerce también como Business Angel en diferentes startups y proyectos de nueva creación.

RICARDO ZION

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, cuenta con una MBA y un PDP. Ha desarrollado su carrera profesional en puestos de dirección en distintas áreas de Banca Corporativa de bancos, donde ha ocupado diferentes cargos directivos. Es socio fundador y CEO en Dansa Finance, empresa especializada en el asesoramiento a empresas, con especial énfasis en financiación, comercio exterior y fusiones y adquisiciones.

JAVIER MARTÍN MARTÍN

Licenciado en Derecho y Graduado en Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE y Postgrado en Asesoría de Empresas por el Centro de Estudios Tributarios y Económicos. Asesor Fiscal y Formador, con más de 30 años de ejercicio profesional, 13 de ellos como socio de un despacho internacional.

RAFAEL HURTADO COLL

Doctor en Economía por la Universidad San Pablo-CEU, Executive MBA por el IESE, Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo-CEU. Director de Inversiones de Allianz Popular (Grupo Allianz).

ALFONSO FERNÁNDEZ

Doctor en Economía y Finanzas por la Universidad de Barcelona. Premio Extraordinario de Doctorado en el año 2002. Profesor de Economía y Finanzas en varias instituciones (Universitat de Barcelona, EAE Business School, ASSET, etc.). Director Financiero (CFO) en GRUPO LUXIONA del año 2005 al 2019. Especializado en Finanzas, Administración de Empresas y Control Financiero. Miembro de la Comisión Permanente de Finanzas y Economía del Colegio de Economistas de Cataluña.

DÉBORA GONZÁLEZ

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Abat Oliba y MBA por la misma universidad. Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona. Actualmente es Consultora Asociada de IDD Consultoría, especializada en la formación empresarial, donde es directora de contenidos, profesora y tutora de los programas del curso DAF y EFA (EFPA) para entidades financieras.

AINOA AZPILLAGA

Controller y Manager Financiero con experiencia en auditoría financiera y de costes (Big Four). Especializada en reporting, presupuestación, análisis y seguimiento de KPI y control de filiales en el extranjero así como experiencia en todo el ciclo contable y selección y formación del equipo. Experiencia en implementación de varios ERP y revisión de procesos de negocio y financieros.

PERE BRACHFIELD

Graduado en Derecho por la Universidad Internacional de la Rioja (UNIR), Graduado en Comunicación de las Organizaciones y RR. PP. por la Universidad de Barcelona, Postgrado en Experto en gestión de cobro de impagados por la Universidad Camilo José Cela, Máster en Dirección de Empresas por ESMA, Diplomado por la Generalitat de Catalunya en el Curso Superior de Comercio Exterior. Escritor especializado en libros sobre finanzas operativas.

JAVIER PLAZA

Graduado en Dirección y Administración de empresas, con Executive MBA. 5 años como controller en una empresa industrial y 19 años como director financiero en varias empresas, los últimos 6 años, combinando esa responsabilidad con la de gerente en una empresa de energía solar del mismo grupo.

AGUSTÍN MORENO

Doctor en Ciencias Económicas en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, Licenciado en Económicas y Diplomado en Empresariales en la Universidad de Barcelona. Tras una larga experiencia profesional en empresas del sector textil, financiero, enseñanza, servicios de automoción y farmacéutico, su dedicación actualmente es la docencia.

DIDAC CERVERA

Doctor en Humanidades y Ciencias Sociales (cum Laude) por la Universidad Abat Oliba. Actualmente, es profesor en diferentes universidades con sede en Barcelona. Colabora con la consultora Innovación y Desarrollo Directivo en la formación de empleados de banca dentro del programa EFPA.

MARÍA JOSÉ GARCÍA LÓPEZ

Doctora en ETSI de Montes (Universidad Politécnica de Madrid), Doctora en Ciencias Empresariales (Universidad Complutense de Madrid). Máster en Asesoría Financiera y Fiscal (Universidad Rey Juan Carlos). Directora y/o colaboradora en distintos proyectos de investigación y consultoría relacionados con las finanzas, la responsabilidad social corporativa y otros.

MANUEL SANTIAGO CAMPUZANO VALLÉS

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Censor Jurado de Cuentas. Profesor Universitario. Libre Profesional.

