EAE Business School Online

YOUR FUTURE, YOUR WAY.

ONLINE - BLENDED

MÁSTER EN

Dirección 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 12
Presentación del programa 24
Claustro 28
EAE Experience 32
Asociaciones y entidades 38
Salidas profesionales 39
Doble titulación 40

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

YOUR FUTURE, YOUR WAY.

Un Master en Dirección Comercial es fundamental para impulsar tu carrera profesional.

Es clave tu actualización ante todas las novedades que no paran de cambiar el mundo de las ventas de productos y servicios especialmente ante la aparición de nuevas tecnologías.

En EAE Business School solemos estar en los puestos más altos en los rankings de ventas:

#4
España
EDUniversal

Máster en Commercial Management and Sales

En EAE Business School Online sabemos que por tu responsabilidad, no tienes casi tiempo para formarte ni puedes prever el futuro por lo que necesitas mucha flexibilidad; cada semana surgen nuevos problemas.

Las claves de nuestro sistema único entre las Escuelas Top:

- Máxima flexibilidad en las actividades
- Posibilidad de parar y luego reiniciar el Máster
- Itinerario docente personalizado en función de tus conocimientos previos
- Opción refuerzo presencial experiencial

Garantía EAE Business School

QS STARS

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

merco TALENTO

TOP **3** **ESCUELA DE NEGOCIOS DE ESPAÑA**

Ranking Merco Talento 2024

Bloomberg Businessweek BEST B-SCHOOLS

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.

Planeta Formación y Universidades

22	+160.000	8
INSTITUCIONES	ESTUDIANTES ACTIVOS	PAÍSES

Carreras profesionales y Alumni EAE

EAE Business School

CAREER CENTER JOBTEASER

+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
80-150 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			

50-80 empleados Alumni

35-50 empleados Alumni

20-35 empleados Alumni

Partner académico

EAE Business School Online

Institut de Formació Contínua-IL3
UNIVERSITAT DE BARCELONA

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.

TOP 1 QS WORLD UNIVERSITY RANKINGS 2025

TOP 1 THE WORLD UNIVERSITY RANKINGS 2025

TOP 1 ACADEMIC RANKING OF WORLD UNIVERSITIES 2025

Modalidad formativa

El máster puede 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 la actualidad, 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 en programas 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 online se potencia con sesiones presenciales experienciales optativas en EAE Madrid y Barcelona.

3 experiencias:

Workshops

1

Entrenar habilidades y profundizar conocimientos

Masterclass

2

Descubrir las tendencias que afectan a los negocios

One to one

3

Realizar sesiones individuales con experto

Las habilidades potencian el conocimiento y se adquieren entrenando.

No triunfa el que más sabe sino el que más "hace hacer" en la dirección adecuada.

Tienen tres formatos diferentes:

1. Workshops *experienciales*

De carácter práctico, dinámico y experiencial, fomentan la participación activa de los asistentes, favoreciendo el desarrollo de habilidades y la adquisición de conocimientos, que de forma inmediata podrán implementar en el día a día profesional.

De Habilidades

- **Relacionales:** saber convencer y cambiar
- **Personales:** saber adaptarse y venderse

De Conocimientos

- **Específicos:** del máster
- **Tranversales:** útiles para el máster

Ordenados en tres categorías: Estrategia, Aplicación yTecnología.

Duración: 4 horas | **Nº de sesiones: Conocimientos: 35 - Habilidades: 35**

Ejemplos de Workshops de Habilidades:

Relacionales

Comunica para inspirar y liderar

El feedback desde la conducta asertiva y la escucha activa

Plan de mejora de una empresa mediante pensamiento sistémico

Neuromarketing emocional: los paradigmas para seducir al cliente del siglo XXI

Las 5 disfunciones de los equipos

Aplicar el Método de Harvard en la negociación del día a día

Presentaciones en público de alto impacto

Personales

Descubriendo mis pasiones y talentos únicos

Autoliderazgo para Liderar

Mindset creativo para profesionales de alto rendimiento

Gestión del tiempo

Piensa en grande, actúa en pequeño

Priorizar, resultados y satisfación

Define tu objetivo profesional y diseña tu plan de acción

Ejemplos de Workshops de Conocimientos:

Específicos

La supervisión de vendedores

Gestión de precios. Elementos de análisis y herramientas para la fijación de precios óptima

Conoce a tu público: buyer person, buyer journey

Metodología Design Thinking

Búsquedas en Linkedin Sales Navigator. Conectar con profesionales en piloto automático.

IA en marketing. Chatbot con tecnología de IA. Como el marketing conversacional puede llegar a sustituir el call center

Aplicaciones prácticas de inteligencia artificial en negocios

Transversales

Explorando el potencial de Hubspot

Experiencia del cliente (CX): Implicaciones de negocio

Crea tu plan de comunicación digital con IA

Creación de campañas en RRSS- Meta (Facebook e Instagram)

Plan estratégico de comunicación

Visualización de Datos y Storytelling en Negocios

Elaboración de un presupuesto

2. Masterclass *explicativas*

Sesiones de carácter práctico sobre las tendencias y el futuro que afectan a las empresas, organizaciones y emprendedores, en las que se tratan tanto tema del propio máster como transversales de actualidad y nuevas tendencias. Cada semana se programan 4 sesiones (2 en Madrid y 2 en Barcelona) para que el alumno o alumna pueda elegir a cuál asistir. Las sesiones van cambiando en función de la petición de los participantes y de los temas de interés que del mundo empresarial van surgiendo.