JAVIER MARTÍNEZ JIMENO

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ADE) por la Universidad Governors State, de Illinois, EE.UU. en la especialidad de Marketing y Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid en la especialidad de Auditoría. Actualmente es consultor en el área empresarial.

GONZALO GARRIDO ARSUAGA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de las Telecomunicaciones, primero en Telefónica Móviles a cargo del área de Presupuestos y Planificación Comercial, y posteriormente en Yoigo el área de Fidelización y Ciclo de Vida de Cliente.

JUAN CERÓN

Profesor en Universidad Carlos III de Madrid, EAE Business School (Madrid) y ESAN Graduate School of Business. Doctor en economía por la Universidad Autónoma de Madrid (Cum Laude).

ANTONIO MORA DÍAZ

Licenciatura en Ciencias Económicas (UB) y Postgrado en Análisis de Balances (EADA). Consultor de Empresas.

Área Digital

JAUME LLAGOSTERA

Máster en Dirección de Marketing por EADA. Ha sido responsable de Marketing y Comunicación para diversas empresas, tanto offline como online. Consultor en Marketing Digital especializado en transición digital para pymes y en estrategia digital para startups y empresas focalizadas en la red.

MARIO FERREIRO

Máster en Dirección de Marketing por EADA. Ha sido responsable de Marketing y Comunicación para diversas empresas, tanto offline como online. Consultor en Marketing Digital especializado en transición digital para pymes y en estrategia digital para startups y empresas focalizadas en la red.

EDUARD GARCÍA

Licenciado en Ingeniería Informática por la UPC y Diplomado en Executive MBA por EAE Business School. Emprendedor en proyectos de tecnologías móviles, especialista en desarrollo de negocio.

JORGE GONZÁLEZ MARCOS

Master en Business Administration por ESCP. Especializado en Ecommerce y Digital. Actualmente Country Manager de Prestashop para el mercado Español y con experiencia como Ecommerce Manager en Philips y Julián Martín. Fundador del Blog especializado en gestion de Ecommerce www.ecommercereachable.es

JOSEP LLADÓS

Licenciado en Historia por la UB, en Periodismo por la UPF y Máster en Estudios Avanzados en Comunicación Social. Ha sido Responsable de Comunicación para varias empresas y consultor en proyectos web y comercio electrónico. Jefe de Comunicación de la Asociación de Higienistas y Auxiliares Dentales de Cataluña.

JESÚS GONZÁLEZ

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC y EMBA en Universidad Pontificia de Comillas. Ex Director de Marketing y Consultor en diversas empresas. Gerente de Retail On Distribución y Venta, empresa especializada en la venta online con diversas webs de e-commerce.

VEGA PÉREZ-CHIRINOS CHURRUCA

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la UOC y Doctora en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido responsable de Comunicación y del Área digital y social media en diversas empresas. Asesora estratégica en comunicación de marketing.

PABLO MARTÍN ANTORANZ

Licenciado en Sociología Industrial y de Consumo, MBA y Máster en Dirección de Marketing y Comunicación Multimedia. Ha sido Director de Marketing en Oxford University Press, Apple Tree Communications, Continuum, Netjuice, Baquia, Koolair, Enercon y Sistemas Modernos de Marketing, entre otras. CEO en BrandPith y consultor y divulgador en marketing y comunicación offline-online.

DAVID OLIVA

Licenciado en Ciencias de la Información por la UAB. Consultor Independiente, experto en Brand Management y Estrategias de Comunicación. Experiencia en las principales Agencias de Publicidad Multinacionales (BBDO, DDB, JWT). Actualmente es Director de Proyectos en Smäll.

AITOR RUANO

Máster en Digital Marketing & E-commerce en EAE Madrid. Ha trabajado en agencias de Marketing, Comunicación y Diseño líderes a nivel nacional. CEO en Uptobe Marketing y Comunicación, agencia Socia Premium de Google, y consultor para distintas compañías.

EDUARD ALCARAZ

Publicista especializado en marketing online e interno, es fundador de las agencia Cetrex Internet Marketing y LAESKI Events. También actúa como asesor estratégico digital y creativo para diferentes empresas.

MARIO FERREIRO

Docente en diferentes escuelas de negocios. Es titulado en Global Executive MBA por la escuela de negocios EAE Business School, la Kean University (New York) y la Shanghai University (Shanghai). Titulado en el Programa Superior de Desarrollo Directivo en el Instituto de Empresa (IE).