Duración: 3 horas presenciales. También se podrán seguir en streaming.

Estos son algunas de las masterclass más recientes:

Marketing y ventas interno: primero debemos seducir a nuestra empresa

Tendencias del future of work

Big data y Business Intelligence como herramientas gerenciales

Liderazgo digital y empresa conectada

Introducción al Metaverso: descripción del metaverso y tecnologias asociadas

Políticas de diversidad en las organizaciones: Liderazgo, Diversidad e Inclusión

Marketing en el pequeño comercio. Estrategias para competir en el entorno actual

Blockchain y sus aplicaciones

El Marketing experiencial

Soft Skills que debemos trabajar para lanzar y/o potenciar nuestro negocio

Tendencias de comunicación digital

Una visión práctica de la nueva AI Generativa (ChatGPt, Dall·e, y otras más)

Influencer marketing

Industria 4.0. Retos de la Transformación Digital

Selección flexible personalizada: El alumnado dispone de una bolsa de **120 horas** que puede repartir entre los Workshops y Masterclass a lo largo de **3 años**, desde la fecha de matriculación

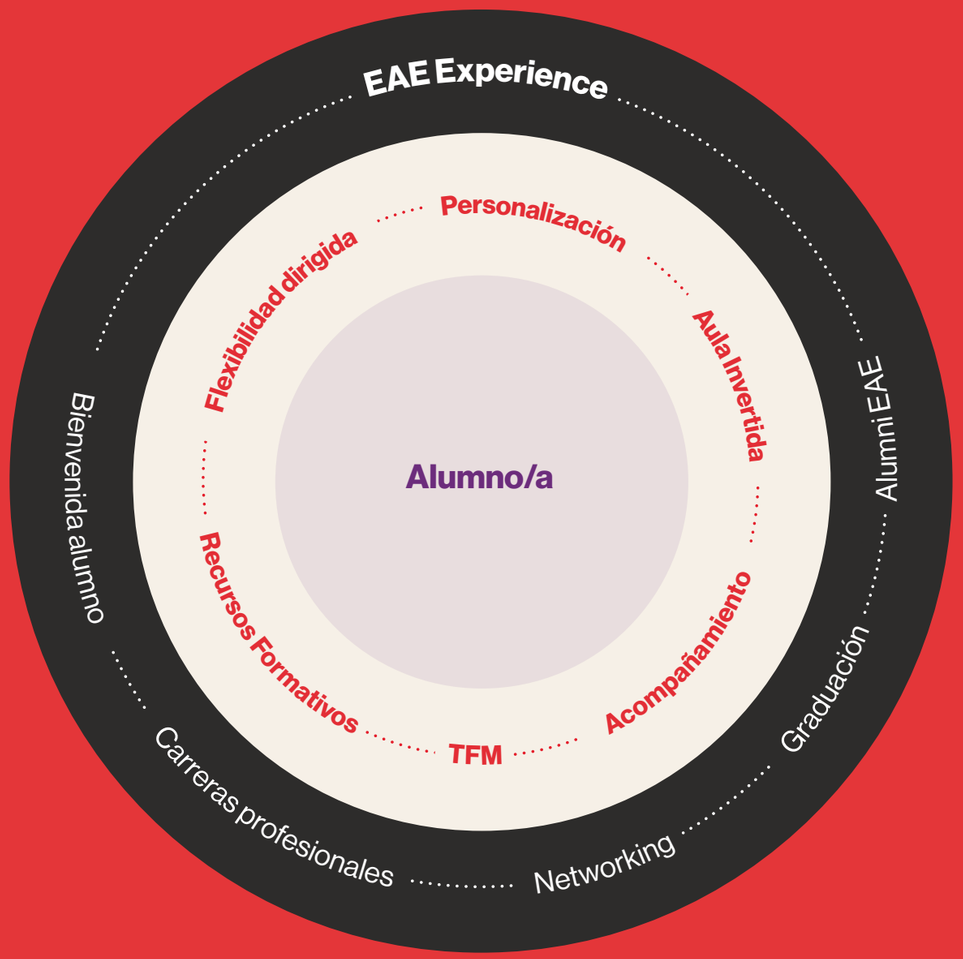
3. One to one

Además de los Workshops y las Masterclass, el alumno o alumna puede concertar cuatro sesiones de asesoramiento individualizado o sesiones de tutoría One to one de una hora de duración, 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 dirigida**
- **Personalización**
- **Sistema de Aula Invertida**
- **Recursos formativos y actividades**
- **Acompañamiento y docencia**
- **Trabajo Fin de Máster - TFM**



1. Flexibilidad dirigida

Adaptada a la realidad del día a día de los profesionales, sin perder la interacción con contenidos, docentes y otros alumnos.

Sistema Stop&Go

Si se necesita **pausar el máster**, se puede hacer para volver a retomarlo, en el momento deseado, en el mismo módulo en el que se pausó. Esto es posible porque **cada módulo se inicia desde el origen 4 veces al año**. La flexibilidad del programa permite su realización en hasta 3 años.

Formación dirigida flexible

- Cada uno de los **6 módulos de evaluación continua** dura 8 semanas, con **fecha de inicio y final. No hay exámenes. Los módulos son recuperables.**
- Cada módulo tiene 2 actividades evaluables, a elegir por el alumno entre dos opciones.
- Cada actividad tiene una sesión en **streaming de dudas** con el docente, que **queda grabada**.
- Además, hay un módulo flexible de **Habilidades Directivas y el TFM final.**
- El alumno puede replanificar, con el equipo de tutoría, los módulos a lo largo de todo su periodo académico.

2. Personalización

En cada uno de los 6 módulos podrás decidir en función de:

- **Conocimientos y experiencia:** cada módulo incluye un diagnóstico inicial para identificar si el alumno necesita algún refuerzo previo. Los recursos introductorios recomendados se personalizan, así como los que permiten profundizar en aspectos clave que sean más interesantes para el alumno.
- **Elección de sectores e industrias:** todas las actividades incluyen dos opciones de distintos sectores (industrial o servicios).
- **Elección de las dinámicas de trabajo:** a partir del módulo 2, se incluyen actividades que pueden realizarse de forma individual o en grupos de 2 o 3 personas.

3. Sistema de Aula Invertida

El alumno que dispone de acceso a todos los contenidos y recursos **marca su ritmo de aprendizaje** y **resuelve sus dudas con el dinamizador**. Es un aprendizaje basado en resolución de problemas y casos prácticos que tienen una sesión en streaming con el docente para resolver dudas.

El máster potencia entre sus alumnos el pensamiento crítico, para que así puedan resolver problemas a partir del análisis de situación y de la clasificación de la información obtenida.

También impulsa el desarrollo de las competencias **hard** (vinculadas al contenido del máster) y las **soft** (relacionadas con su desarrollo personal y profesional)

4. 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 7-10 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 del máster

Se ocupa de los diferentes aspectos que configuran el máster 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.
- Cada **módulo** cuenta con un profesional experto diferente.
- **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.
- **Comunicación síncrona**, con una sesión en directo y online por cada caso práctico. Permite la resolución de las dudas relacionadas con las actividades de los casos prácticos.
- **Materiales** y contenidos multiformato, ubicados en el Campus Virtual.
- **Valoración** y comentarios individualizados de las actividades evaluables.
- **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.

5. Recursos Formativos y Actividades

Actividades

Se sitúa al alumno en determinados roles profesionales totalmente prácticos para que experimente, en un entorno profesional simulado, la aplicación de los contenidos y tecnologías aprendidos.

Hay tres tipos de actividades:

1

Desarrollo de casos y situaciones

El alumno se enfrenta a un supuesto práctico donde experimenta la complejidad, los cambios tecnológicos y la incertidumbre que acompañan a la toma de decisiones en situaciones reales. El alumno debe transferir los conceptos aprendidos a un entorno real, desarrollando una estrategia, una propuesta de soluciones, un producto, un plan, un servicio, etc., y responder a una necesidad planteada.

2

Aprendizaje basado en proyectos

En este tipo de actividades, el alumno debe desarrollar un proyecto totalmente aplicable en un entorno profesional, en el que la innovación, la transformación digital y la creatividad tienen un papel clave.

3

Aprendizaje basado en problemas

El alumno debe resolver un problema que puede encontrarse en su ejercicio profesional, utilizando conocimientos a través de diferentes fuentes y recursos de análisis de datos (contenido propio del módulo, de bases de datos, del/la dinamizador(a), de otras personas del aula, de investigaciones, etc.).

Knowledge on demand

Lo que quieras, cuando quieras, donde quieras.

Contenidos específicos del máster

Temarios claves en vídeos cortos de docentes de EAE

Más de 200 vídeos y 50 horas de grabaciones didácticas.

Carpeta de actualidad del máster

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

Entrevistas a Directivos

Cada módulo incluye una entrevista a un Directivo relevante sobre el tema tratado en dicho módulo

PDFs digitales

Infografías

Mapas conceptuales

Plantillas

FAQs docentes

Contenidos transversales de Tecnología, IA, Digital y Management

Podcast mensual

Enfocado en transformación digital

Hemeroteca

Acceso a la hemeroteca y nuevos artículos de la revista Harvard Deusto Business Review

Legislación IA

Consideraciones legales de la utilización de la Inteligencia Artificial

Seminarios sobre Prompt Engineering

Domina el proceso de diseñar, refinar y optimizar las instrucciones a la IA para obtener resultados precisos y de alta calidad. No se trata solo de hacer preguntas, sino de estructurar la petición estratégicamente. Cada dos meses tendrás un monográfico temático (Marketing, Finanzas, etc.) con actividades prácticas grabadas y acceso a la hemeroteca.

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 Transformación Digital
- Dirección y Estrategia
- RRHH y Gestión del Talento
- Marketing y Comercial
- Marketing Digital
- Finanzas

Tutoriales de herramientas digitales más utilizadas en el mundo empresarial

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.