JAMINA FELIP

Consultora y formadora, más de diez años de experiencia en todas las disciplinas digitales. Especialista en estrategia y analítica.

MANUEL ARJÓ

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones y Executive MBA por la Universidad de Barcelona. Creador de Food2u.com, primer e-commerce de comida en casa, actualmente es Head of Product en Colvin Co, una empresa que ha revolucionado el mercado de las flores online, y profesor en diversas escuelas de negocio.

ALBA ESPEJO

Docente y consultora del Instituto Internacional de Investigación de la Sociedad de la Información y el Conocimiento (3iSiC). Graduada en Turismo por la Universitat Autònoma de Barcelona y Máster Universitario en Gestión Cultural, Especialización en Turismo Cultural por las Universidades UOC-UdG-UIB.

JESÚS GONZÁLEZ ENRÍQUEZ

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, tiene un Postgrado Executive en Marketing Relacional, CRM y Comercio Electrónico por el ICEMD-ESIC y un Postgrado MBA Executive en la Universidad Pontificia de Comillas. ICADE. Es Gerente de Retail On Distribución y Venta, empresa especializada en la venta online con diversas web de e-commerce. Anteriormente ha desarrollado su carrera como Director de Marketing y Consultor de diversas empresas.

ÓSCAR RODRÍGUEZ

Social Media Strategist y experto en Planificación Online. Es CEO en Gurús desde hace 15 años, un estudio creativo dedicado al desarrollo de proyectos de Marketing Digital, Social Media y e-commerce en el ámbito de la empresa y la consultoría. Es autor de referencia y líder en ventas de libros especializados en Marketing Digital, Community Management y Web 2.0.

MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ

Ingeniero en Informática por la Universidad de Huelva. Ha trabajado en distintas plataformas y agencias, como Blippar y Fisherman, dando soporte a grandes marcas de consumo, automoción, turismo y e-commerce. Director de Operaciones en Mediacore Solutions.

Área de Dirección de Marketing y Comercial

JAVIER DEL PASO

Licenciado en Derecho y Graduado en Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE, y PDG por el IESE. Consejero y consultor de estrategia empresarial para empresas de Gran Consumo y también del Sector Industrial.

XAVIER RAMÍREZ

Licenciado en Psicología por la UAB en Técnicas de Mercado y Marketing por la Escola Superior de Comerç Internacional y MBA especializado en Dirección de Empresas de Lujo y Moda por ESDEN Business School. Emprendedor en el sector de la joyería y relojería y consultor de estrategia.

PABLO CONTRERAS

Licenciado en Económicas y en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Barcelona y MBA por ESADE. Ha trabajado en grandes empresas en diferentes posiciones en el área de marketing y ventas. Consultor en IdeasActionLab (de la que es fundador), en las áreas de Estrategia, Marketing, Innovación e Investigación.

PEDRO PALENCIA

Máster MBA por el IE y Licenciado en Derecho y Empresa por ICADE. Ha sido Director de Marketing y Director General de varias empresas. Docente, empresario, Business Development Manager, coacher y asesor de empresas.

ESTEBAN ZULUAGA

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Sevilla y Máster en International Management por ESADE. Experiencia en departamentos de marketing de multinacionales de gran consumo (Vileda y Chupa Chups), con un fuerte componente internacional. Consultor de marketing tanto para marcas de gran consumo como B2B.

GEMMA DE LA PUENTE MATOS

Licenciada en Publicidad, Relaciones Públicas y Comunicación Audiovisual por la UOC y Licenciada en Management Internacional por la UIC. Ha desempeñado diferentes posiciones en el área de marketing, Directora de la Unidad de Ciencias de la Vida y Química en Fira de Barcelona.

YANNA STEFANU

Doctora con mención Cum Laude en Ciencias Sociales y Licenciada en Antropología Social y Cultural, ADE, Graduada en Educación Social y Bachelor in Business Administration. Consultora especializada en Desarrollo Comercial y Ventas y en Innovación social.

ANTONIO VALDIVIA ÚBEDA

Doctor en Ciencias Sociales y Jurídicas por la Universidad de Cádiz, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UCJC y Diplomado en Alta Dirección por ESADE. Experiencia como consultor de empresas en las áreas de Dirección Estratégica, Dirección Comercial y de Marketing. Especialista en empresa familiar y consejero independiente de varias empresas.

VÍCTOR CONDE

Doctor en Dirección y Administración de Empresas por la UNNE, Licenciado en Dirección y Administración de Empresas (UCM) y Máster en Gestión Comercial y Marketing (ESIC). Director General de la Asociación de Marketing de España.

RAFAEL GARGALLO

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pompeu Fabra, Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Escuela de Comercio Internacional - ESCI-UPF, postgrado en Fundraising por la Universidad de Barcelona. Actualmente es Director de Marketing en el Centro Comercial Gran Vía 2, en Barcelona.

ANTONIO ELFARKH

Experto en estrategias de Go to Market con alto enfoque en producto y diseño de soluciones digitales. Experiencia de 20 años en el mundo corporativo ocupando posiciones en las áreas de Ingeniería de producto, director de Cuentas Estratégicas y gestión de Marketing. Experiencia de 8 años como fundador y propietario de su propia empresa. Apasionado por contribuir a encontrar los talentos en las personas y desarrollarlos.

JAVIER ALCÁZAR

Director de Alcaz Consulting, es un profesional de las ventas con experiencia de más de 25 años en departamentos de gestión comercial, experto en upselling y cross-selling. Colaborador experto en estrategia comercial en varios programas de televisión y docente en Universidades y Escuelas de negocio.

LAURA LÓPEZ

Consultora en transformación Digital y Directora comercial de Neo, ha desarrollado su trayectoria profesional en posiciones de dirección de ventas, dirección comercial en servicios de publicidad, co-

municación y marketing y en empresas de medios de comunicación tanto online como offline.

ALEJANDRO ALEGRET COTAS

Licenciado en ADE por la Nottingham Trent University, Diplomado en Empresariales por la UB, PDD en IESE y Doctor en Marketing y Distribución por la UIC. Consultor de Estrategia y Distribución.

JOSÉ BENLLIURE

Con más de 25 años de trayectoria profesional en empresas del sector servicios, asumiendo posiciones de dirección de negocio dentro del área comercial y marketing. En los últimos años, he participado como Project Leader de nuevos negocios y redes de distribución comercial. Formación MBA , master en Dirección Comercial y Marketing, Corredor Titulado de Seguros y Licenciado en Derecho.

SILVIA LÓPEZ ARMAS

Experta en Marketing, Publicidad y Comunicación, con experiencia de más de 14 años en distintas empresas de distribución. Dirección del departamento de Marketing de PANDORA, desde su lanzamiento en España en 2005 hasta el año 2012. Actualmente compagina la docencia en distintas escuelas de negocios con la consultoría en Marketing, Publicidad y Comunicación para marcas nacionales e internacionales.

EDUARDO CORREA

Experto en Marketing, Ventas, Planificación y Habilidades de Gestión. Compagina su actividad profesional en la dirección de diferentes compañías de gran prestigio como ADT Operador Logístico, ESIC, ERIETE Servicios en Red y el diario El País, con la docencia, como profesor y conferenciante en diferentes Escuelas de Negocios y Universidades de España.

Área de Habilidades Directivas y RR.HH.

Mª PILAR MESTRE ARAMENDIA

MBA por Esade y Certificaciones de MBTI, Coaching, Disc y Belbin. Practitioner PNL. Consultora de RR.HH. y coach.

CARMEN RIART

Ingeniera Técnica Agrícola (UPC). Formadora, Consultora de Desarrollo y Coach ejecutivo (ICF) y profesora de Recursos Humanos y Coach (EAE) y Técnicas de Negociación en la Universitat Abat Oliba CEU. Directora de Podius.

CARLES BANLLÉS

Licenciado en Psicología Industrial. Socio, Facilitador y Coach de Geyser. Especialista en Crecimiento Personal, Equipos de Alto rendimiento y Comunicación Interna. MBA.

GEORGINA BARQUIN ROTCHFORD

Máster en Dirección de Empresas por la Manchester Metropolitan University y Licenciada en Dirección de Empresas por la Bedfordshire University. Coach Ejecutivo y socia en Smartlife.

JUAN JOSÉ HIERRO MUÑOZ

Profesor, directivo (CIO) y consultor/coach con más de 20 años de experiencia ayudando a ejecutivos de todo tipo de organizaciones con una amplia gama de retos relacionados con la gestión, el desarrollo de Habilidades, el Liderazgo y la Innovación.