Descúbrelos

Tutoriales de las herramientas digitales

Potencia tu competencia digital conociendo las plataformas más demandadas en el mundo empresarial

Marketing Digital

Publicidad, emailing, clientes y posicionamiento web.

Google Ads
Plataforma para gestionar campañas de publicidad en motores de búsqueda y redes de display.

Mailchimp
Herramienta de automatización para marketing por correo electrónico.

Hubspot
Software integral de marketing, ventas y gestión de clientes (CRM).

Keyword planner
Herramienta para identificar palabras clave relevantes para campañas publicitarias.

SEO PowerSuite
Conjunto de herramientas para optimizar estrategias de SEO.

Meta Business Manager
Plataforma para administrar cuentas publicitarias y contenido en redes sociales de Meta (Facebook, Instagram).

Gestión empresarial

Soluciones enfocadas en la planificación, operación y administración de procesos empresariales.

MS Dynamics 365 - SCM
Software para la gestión de la cadena de suministro y finanzas.

MS Dynamics 365 - Finance
Herramienta específica para la contabilidad y la planificación financiera.

Productividad y Gestión de Proyectos

Herramientas para organizar tareas, gestionar proyectos y mejorar la eficiencia del equipo.

Power App
Plataforma para desarrollar aplicaciones personalizadas sin necesidad de programación.

Asana
Aplicación de gestión de proyectos y colaboración en equipo.

MS Project
Herramienta de planificación y gestión de proyectos de Microsoft.

Business Intelligence

Diseñadas para el análisis de datos, visualización y toma de decisiones basadas en insights.

Qlik Sense
Plataforma para análisis y visualización de datos.

Looker Studio
Herramienta de Google para crear paneles de control e informes de datos.

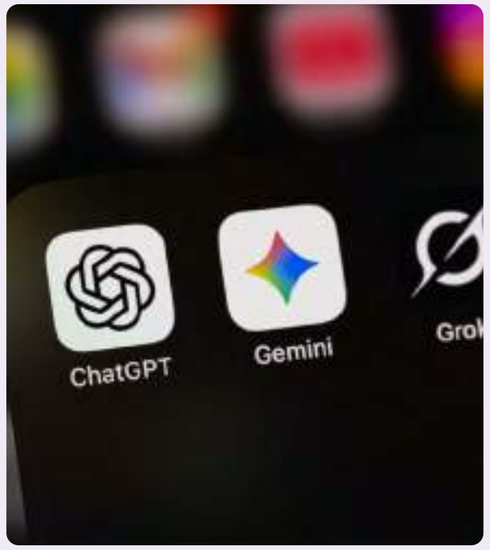
PowerBI
Solución de Microsoft para análisis y visualización de datos.

Tableau
Software para visualización de datos y análisis de negocios.

Sesiones en directo online

Inteligencia Artificial, Management, Networking y Resolución de dudas

Las sesiones quedan grabadas a disposición del alumno.



Sesiones de Inteligencia Artificial

La IA aplicada al mundo real. Cada mes dedicaremos una sesión exclusiva a un vertical de la empresa para analizar cómo optimizar procesos, analizar datos y mejorar la toma de decisiones en departamentos estratégicos.

- **Marketing & Comercial**
- **RR.HH.**
- **Finanzas**
- **Analytics**
- **Projects**
- **Turismo**

Conferencias de Management

Enriquece tu máster con una visión de 360º. Disfruta de sesiones quincenales con ejecutivos y expertos que analizan los retos presentes del mercado.

- **Ponentes:** Voces externas que complementan a los formadores de tus módulos.
- **Hemeroteca**: Consulta a la carta el histórico de conferencias de los últimos tres años para no perderte ningún insight.

Sesiones de Networking

Amplía tu network. Participa en dos encuentros exclusivos en vivo enfocados en debatir y resolver desafíos actuales sobre comunicación e inteligencia colaborativa.

- Evento 1
  Los retos de la comunicación
- Evento 2
  La inteligencia colectiva

Sesión de dudas

Cada actividad evaluable del caso práctico cuenta con una sesión grupal con el dinamizador. Este espacio está diseñado para que puedas resolver tus dudas en directo y recibir la orientación necesaria para completar tus entregas con éxito.

Módulo de Habilidades Directivas

Para responder a la actual demanda de las empresas de perfiles directivos, EAE Business School ha desarrollado este módulo con contenidos y ejercicios para cada una de las habilidades clave. Se deben superar los siguientes 4 bloques:

01
Liderazgo y Dirección
Descubrirás herramientas para gestionar personas, impulsar el cambio y tomar decisiones estratégicas.

Habilidades
Liderazgo, Pensamiento Estratégico, Gestión del cambio, Gestión equipos y Delegación.

02
Desarrollo del talento
Impulsarás el talento propio y ajeno.

***Habilidades**:*
Coaching, mentoring, sponsoring, Skills maping y Gestión del conocimiento.

03
Comunicación y relaciones interpersonales
Aprenderás a gestionar emociones, dar feedback efectivo y hablar en público con confianza.