MONTSE FAUS GRIERA

Licenciada en Filosofía y Letras y CC. EE. por la UAB, Licenciada en Psicología por la UNED, Máster de Coaching con PNL (AEPNL) y Máster en PNL (AEPNL). Consultoría y Formación.

ELISENDA PORRAS GONZÁLEZ

Licenciada en Ciencias del Trabajo y Diplomada en Ciencias Empresariales. Postgrado en gestión de RR.HH. Socia fundadora de Enprogress Consultoría y Formación.

JUAN LAJARÍN CANO

Licenciado en Ciencias del Trabajo y Máster en Gestión por Competencias, Coaching y Liderazgo. Director Operativo y RR.HH. Grupo Feetup Hostels.

NURIA BOLADERES

Coach PCC acreditada por la ICF, formada en liderazgo transformacional por el MIT de Massachusetts, Mindfulness, Neurociencia y PNL. Actualmente trabaja de change consultant en Nexe the Way of Change y colabora con distintas empresas a nivel nacional e internacional en la gestión del cambio y la transformación.

PILAR RUIZ

Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología (UCM), postgrado en Relaciones Laborales y Máster en Dirección de Recursos Humanos. Consultora independiente en Recursos Humanos y Liderazgo, compaginando esta labor con la docencia en EAE Business School.

MONTSE SALVANS

Licenciada en Ciencias del Trabajo (UB), Diplomada técnico en Relaciones Laborales (UAB), Máster en Investigación en Empresa (UB), Profesora en la facultad de Economía y Empresa (UB), docencia en Recursos Humanos, Organización de Empresa y Administración y Dirección de Empresas. Experiencia en RR.HH.

FERNANDO PIÉROLA

Licenciado en Psicología, PDD (IESE), Máster en Recursos Humanos (ICADE), PDD Grupo Zurich y Máster en Modificación de Conducta (CINTECO). Actualmente trabaja como Interim Manager en SANTOS GRUPO, Cáceres & Schneider (Paraguay) y SERCIDE.

ROSA MORAL

De formación psicóloga, ha dirigido departamentos comerciales durante más de 20 años en empresas multinacionales y familiares. En la actualidad se dedica a la consultoría de Recursos Humanos.

ÁLVARO FLORES

Licenciado en Psicología del Trabajo, ha cursado varios postgrado y cursos de experto que le han permitido desarrollar una trayectoria profesional en este ámbito, en compañías nacionales e internacionales del sector tecnológico, químico-farmacéutico. Ha desempeñado funciones generalistas en puestos de gestión y de dirección estratégica de RR. HH.

PATRICIA MELFO

Profesional de RRHH, experta en Gestión de Personas y compensaciones, con más de 20 años de experiencia trabajando como Directora de RRHH para empresas multinacionales en México, Venezuela y España. Socióloga con maestría en recursos humanos y certificada como Global Remuneration Professional® (GRP®) por World at Work, Global Professional in Human Resources® por HRCI y Senior Certified Professional (SHRM-SCP) por SHRM.

JOSÉ ANTONIO DE LA ROSA

Licenciado en Derecho, y Máster en RR. HH. y en Prevención de Riesgos Laborales. Ha desempeñado cargos de responsabilidad en diferentes organizaciones relacionadas con RR. HH. y PRL (Responsable de Departamento, Project Manager y Jefe de Equipo). En los últimos años ha compaginado la labor de asesoría a empresas con la de profesor.

LAURA LLUHEN

Directiva en el área de Recursos Humanos con más de 16 años de experiencia en empresas de diversos sectores y entornos nacional y multinacional. Especializada en Servicios de consultoría y Desarrollo de Talento, Carreras Profesionales, Liderazgo y Empleabilidad. Socia Fundadora de LISTENGAP y DIVERSIA 360, creadora de la Metodología LIDE-RAT360, y docente en Escuelas de Negocio presencial y online.

TOMÁS GARCÍA-ROLDÁN

Consultor de Nuevas Formas de Trabajo en la Dirección General de Personas y Organización de Repsol. Grado en Administración y Dirección de Empresas en la URJC, Máster en Dirección de Recursos Humanos por EAE Business School, Máster universitario en Dirección de Organizaciones en la Economía del Conocimiento por la UOC.