***Habilidades**:*
Networking y alianzas estratégicas, Gestión conflictos, Negociación, Comunicación

04
Habilidades personales
Aprende a gestionar el tiempo, fortalecer la resiliencia y liderar con empatía a través de la inteligencia emocional.

***Habilidades**:*
Creatividad, Productividad, Resilencia, Inteligencia emocional, Gestión energía personal.

Aulas y Campus virtual

Además del Aula General de Máster, cada módulo se desarrolla en un aula del campus virtual donde 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:

Aula General de Máster

- Explicación de la metodología y el funcionamiento del campus virtual.
- Training inicial sobre el funcionamiento.
- Contenidos básicos de todos los módulos.

Aula de Módulo

- Itinerario sugerido.
- Actividades del módulo (guía de la actividad y foro de dudas).
- Contenidos y recursos de aprendizaje.
- Recursos para profundizar (casos, videoclases, lecturas).
- Class Collaborate: sesiones en directo, grabaciones y sala de estudio.
- Contacto con dinamizador y equipo de tutoría.

6. Trabajo Fin de Máster - TFM

Realizado por el alumno o alumna con la supervisión del tutor experto, permite escoger entre tres modalidades diferentes, según el máster y sus intereses. Siempre teniendo en cuenta que el TFM sirve para valorar de forma integral las competencias adquiridas, especialmente aplicadas al entorno laboral:

- Nuevo proyecto empresarial, global o sectorial, de interés para el alumno.
- Mejora empresarial aplicada a la empresa, propia o ajena.
- Proyecto de investigación sobre todo o una parte del temario del máster.

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:

1 Dirigir proyectos hacia los objetivos deseados

2 Tomar decisiones en entornos de incertidumbre

3 Tener una visión global del entorno y las situaciones

4 Mejorar tu capacidad de análisis y síntesis

5 Identificar problemas y proponer soluciones

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

MÁSTER EN

Dirección comercial

Las empresas cuentan con áreas o departamentos que desarrollan diferentes actividades, en su mayoría centradas en ofrecer servicio al cliente; pero de todas ellas, la que inicia el proceso y asegura el mantenimiento y crecimiento de la compañía es el área comercial.

La forma en que se gestiona el departamento comercial de una empresa es un aspecto clave de la misma, pues es su cara y la fuente de confianza para los clientes.

La dirección comercial siempre ha sido uno de los departamentos más importantes de la empresa. Pero en la actualidad, como consecuencia de los cambios que se están produciendo en la economía y en las formas de comercialización y relación con los clientes, adquiere aún más importancia.

El director comercial, como máximo responsable, tiene como funciones marcar los objetivos del departamento, planificar, dirigir, tomar decisiones y resolver los problemas. Pero también ha de actuar como líder del equipo comercial, estableciendo los procedimientos operativos y administrativos relativos a las actividades de ventas y comercialización.

De ahí la necesidad, por parte de las empresas, de disponer de profesionales preparados y con capacidad de gestión comercial que les permitan afrontar con éxito los cambios constantes en los mercados en los que actúan y alcanzar los objetivos económicos fijados.

El Máster de Formación Permanente en Dirección Comercial se dirige a directivos y profesionales comerciales que desean consolidar o desarrollar sus competencias actuales y adquirir nuevas, para poder enfrentarse con éxito a los retos que plantea, en la actualidad, la dirección comercial de una empresa.

El Master está constantemente actualizado con las oportunidades que la IA supone en esta área.

Objetivos

1 GESTIÓN DEL DEPARTAMENTO
Gestionar o dirigir de forma eficaz el departamento comercial de la empresa.

2 LIDERAZGO DE EQUIPOS
Desarrollar habilidades y competencias de comunicación y liderazgo.

3 DESARROLLO PROFESIONAL
Impulsar el desarrollo profesional no solo en el campo Comercial, sino también en aspectos relevantes para la dirección y gestión.

4 VISIÓN GLOBAL
Comprender la integración de la gestión comercial en la estrategia de marketing y ventas de la empresa, así como su alineación con los objetivos generales de la organización.

5 ADAPTACIÓN AL ENTORNO
Analizar los canales de distribución para ofrecer respuestas adaptadas al entorno y a las situaciones concretas en función de los perfiles y de los objetivos de venta.

6 ESTRATEGIAS DE VENTAS
Desarrollar e implementar estrategias de venta coherentes con el plan de negocio que permitan alcanzar los objetivos de venta de la compañía.

Plan de estudios del Máster

1. Marketing: fundamentos y herramientas

Brindar una base sólida sobre los fundamentos del marketing y las herramientas necesarias para entender y aplicar estrategias comerciales efectivas. El alumnado comprenderá los conceptos clave del marketing mix, el desarrollo de productos, la experiencia del cliente y la gestión de canales de distribución, aplicándolos como pilares fundamentales para el diseño de estrategias comerciales alineadas con los objetivos empresariales.

- ✓ Fundamentos del Marketing y su Evolución
- ✓ Estrategias de Marketing
- ✓ Determinantes del Marketing
- ✓ Marketing Mix: Integración de Canales Tradicionales y Digitales
- ✓ Desarrollo de Producto y Experiencia del Cliente
- ✓ Distribución comercial y canal de distribución
- ✓ Comunicación

2. Dirección comercial y Supervisión de la Red de Ventas

Dotar al alumnado de competencias estratégicas es esencial para planificar y supervisar la actividad comercial, incluyendo el análisis de variables y la gestión de clientes clave. Con este módulo el alumnado será capaz de desarrollar planes comerciales sólidos, organizar la estructura comercial de una empresa, realizar previsiones de ventas precisas y gestionar tanto mercados locales como internacionales.

- ✓ Los nuevos retos de la dirección comercial
- ✓ Planificación Comercial: Análisis de Datos y Business Intelligence
- ✓ Fundamentos estratégicos comerciales
- ✓ Previsión de ventas con análisis predictivo
- ✓ Gestión de clientes estratégicos con CRM
- ✓ Introducción a la exportación

3. Dirección de equipos comerciales

La finalidad de este módulo es capacitar al alumnado en la gestión efectiva de equipos comerciales, combinando liderazgo, motivación y herramientas de evaluación y retribución. Podrán seleccionar, formar y liderar equipos de ventas de alto rendimiento, empleando herramientas como el CRM y diseñando estrategias de retribución que impulsen los resultados comerciales.

- ✓ Selección de la red de ventas
- ✓ Capacitación Digital para Equipos de Ventas
- ✓ Dirección, liderazgo y motivación
- ✓ Seguimiento y evaluación de la red de ventas
- ✓ Sistemas de Retribución Inteligentes para Equipos de Ventas
- ✓ CRM en la dirección de equipos comerciales

4. La Venta Consultiva

El cuarto módulo profundiza en las metodologías y técnicas de venta consultiva, destacando la personalización y la adaptación a diferentes escenarios comerciales. El alumnado dominará procesos y modelos de venta consultiva, aplicando habilidades persuasivas, analizando tendencias de mercado y adaptando estrategias a los canales y escenarios actuales en los entornos B2B y B2C.

- ✓ Psicología de la Venta: Insights del Comportamiento del Consumidor
- ✓ La comunicación persuasiva
- ✓ Procesos comerciales y modelos de venta
- ✓ Métodos de venta. La metodología de la venta consultiva
- ✓ Modelos de desarrollo comercial B2C y B2B
- ✓ Evolución de la Visita Comercial: Presencial, Virtual y Mixta
- ✓ Escenarios y canales de venta consultiva

5. Organización y planificación del trabajo del vendedor

Enseñar técnicas de organización, planificación y gestión del tiempo para optimizar el desempeño comercial individual y colectivo será esencial en este módulo para que el alumnado sea capaz de planificar zonas y rutas de venta, definir tareas comerciales prioritarias, diseñar planes de acción efectivos y gestionar KPI comerciales utilizando herramientas de inteligencia empresarial (BI).

- ✓ Productividad y Eficiencia: Herramientas digitales para vendedores
- ✓ Optimización de Zonas y Rutas con Tecnología Geoespacial
- ✓ La actividad comercial funciones y tareas del vendedor
- ✓ Organización Comercial Flexible en Entornos Cambiantes
- ✓ Planificación Comercial con Business Intelligence
- ✓ Plan de acción del vendedor y gestión de KPI

6. Finanzas para Directivos Comerciales

Este último módulo proveerá al alumnado de competencias financieras esenciales para la dirección comercial, incluyendo análisis de estados financieros y presupuestos. Comprenderán la estructura financiera de una empresa, analizarán estados financieros para la toma de decisiones comerciales, evaluarán proyectos de inversión y gestionarán aspectos críticos como descuentos, morosidad y plazos de pago.

- ✓ Fundamentos del análisis económico - financiero y la visualización de datos
- ✓ Instrumentos de análisis patrimonial y de rendimientos de la empresa
- ✓ Análisis de los estados y resultados financieros
- ✓ Criterios de selección de inversiones y estrategias de optimización de capital
- ✓ Gestión de la salud financiera y comercial: descuentos, morosidad y plazos de pago
- ✓ Control presupuestario: gestión del cuadro de mando integral (Power BI)

Habilidades Directivas

Para responder a la actual demanda de las empresas de perfiles directivos, EAE Business School ha desarrollado este módulo con contenidos y ejercicios para cada una de las habilidades clave. Se deben superar los siguientes 4 bloques:

01. Liderazgo y Dirección
Descubrirás herramientas para gestionar personas, impulsar el cambio y tomar decisiones estratégicas.
Habilidades: Liderazgo, Pensamiento Estratégico, Gestión del cambio, Gestión equipos y Delegación.

02. Desarrollo del talento
Impulsarás el talento propio y ajeno.
Habilidades: Coaching, mentoring, sponsoring, Skills maping y Gestión del conocimiento.

03. Comunicación y relaciones interpersonales
Aprenderás a gestionar emociones, dar feedback efectivo y hablar en público con confianza.
Habilidades: Networking y alianzas estratégicas, Gestión conflictos, Negociación, Comunicación

04. Habilidades personales
Aprende a gestionar el tiempo, fortalecer la resiliencia y liderar con empatía a través de la inteligencia emocional.
Habilidades: Creatividad, Productividad, Resilencia, Inteligencia emocional, Gestión energía personal.