JESÚS MENA MORENO

Licenciado en Ciencias de la Educación, por la Universidad Pontificia de Comillas de Madrid, Máster en Dirección de Empresas y Gestión de Recursos Humanos por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de la Consultoría de Recursos Humanos y de la Formación orientada a la mejora del desempeño profesional. Desde 2007 es socio-director de Quid – the Spirit of Talent, consultora especializada en recursos humanos,

Área de Operaciones y Logística

CÉSAR CASTILLO

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Máster of Research in Business, Finance and Insurance. Director Ejecutivo en Han Nefkens Foundation. Director Académico en ICIL.

JORDI PERISÉ BERTRAN

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UPF y Máster en Dirección de Operaciones en ESADE. Consultor Freelance de Operaciones.

MARC BARÁ

Doctor Ingeniero en Telecomunicaciones por la UPC. Socio Ejecutivo de 3D ROB. Consultor PMO en Mier Comunicaciones. Project Manager Professional (PMP) por el Project Management Institute (PMI). Máster Executive MBA.

ERNESTO FUENTE

Ejecutivo sénior especializado en la gestión y administración de empresas, RR.HH. y operaciones, con dilatada experiencia en los sectores del transporte, servicios y restauración diferida. Ha ocupado puestos de CEO, COO y CHRO en importantes empresas de estos sectores. Consultor estratégico en cadena de suministros y en gestión de RR. HH.

JORGE OLIVARES PRATS

Ingeniero especializado en la gestión de Compras, Producción, Logística y Calidad en empresas de productos de alta tecnología, con experiencia en la creación y gestión integral de la cadena de suministro, así como en investigación y docencia. En la actualidad es Director de Operaciones de un holding de empresas parte del Grupo Arkema.

ALEJANDRO DURÁN

Profesional de los RRHH y el desarrollo de personas y equipos con amplia experiencia en la creación, desarrollo e impartición de programas de desarrollo del talento. Máster en Gestión del Talento y RRHH. Experto en Chief Happiness Officer. Posgrado en Metodologías Ágiles. Técnico Superior en Gestión de Proyectos de Formación. Experto en Gestión de Proyectos E-learning. Especialización en Dirección de Proyectos. Certificación en Management 3.0. Especialista en Emogestión y Coaching Ejecutivo.

EAE Experience

Uno de los objetivos de EAE Business School es garantizar que el aprendizaje del alumno sea lo más enriquecedor posible. Por ello, y como complemento a la parte académica, EAE ofrece al alumno toda una serie de servicios, actividades y recursos, con la finalidad de conseguir que su paso por EAE sea una experiencia única, tanto a nivel personal como profesional.

Acogida del alumno

El alumno, a través del Departamento de Atención al Alumno, podrá consultar cualquier duda relacionada con el curso que no sea de carácter académico o de estudio. El contacto podrá ser telefónico o a través de e-mail.

Este departamento es el responsable de dar la bienvenida al alumno y comprobar que el proceso de entrega de material y bienvenida del asesor docente se ha realizado correctamente: motiva al alumno a que empiece el programa y lo reactiva cuando es necesario.

Las personas de este departamento están preparadas para resolver cualquier incidencia planteada por el alumno, consolidando la gestión de venta y convirtiéndose en un aliado para el departamento comercial.

Carreras profesionales

Los alumnos tienen a su disposición el Portal de Empleo y Prácticas Job Teaser para consultar ofertas laborales y acceder a la oferta de prácticas formativas que nos solicitan nuestros partners del sector y que nosotros identificamos en otras webs de empleo. En el último año se han publicado 475 ofertas de empleo y 850 de prácticas.

Las prácticas no son necesarias para aprobar el Programa, es decir no son obligatorias. Por eso, EAE no se puede comprometer a que los alumnos encuentren las prácticas que desee, ni que las mismas sean remuneradas.

Si el alumno consigue una práctica por su cuenta, EAE se compromete a la firma de un Convenio de Practicas si se reúnen todos los requisitos legales. Las prácticas deberán realizarse dentro de los 2 años que dispone para realizar el programa formativo,

- **Recursos para el desarrollo.**
- **Otros servicios.**



EAE ofrece recursos dirigidos a solventar las diferentes necesidades del estudiante en su plan de carrera.