Trabajo Final de Máster - TFM

El TFM es la culminación del proceso de aprendizaje y puesta en práctica de los contenidos del máster. El alumno podrá convertir en experiencia los conocimientos adquiridos además de desarrollar sus propias habilidades de análisis. Representa por tanto la consolidación e integración de los diferentes módulos y su transferencia en un supuesto real o ficticio.

- **Demostrar la integración de los conocimientos y contenidos adquiridos en los diferentes módulos del programa.**
- **Demostrar la trasferencia de conocimientos y competencias a la realidad empresarial a partir de la aplicación, ya sea en la propia empresa o a través de una propuesta original.**
- **Desarrollar la capacidad de organización y gestión de proyectos.**
- **Sintetizar las ideas principales que definen el proyecto.**
- **Redactar de forma coherente relacionando todas las ideas del proyecto.**

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.

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.

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, INESPAL, 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.

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.

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.

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).

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.

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 Martin. Fundador del Blog especializado en gestion: www.ecommercerentable.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 Shanghái University (Shanghái). 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.

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 Via 2, en Barcelona.

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.

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.

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.

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.

Área de Dirección de Proyectos

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.

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.

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.

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.

CHARO FRESNEDA

CEO de Eventtivo, más de 20 años asesorando y apoyando a las organizaciones a gestionar el cambio y transformación desde la visión del trabajo por proyectos. Ex vicepresidenta 1ª de Project Management Institute Madrid Spain Chapter. Executive Programme de Dirección y Gestión Estratégica de Proyectos por IE Business School. PD de Comunicación y Negociación.

Área de Strategic Business Analytics

ALBERT CLIMENT BIGAS

Licenciado en Física por la Universidad de Barcelona. Máster en Control Automático y Robótica de la universito Politécnica de Catalunya Chief Technology Officer en Pervasive Technologies. Ha participado en proyectos de incubación de StartUps y es asesor de alguna de ellas. También es asesor de ACCIÓ desde el 2021 ayudando a empresas en su transformación digital.

ANTONIO GARCÍA GONZÁLEZ

Ingeniero Informático por ICAI con más de 25 años en el sector TIC, ha trabajado en grandes empresas multinacionales como Microsoft, Orange y Santander, entre otras. Apasionado de la tecnología aporta un profundo conocimiento de los servicios, soluciones técnicas, transformación digital y gestión del cambio para ayudar a las empresas en su viaje y adopción de la nube.

ANDREU CROUS

Licenciado en ADE por la UB y Advanced Management Program por IESE. Cuenta con más de 17 años de experiencia profesional y es asesor acreditado por ACCIÓ; senior advisor en varias empresas tecnológicas, fundador de una empresa de servicios de consultoría de transformación digital y co-fundador de una startup de IA (Computer Vision).

SANTIAGO CALVO FANTOVA

Consultor de riesgos y regulación en torno a la IA y la gestión de los datos en Deloitte. Ha colaborado en diferentes proyectos en torno al Gobierno y Calidad de Datos en diferentes sectores y destacando especialmente su contribución en los últimos años en proyectos relacionados con la IA, los riesgos asociados y el futuro Reglamento Europeo.

CARMEN GALEA MARTÍN

Founder y Chief Executive Officer – CEO de Valia Legal. Jurista y Data Scientist. Su fuerte, generar la sinergia perfecta entre el mundo legal y el de las nuevas tecnologías de la información y Big Data. Procedente de grandes compañías como CaixaBank y Quirón donde desarrolló su potencial dando el salto al emprendimiento con Valia Legal.

JORGE VELASCO LÓPEZ

Licenciado en ADE y con un Máster en Estadística Aplicada y otro de Minería de Datos he trabajado en consultoría y en el Instituto Nacional de Estadística dónde he realizado diversas tareas relacionadas con la gestión y el manejo de datos. Involucrado en proyectos de investigación relacionados, mi pasión por la enseñanza me ha llevado a contribuir con mi experiencia y conocimiento en varios másteres de ciencia de datos en diversas universidades y centros de investigación.

JOSÉ RAMÓN VALLEJO RODRIGO

Licenciado en CC Físicas por la Universidad Complutense de Madrid y en CC Económicas por la UNED. Ha trabajado en las áreas de Sistemas de Información, Business Intelligence y Big Data de importantes empresas Los últimos 20 años de su carrera en la empresa TELEFONICA desempeñando cargos de responsabilidad y gestión de equipos en diversas funciones dentro de la Dirección Business Intelligence y Big Data.

RODOLFO LOMASCOLO

CEO, Co-founder of Pervasive Technologies. Profesional, con más de 30 años como emprendedor y en puestos C-level, con sólida formación técnica y carácter de liderazgo en innovación. Experiencia en mercados internacionales de software, comercio electrónico y energía, en Europa, Centro-Suramérica, Medio Oriente y Estados Unidos. Colaborador como profesor de másteres y posgrados en universidades de España y América.