FUTUROS DIRECTIVOS

Se trabajan competencias personales y profesionales necesarias con el fin de ayudar a potenciar las habilidades y desarrollar acciones adecuadas para el futuro profesional, contribuyendo así a la visibilidad tanto interna como externa.

PROFESIONALES

Perfiles que buscan redirigir su línea de trabajo y su marca personal. Se trabajan temas de autoco-
nocimiento y exploración personal, exploración
competencial, toma de decisiones, el plan de
marketing personal entre otros temas relaciona-
dos.

Networking

A lo largo del curso se realizan una serie de actividades centradas en generar puntos de encuentro entre alumnos, profesionales y profesores de EAE, con el objetivo de maximizar el intercambio de habilidades, mejorar el aprendizaje permanente y desarrollar relaciones profesionales productivas. Incluyen actividades como la reunión anual Alumni, ciclos de conferencias o la Ceremonia de Graduación.



Recursos para el desarrollo

Vídeos sobre desarrollo del talento

Desarrolladas con consultoras y compañías de recursos humanos, tienen como objetivo ofrecer a los alumnos herramientas para analizar sus posibilidades de carrera y mejorar su empleabilidad, por ejemplo:

- **Adquirir mentalidad positiva y proactiva.**
- Reuniones eficaces hacia resultados.
- **Saber trabajar con mentalidad de proyectos.**
- El networking como herramienta para búsqueda de empleo.
- **«Story-telling» y su aplicación a las redes sociales.**
- JobHunter: coaching laboral para facilitar una exitosa búsqueda de empleo.
- **Incrementa el compromiso de tu equipo.**
- Proceso de selección para altos directivos a nivel Internacional.

Otros servicios

Además el alumno cuenta con servicios de consulta permanente, como guías de recursos especializados para la búsqueda de empleo por áreas y localización, recomendaciones para sus cartas de presentación y entrevistas, para confeccionar un curriculum vitae de valor para las empresas con modelos y ejemplos, además de guías concretas para el optimizar el uso de plataformas como LinkedIn.



Como cierre del año académico, los alumnos de EAE están invitados a asistir a la Ceremonia de Graduación, un evento muy especial para toda la comunidad de la escuela y, sin duda, **un día inolvidable para todos.**



Acto de Graduación

Ceremonia anual con la que se clausura el curso académico en los campus de Madrid y Barcelona, a la que asisten más de 3.500 personas entre alumnos, familiares, profesores y claustro académico. EAE busca la satisfacción de sus alumnos y potenciar su conexión a través de experiencias únicas.

Se trata de un emotivo acto apadrinado por una destacada y prestigiosa figura del mundo empresarial. Las últimas ediciones han contado con la presencia de: Antonio Brufau, Presidente de Repsol; José M^a Álvarez Pallette, Presidente de Telefónica y Pablo Isla, Presidente de Inditex.

EAE Alumni

La comunidad Alumni está conformada por antiguos/as alumnos/as de EAE Business School en la que convergen profesionales de diversos sectores y disciplinas. Conoce los diferentes servicios de alumni y contáctanos para más información. **¡El vínculo continúa!**



Desarrollo Profesional

En EAE Alumni queremos ser el aliado de nuestros antiguos alumnos y alumnas en su viaje hacia el éxito profesional. Tanto si buscas avanzar en tu carrera, adquirir nuevas competencias o simplemente explorar nuevas oportunidades, nuestro servicio está diseñado para acompañarte en cada paso del camino.

Orientación Laboral

Impulsamos tu carrera con asesoría personalizada en CV, perfil de LinkedIn y preparación de entrevistas para optimizar tu búsqueda de empleo.

Executive Mentoring

Ofrecemos mentoría personalizada para perfiles senior (+10 años de experiencia) de la mano de antiguos alumnos expertos, formados en coaching por EAE y con trayectoria contrastada en su sector.

Formación Continua

Potenciamos el desarrollo continuo de las competencias de nuestra comunidad Alumni con formación en las temáticas más actuales.

Webinars de Empleabilidad

Expertos en RRHH te enseñan a destacar en el mercado actual: desde CV impactantes y networking hasta estrategias de búsqueda y entrevistas para impulsar tu carrera.

Webinars de Innovación

El ciclo exclusivo de conferencias EAE Alumni analiza las últimas tendencias e innovaciones en negocios, tecnología, marketing y sostenibilidad, permitiéndote estar al día de las transformaciones que marcan el rumbo de cada sector.