NOEMÍ FREIXAS

Especializada en la gestión de proyectos, liderazgo de equipos y estrategias de negocio para aumentar la eficiencia y rentabilidad de las empresas. Es autora del libro: "Project Manager: gana más, trabaja menos y evita el burnout" así como fundadora del Programa de Mentoría para Directores de Proyectos con aval universitario. Profesora en Project Management y Business Analytics. Certificada en Gestión de Proyectos, PMP© y MBA.

ANTONIO NARANJO REDONDO

Ingeniero Industrial y Executive MBA, ha desempeñado diferentes puestos para universidades y grupos de inversión, desde director académico o director de departamento, a director general de una Universidad de 20.000 alumnos, siempre con objetivos comerciales. En el sector de Tecnología & Datos soy cofundador y director de desarrollo de negocio de varias plataformas de formación online para el sector biosanitario y consultor de transformación digital y mejora de procesos.

ALFONSO FERNÁNDEZ PASCUAL

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona. Miembro de la junta directiva de ASSET. Experiencia de más de 20 años en empresas internacionales, ocupando la posición de director financiero corporativo y controller financiero. Actualmente, miembro de la Comisión de Economía Financiera del Colegio de Economistas de Catalunya, y socio consultor de VS Capital, donde desarrolla su actividad como asesor en el ámbito de la economía, las finanzas y la gestión de los datos.

CARLOS SACRISTÁN

Licenciado en Filosofía y Letras por la UCM, ha orientado su carrera hacia el ámbito del dato. Comenzando con roles tradicionales como DBA, ha ido evolucionado para adaptarse a las exigencias del Big Data y la Inteligencia Artificial, proporcionando soluciones innovadoras a sus clientes. Su dilatada experiencia en consultoría técnica le ha brindado una perspectiva única de diversos sectores, consolidando una visión integral del entorno tecnológico actual.

RAQUEL GORDO

Ingeniera de Telecomunicaciones y Executive MBA. Cuenta con una dilatada experiencia en el análisis de datos en distintos entornos empresariales (start-up, consultoría, mediana empresa). Actualmente Data Analytics Manager dentro del sector logístico de última milla, trabajo que compagina con la docencia en la Universidad Politécnica de Barcelona (UPC) y EAE Business School.

EAE Experience

EAE, una experiencia única desde el primer momento y hasta cuando tú quieras

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 del programa, 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.

Carreras profesionales

Los alumnos tienen a su disposición el servicio de Carreras Profesionales que les ayudará, cuando lo soliciten, a diseñar su propio plan de desarrollo profesional en función de un propósito u objetivo profesional.

También disponen de un Portal de Empleo en el que podrán consultar las ofertas de nuestros partners en los diferentes sectores, ofertas que nosotros identificamos de diferentes webs de empleo. En el último año se han publicado más de 475 ofertas.

- **Recursos de Networking.**
- **Otros servicios.**

EAE ofrece recursos dirigidos a solventar las diferentes necesidades del participante en su Plan de Carrera.

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 autoconocimiento y exploración personal, exploración competencial, toma de decisiones y el plan de marketing personal, entre otros temas relacionados.

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 de networking

Videoclases 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.
- «Storytelling» 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, así como confeccionar un Curriculum Vitae de valor para las empresas con modelos y ejemplos, además de guías concretas para 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 Mª Álvarez Pallete, 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

90% TOMA MEJORES DECISIONES EN SU PUESTO DE TRABAJO

95% VALORA DE FORMA POSITIVA EL MÁSTER REALIZADO

★★★★☆ VALORACIÓN METODOLOGÍA

★★★★½ VALORACIÓN DOCENTES

Fuente: Encuesta EAE

★★★★☆ VALORACIÓN GLOBAL MODALIDAD ONLINE

★★★★½ VALORACIÓN GLOBAL MODALIDAD BLENDED

★★★★½ 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

«Hice ADE en la universidad pero ahora buscaba una especialización en el área comercial que me permitiera elevar mi carrera profesional en esta ámbito. La especialización te facilita dar el salto a lo que sin duda también ayuda la titulación de máster de EAE. La unión de ambas cosas te permite avanzar en tu carrera profesional de forma cómoda y eficiente, como ha sido en mi caso.»

Alex Puerta
Antiguo alumno de Máster en Dirección Comercial Blended

«En una sociedad tan competitiva como la actual en la que hay grandes profesionales y personas muy preparadas es necesario buscar la diferenciación para crecer profesionalmente, y eso lo ofrece EAE. En mi caso tras finalizar el máster he ascendido de posición en mi compañía y estoy en proyectos profesionales muy interesantes.»

José Ignacio Mérida
Antiguo alumno de Máster en Dirección Comercial Blended

«Estaba en una fase de mi vida en la que era un buen momento, para realizar un cambio en mi vida laboral. Por eso pensé que hacer un máster en EAE sería un buen aval que ayudaría a dar un impulso a mi curriculum adquiriendo nuevos conocimientos y habilidades. Algo que solo se logra en una escuela como EAE, que además de tener un gran prestigio te da un gran apoyo.»

Olga Aquino
Antigua alumna de Máster en Dirección Comercial Online

Doble titulación

Una vez que el alumno ha finalizado con éxito el Máster obtiene dos títulos, uno de Máster de EAE Business School y otro de Máster de Formación Permanente 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

EAE Business School Online

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