Webinars de Emprendimiento

Sesiones diseñadas para desarrollar las ideas de negocio de nuestros Alumni, ofreciendo consejos prácticos y herramientas para superar desafíos emprendedores, optimizar la gestión de proyectos y tomar decisiones efectivas en el camino empresarial.

Networking

Organizamos diferentes eventos de formatos variados durante el año para que nuestros Alumni puedan sacar el máximo partido a nuestra extensa comunidad.

- Alumni Annual Meeting
- Alumni Connect
- Alumni Talks



Seguimiento calidad docente

91% POTENCIA SU DESARROLLO PROFESIONAL



★★★★★ VALORACIÓN METODOLOGÍA

90% TOMA MEJORES DECISIONES EN SU PUESTO DE TRABAJO



★★★★★ VALORACIÓN DOCENTES

95% VALORA DE FORMA POSITIVA EL MÁSTER REALIZADO

Fuente: Encuesta EAE



VALORACIÓN GLOBAL MODALIDAD ONLINE



VALORACIÓN GLOBAL MODALIDAD BLENDED



VALORACIÓN MEDIA REDES SOCIALES

Fuente: Redes sociales



Asociaciones y entidades

Con el objetivo de potenciar de forma conjunta el conocimiento en los distintos sectores que componen nuestra oferta formativa, EAE Business School mantiene acuerdos de colaboración y relaciones con diferentes entidades y asociaciones.

Partners Institucionales

Nacionales



Internacionales



Partners por Área de Conocimiento



Salidas profesionales



«Tras finalizar mi licenciatura y mis estudios de idiomas no acababa de encontrar un trabajo que me permitiera crecer en el ámbito internacional, que era lo que yo quería. Por eso acerté al apostar por mi empresa actual, una empresa española del sector de la moda con una fuerte presencia internacional. Comencé desde muy abajo en una de sus marcas en la que estuve algunos años, pero pude formarme y crecer en el área de recursos humanos donde actualmente ocupo un cargo directivo a nivel corporativo fuera de España.»

> **Toni López**
Antiguo alumno en Dirección de Recursos Humanos Online

«Lo que me llevó a decidirme por ampliar mi formación fue el hecho de que comencé a trabajar muy joven y tuve que dejar mis estudios. Ahora, pasado el tiempo, quiero retomarlos y ampliar mis conocimientos para crecer profesionalmente. Por ello, busqué una metodología que me permitiese, esta vez sí, hacer compatible mi formación con el trabajo y con mi vida familiar. Elegí EAE por la conciliación que ofrecía su metodología online y por su prestigio como escuela de negocios.»

> **Cristina Muñoz**
Antigua alumna en Dirección y Administración de Empresa Online

«Actualmente hay mucha competencia profesional y ya no basta con tener una carrera para poder optar a un puesto de responsabilidad en una empresa, por ello decidí especializarme en Recursos Humanos y realicé un programa en EAE. El paso por la escuela me ha abierto muchas puertas, y ahora no soy yo quién va a buscar a las empresas, son ellas las que vienen a buscarme a mí.»

> **Marta Trabal**
Antigua alumna en Dirección de Recursos Humanos Blended

Doble titulación

Una vez que el alumno ha finalizado con éxito el Diploma Superior Universitario obtiene dos títulos, uno de EAE Business School y otro de IL3 - Universitat de Barcelona.



EAE Business
School



Institut de Formació Contínua-IL3
UNIVERSITAT DE BARCELONA

“Acompañamos a nuestros alumnos durante su desarrollo e impulsamos sus retos profesionales, conjuntamente con nuestro pool de empresas y colaboradores, headhunters y profesionales.”



www.eaeprogramas.es



Queremos agradecer a todos los miembros de la Comunidad EAE: alumnos, antiguos alumnos, claustro y staff, que han hecho posible este catálogo. Un colectivo de personas que representan la filosofía y los valores que nos guían en nuestro apasionante viaje. We make it happen.



CAMPUS BARCELONA

C/ Aragó, 28
08015 - Barcelona

C/ Aragó, 55
08015 - Barcelona

C/ Tarragona, 110
08015 - Barcelona

932 278 094

CAMPUS MADRID

C/ Joaquín Costa, 41
28002 - Madrid

C/ Príncipe de Vergara, 156
28002 - Madrid

914 233 729

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades