eoi
Escuela de Negocios

MBA

50
1955·2005

Índice

Presentación del Programa MBA....4
A quién va dirigido....7
Objetivos 9
Consejo Asesor 10
Estructura del Programa....11
Contenidos....13
Metodología Docente....27
El Profesorado 31
Proceso de Admisión 33
Salidas Profesionales 34
Financiación y Becas 36

Index

MBA Program Presentation....4
Who is the MBA for?....7
Objectives 9
Advisory Board....10
Programme Structure....11
Contents....13
Teaching Methodology....27
The Faculty 31
Admission Process 33
Professional Opportunities 34
Finance and Scholarships....36

*

"El factor humano y la tecnología, son hoy más que nunca factores de competitividad. Queremos posicionar a nuestros alumnos en la élite de la gestión empresarial nacional e internacional".

"Today, the human element and knowledge of technology are increasingly important factors in the area of competitiveness. We want to position our students within the elite of national and international business management."

MBA

En primer lugar queremos agradecerte el interés y la confianza que has mostrado por EOI, y darte la bienvenida a este "acelerador de experiencias" que es nuestro MBA.

Desde la Dirección del MBA, y en nombre de todo el equipo de EOI, me siento especialmente privilegiado de poder ofrecerte un programa riguroso, que cuenta con el apoyo de importantes profesionales que están actualmente trabajando en empresas de referencia, y que supone para nuestros alumnos un reto decisivo además de una experiencia inigualable.

Factores de éxito
Nuestros claustro de profesores está compuesto por profesionales en activo, que aportan su visión y experiencia como sello indiscutible de la formación que impartimos. Nuestra metodología docente se adapta a la evolución y madurez del alumnado y se fundamenta, siempre con un carácter práctico, en el desarrollo de habilidades técnicas y personales. Todo ello unido al grupo de compañeros, que se apoyan durante y tras el master gracias a la formación en grupos reducidos, y una Institución de referencia para el tejido empresarial andaluz y español como EOI, se convertirán en tu principal aliado para tu incorporación o consolidación en el mercado de trabajo.

En definitiva, te invito a que estudies con detenimiento las características del MBA que EOI te ofrece, para que puedas tomar la decisión más apropiada para tu futuro profesional.

El entorno tecnológico y global

Vocación internacional del MBA
Desde hace unas décadas, venimos siendo testigos de cambios fundamentales en el ámbito de la gestión de empresas. La globalización y apertura de mercados, con la entrada de nuevos actores en la economía mundial, la introducción de la tecnología como base indiscutible de la gestión de empresas competitivas, son sólo un resumen de los múltiples cambios que afectan al escenario dentro del que los gestores del futuro han de estar preparados para actuar.
EOI asume el reto de formar a gestores preparados para afrontar las dificultades inherentes a los mercados y empresas del futuro. Gestores con los conocimientos y sobre todo, las habilidades necesarias para garantizar su éxito en empresas tanto nacionales como multinacionales.

Para ello, el programa MBA de EOI tiene un componente fundamental de formación en un entorno internacional. En primer lugar, todos nuestros alumnos asisten a un seminario de 2 semanas de duración en alguna de las escuelas de negocios con que colaboramos, como Manchester Business School, Reims Management School o E.S.C. Grenoble. Durante esas dos semanas los alumnos trabajan en un entorno internacional y desarrollan actividades formativas integrándose en los esquemas de trabajo de otras culturas e instituciones.

En segundo lugar, EOI desarrolla un programa de profesores visitantes internacionales de manera que nuestros alumnos asisten a seminarios con ponentes de las principales escuelas e instituciones del mundo: MIT, University of Portland, CEIBS de Shangai, (Internacional Management Program) EM Lyon o Euromed Marsella, entre las más destacadas. Todos estos seminarios se desarrollan en inglés.
En tercer lugar, durante el tercer trimestre del MBA, se ofrece la posibilidad, a los alumnos que lo deseen, de participar en el programa de intercambio que EOI viene desarrollando con algunas escuelas internacionales.

Por último, nuestro programa ofrece la opción de ampliar la formación después de terminar el programa en España, cursando aquellos alumnos que lo deseen y que reúnan las condiciones que marque la dirección del programa, un trimestre o cuatrimestre (de septiembre a diciembre) en escuelas como la Otto Besheim -WHU- (Alemania), Manchester Business School.

Así mismo, de acuerdo con la vocación práctica de nuestros programas, durante gran parte del programa los alumnos cursan distintas materias en inglés y conviven con alumnos de otras nacionalidades y culturas.

¿Por qué un MBA con especialidades?
El programa MBA de EOI se estructura en módulos y ofrece la posibilidad durante el último trimestre de curso, de especializarse en algún sector de actividad o área de la empresa. Los alumnos pueden añadir a su formación generalista en dirección y administración de empresas un complemento específico en distintas áreas de interés profesional de forma que se enfrenten al mercado laboral con conocimientos y prácticas específicas.

En la presente edición, el alumno tiene la posibilidad de cursar una de las siguientes especialidades: General; Internacional Business; Aeroespacial; Gestión de RRHH; E-Business; Dirección Comercial y Marketing; Empresa Agroalimentaria; y Gestión de Empresas de Turismo y Tiempo Libre, con un fuerte componente internacional y tecnológico en todas ellas. De esta forma, se ofrece la posibilidad de orientar la carrera profesional hacia aquellos sectores de actividad de mayor crecimiento y que ofrecen las mejores oportunidades de empleo.

Vivir en Andalucia, la mejor elección

Andalucía, un mundo de oportunidades. Andalucía con su enorme potencial, puede ofrecerte oportunidades que desconoces. Desde EOI queremos ofrecerte un mundo de oportunidades, también al alcance de tu mano, aquí en Andalucía. Oportunidades

de trabajar en las mejores empresas de nivel nacional e internacional, junto con otras de origen andaluz que cuentan con un posicionamiento privilegiado dentro y fuera de Andalucía.

Nuestro posicionamiento, tu principal garantía de éxito
A través de estos 10 años de implantación, EOI ha afrontado con entusiasmo el reto de alcanzar una posición de liderazgo dentro de las escuelas de negocio ubicadas en Andalucía.

Nos sentimos orgullosos de nuestro principal logro, habernos convertido en el referente de formación a nivel empresarial y directivo, con una contribución reconocida y de apoyo a las principales empresas de la zona, un logro que hoy ponemos a tu alcance, sin necesidad de desplazarte fuera de Andalucía.

Un hogar para aquellos que vienen de fuera
Andalucía ofrece además múltiples oportunidades de alojamiento, a un coste reducido. Vivir en Andalucía cuenta con ventajas, no sólo por la inmensa oferta cultural, la cercanía a lugares de recreo como la playa, la montaña, etc., sino un coste de vida inferior al de otras zonas de España que pueden ayudarte a afrontar la inversión que supone cursar un master.

Un estimación media del coste de vida mensual, considerando alojamiento, manutención y gastos de desplazamiento es de 500 Euros por persona.

Welcome
Firstly, we would like to thank you for the interest and confidence you have shown in EOI, and to welcome you to this "experience accelerator" that is our MBA Postgraduate Program.

As the Director of the MBA at EOI, and on behalf of the team, I feel especially privileged to be able to offer a rigorous programme which gives our students a decisive challenge, and an incomparable experience through the support of valuable professionals, currently employed in blue-chip companies.

The Keys to our Success
Our teaching methodology is based on practical characteristics, Training in small groups and the development of technical and personal skills, adapted to the evolution and maturity of the students, as well as our faculty is composed of active professionals, who contribute their vision and experience and place an indisputable stamp on our trainin, they will become your principal allies in your incorporation or consolidation in the employment market.

Finally, I invite you to study the MBA characteristics that EOI offers you, thoroughly, to ensure that you take the decision most appropriate for your professional future.

Francisco Velasco
Director Area Postgrado EOI Andalucía
Director of Postgraduate Studies, EOI Andalusia

The technological and global environment

The international vocation of the MBA

Over the past few decades, we have witnessed to fundamental changes in the sphere of business management. Globalization and the opening of new markets, the entry of new players into the world economy and the introduction of technology as the indisputable base for the management of competitive companies; these are only a summary of the multiple changes that affect the stage on which the managers of the future have to be prepared to act.

EOI takes on the challenge of training managers to be prepared to confront the inherent challenges in the markets and companies of the future. Tomorrow's managers will have the knowledge and, above all, the necessary skills to guarantee their success in both national and multinational companies.

A fundamental component of the EOI MBA Program is that it is given in an international environment. Firstly, all our students attend a two-week seminar in one of our collaborating business schools, such as the Manchester Business School, Reims Management School or E.S.C. Grenoble. During this study period, the students develop training activities that are integrated into the working methods of other cultures and institutions.

Secondly, EOI has developed a programme where our students attend seminars given by visiting international lecturers from the principal schools and institutions of the world: MIT, University of Portland, CEIBS of Shanghai, EM Lyon (International Management Program) and Euromed Marseilles, are among the most outstanding. All these seminars are presented in English.

Thirdly, during the third trimester of the MBA, the students are offered the possibility of taking part in the exchange programmes that EOI has developed with some international schools.

Finally, after the completion of the Program in Spain our programmes offer students, who fulfil certain criteria, the option to widen their training with a three or four-month period (from September until December) in schools such as Otto Besheim -WHU- (Germany), Manchester Business School.

In accordance with the practical vocation of our programmes, students are required to study a variety of subjects in English and to co-exist with students of other nationalities and cultures.

Why an MBA with Specialization?

The MBA Program has a modular structure, and during the last trimester of the course, offers the possibility of augmenting the general business management and administration training by specializing in some specific sector or business activity of professional interest so that the students can approach the labour market with specific knowledge and skills.
Thas in the 2005-06 MBA Program, the student may study one of the following Specialization: General; International Business; Aerospace; Human Resources Management; e-Business; Agro-Food Business; and Management of Tourism and Leisure Companies, all of which have a strong international and technological component. This gives students the chance to orientate their professional careers towards those sectors of major growth offering the best employment opportunities.

Living in Andalusia: the best choice

Andalusia, a world of opportunities

Andalusia has enormous potential and can offer you unknown opportunities. At EOI we want to offer you a world of new possibilities, within arm´s reach, and right here in Andalusia. We offer opportunities to work in the top national and international companies, many of Andalusian origin, and all of which have excellent market positions, both within and beyond Andalusia.

Our position, your principal guarantee of success

After a presence of 10 years of enthusiastically confronting challenges, EOI has become a leader among the top business schools located in Andalusia. We are proud of our principal achievement to have become a recognised reference model for training at managerial and executive level, and, with the contribution and support of the major companies in the region, we are today proud to place that achievement within your reach.

A home from home

For those who come to study at EOI, life in Andalusia offers many advantages, not only for its immense cultural wealth; the proximity of recreational areas such as beaches, mountains, etc.; but it also has a lower cost of living than other regions of Spain, which will help offset the investment of studying here.

An average estimate of the monthly cost of living, taking into consideration accommodation, subsistence and travelling expenses, is 500 Euros per person.

JOAQUÍN GARCÍA-TAPIAL
Director de EOI Andalucía
Managing Director, EOI Andalusia

"En un entorno laboral sumamente competitivo, es necesario completar la formación universitaria con un título de postgrado. EOI ofrece la posibilidad de hacerlo en una institución de prestigio nacional e internacional, sin necesidad de desplazamiento fuera Andalucía".

"In an extremely competitive labour environment, it is necessary to augment university training with a postgraduate degree. EOI offers the chance to take this in an institution of national and international prestige, without the need to move out of Andalusia".

¿A quién va dirigido? Who is the MBA for?

El programa MBA de EOI responde a la necesidad de formación de titulados universitarios superiores con menos de tres años de experiencia profesional, que deseen desarrollar capacidades de dirección y obtener conocimientos que les permitan afrontar con éxito su carrera profesional en las empresas más exigentes.

En las últimas ediciones del Programa, los alumnos que han pasado por el MBA tienen el siguiente perfil:

EOI's MBA Postgraduate Program meets the training needs of top university graduates, with less than three years professional experience, who want to develop executive skills and obtain knowledge that will allow them to successfully pursue their professional careers in the most demanding companies.

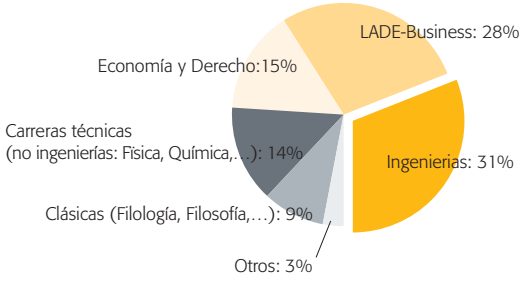
In the latest information from the Program, MBA students have had the following distribution:

Final Qualifications
Engineering 31%
Business Administration 28%
Economy and Law 15%
Technical careers (non engineering: Physics, Chemistry, etc) 14%
Humanities (Philology, Philosophy, etc) 9%
Others: 3%

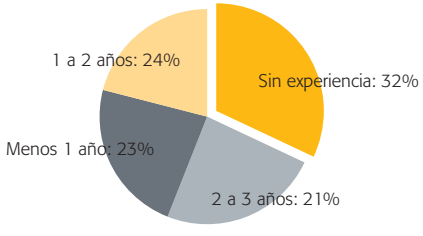
Experience
2-3 years 21%
1-2 years 24%
Less than 1 year 23%
No experience 32%

Origin
Andalusia: 62%
Rest of Spain: 18%
Rest of the European Union: 9%
South America: 7%
Other: 4%

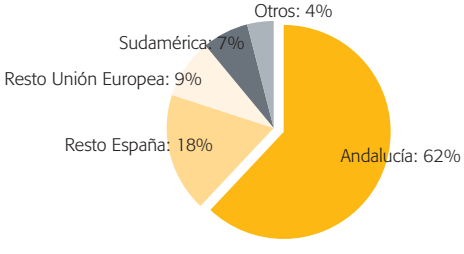
Titulación de partida



Experiencia



Procedencia



JOSÉ RAMÓN BÉCARES
Director General DOPP Consultores
Managing Director DOPP Consultores

"Desde nuestra experiencia en el mundo de la consultoría de los recursos humanos, la gestión del empleo y el desarrollo de las personas, constatamos continuamente la gran labor docente que desde esta Escuela se realiza con los directivos actuales y futuros."

"From our experience in the world of human resource consultants, employment management and personal development, we are continually verifying the great training that this school gives to present, and future, executives".

*

"En EOI diseñamos programas para personas dinámicas, responsables y altamente motivadas por su futuro profesional. Hacemos nuestra la responsabilidad de impartir una formación eminentemente práctica que se convierte en la base del éxito para el desarrollo laboral de nuestros alumnos".

"In EOI we design programmes for dynamic, responsible and highly motivated people, to use throughout their professional lives. We make it our responsibility, to impart eminently practical training, which becomes the success base for the career development of all our students."

Objetivos Objectives

Como objetivo general, el programa MBA proporciona una visión global de la empresa y forma a los futuros directivos en los instrumentos, las técnicas y las materias que abarcan la totalidad de las organizaciones. Lo que las empresas demandan en nuestros titulados MBA es:

- Sólida base de conocimientos en técnicas de gestión empresarial.

- Visión de negocio, que sepan detectar las nuevas oportunidades de desarrollo para la empresa.

- Liderazgo, capacidad para llevar la organización de acuerdo a las estrategias definidas.

- Capacidad de trabajo en equipo y de interrelación tanto interna como externa.

- Habilidades de negociación, búsqueda de la soluciones ganar-ganar que hay en todo proceso de negociación.

- Cultura internacional, open-mind, capacidad de reconocer y asimilar otros entornos, nuevas culturas, nuevos procedimientos,… El entorno cambiante así lo exige.

- Creatividad e innovación, capacidad para dar nuevas respuestas a los nuevos desafíos, y capacidad también para plantear los escenarios futuros.

- Familiaridad con el entorno tecnológico en que las empresas desarrollan en la actualidad su actividad.

As a general objective, the MBA Programs provide a global vision of business and train future executives in the instruments, the skills and the subjects that form the totality of the organisations.
What the companies demand from our MBA graduates:

- *Solid knowledge base of business management skills.*

- *Business vision, which can detect new development opportunities for the company.*

- *Leadership, capacity to lead the organisation in accordance with defined strategies.*

- *Capacity to work in a team and in internal and external interrelationships.*

- *Negotiation skills, to find the win-win settlement in any negotiation process.*

- *International culture, open-mindedness, ability to recognise and to assimilate other environments, new cultures and new procedures. This is demanded in a changing environment.*

- *Creativity and innovation, aptitude to give new responses to new challenges, and also to consider future scenarios.*

- *Familiarity with the technological environment in which companies currently develop their activities.*

DELIA PASCUAL
Brand Manager Cruzcampo, Heineken

"El MBA proporciona a los participantes herramientas fundamentales para la gestión práctica de la empresa; les aporta una visión global de la empresa y les refuerza habilidades interpersonales necesarias para la empresa: liderazgo, trabajo en equipo, compañerismo, trabajo bajo presión…"

"The MBA provides participants with fundamental tools for practical business management; they contribute a global business vision and they reinforce interpersonal skills necessary for business: leadership, teamwork, comradeship, ability to work under pressure …"

Consejo Asesor Advisory Board

Los programas de EOI cuentan con un Consejo en el área de Empresa y otro en el área de Medioambiente, formados por las principales empresas protagonistas de la actividad empresarial y medioambiental en España y Andalucía, y que asesoran a EOI en el diseño y desarrollo de sus programas y facilitan la inserción laboral de sus alumnos.
Los Consejos están formados por responsables y directivos de estas empresas. La participación en el Consejo Asesor se asienta como un acuerdo de colaboración entre EOI y la Empresa.

Consejo Asesor de Empresa
Aceites Del Sur, Arion Consultores, Arrocerías Herba, Auna, Autoridad Portuaria de Sevilla, Axion, Caja San Fernando, Cemosa, Extenda, Coca-Cola, Deloitte & Touche, Dopp Consultores, EADS-CASA, Emasesa, Endesa, Eurocei, Globo Empresa, Grupo Detea, Heineken, Iberia, IFA, Iturri, Grupo Joly, Persan, Sadesi, Sogecable, Soluziona, Tioxide, Visteon Cádiz Electrónica, Aedipe, AJE, Cartuja 93 y CEA.

The EOI programmes have Advisory Boards in the business and environment fields, formed by the principal companies in these sectors in Andalusia and Spain. These boards are formed by the managers and executives of the companies that facilitate the insertion of our students into the labour market, and advise EOI on the design and development of its programmes.
The participation in the Advisory Board serves as an agreement of collaboration between EOI and the Company.

Business Advisory Board
Aceites Del Sur, Arion Consultores, Arrocerías Herba, Auna Cable, Autoridad Portuaria de Sevilla, Axion, Caja San Fernando, Cemosa, Extenda, Coca-Cola, Deloitte & Touche, Dopp Consultores, EADS-CASA, Emasesa, Endesa, Eurocei, Globo Empresa, Grupo Detea, Heineken España, IFA, Iturri, Grupo Joly, Persan, Sadesi, Sogecable, Soluziona, Visteon Cádiz Electrónica, Aedipe, AJE, Cartuja 93 and CEA.

JUAN MANUEL RUEDA
Director de RR.HH. SOGECABLE
Director of Human Resources SOGECABLE

"Con el paso del tiempo cada Escuela de Negocios va perfilando y puliendo los valores que la identifican y la convierten en algo único y diferente. En el caso de la EOI creo que todos los miembros del Consejo Asesor trabajamos en la misma idea; somos empresarios que queremos formar y servir a la siguiente generación de empresarios. En mi caso particular siempre pienso que cualquiera de mis alumnos puede ser mi nuevo jefe en un futuro no muy lejano; esto me motiva a trabajar más y mejor".

"In the course of time every Business School is streamlining and polishing the values that identify it and turn it into something unique and different. In the case of EOI I believe that all the members of the Advisory Board are working with the same idea; we are business people who want to train and serve the next generation of executives. In my particular case, I always think that any of my students could be my new boss in the not too distant future; this motivates me to work harder and better in training executives".

Estructura del Programa Programme Structure

EOI ha diseñado un programa completo en el que se combina la formación teórica y práctica, impartido por profesionales de empresa que introducen una visión cercana a la realidad empresarial.

El MBA de EOI se estructura en tres partes:
-Curso o sesiones lectivas
-Business Plan
-Prácticas profesionales en empresas

Sesiones Lectivas
En lo que al curso se refiere, se desarrolla a su vez en tres partes:
En la primera, con una serie de módulos comunes, se aporta una visión general de todas las áreas de la empresa; en la segunda se aporta una visión internacional de la misma y se desarrollan distintos programas de intercambio internacionales con otras Escuelas de Negocio; y en a tercera los alumnos se pueden especializar, consiguiendo una doble titulación, en algunas área y sectores de actividad. En estas sesiones se incluyen asímismo horas dedicadas a trabajo en equipos.

Proyecto o Business Plan
En paralelo al curso, durante el último semestre los alumnos desarrollarán un proyecto de negocio (Business Plan), con el apoyo de una serie de tutores, y donde pondrán en práctica todos los conocimientos y habilidades adquiridos en las sesiones lectivas.

Prácticas Profesionales
Por último, a la finalización de las clases presenciales se desarrollan las prácticas en empresa.

BUSINESS PLAN

Módulos Comunes

Dimension internacional de la empresa

Seminario Internacional	Seminario Internacional Reims + Manchester	Seminario Internacional Toulouse	Seminario Internacional	Seminario Internacional	Seminario Internacional	Seminario Internacional	Seminario Internacional
Especialidad General	Especialidad International Business	Especialidad Aeroespacial	Especialidad E-business	Especialidad Dirección Comercial y Marketing	Especialidad en Recursos Humanos	Especialidad Ocio y Tiempo Libre	Especialidad Agroalimentaria
Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales	Prácticas Profesionales

EOI has designed a complete programme in which theoretical and practical training is combined, given by business professionals who introduce a vision close to managerial reality.

The EOI MBA is structured in three parts:
- Course or lecture sessions
- Business Plan
- Internship or Professional work placement

Lecture Sessions
These depend on the speciality chosen, and develop in three parts:
In the first, a general vision of all the areas of business is developed within a series of common modules; in the second, an international vision is formed and international exchange programmes take place with other Business Schools; in the third, the students specialise, in some cases obtaining double qualifications. These lectures also include time dedicated to teamwork.

Business Plan
Parallel to the course, and during the final semester, the students will develop a Business Plan with the support of a series of tutors, where they can put into practice all the knowledge and skills acquired in the lecture sessions.

Professional Work Placement
Finally, with the conclusion of their studies, the students have the option to take up internship or work placements in companies.

BUSINESS PLAN

Common modules

International dimension of the company

International Seminar	International Seminar Reims + Manchester	International Seminarl Toulouse	International Seminar	International Seminar	International Seminar	International Seminar	International Seminar
General Specialization	International Business Specialization	Aerospace Specialization	E-business Specialization	Marketing and Commercial Management Specialization	Human Resouces Specialization	Tourism and Leisure Specialization	Agro-Food Specialization
Professional work placement	Professional work placement	Professional work placement	Professional work placement	Professional work placement	Professional work placement	Professional work placement	Professional work placement

Contenidos Contents

Contenidos
Se detallan, a continuación, las tres partes en que se articulan las sesiones presenciales:

Primera Parte: Módulos Comunes
En la primera parte se estudian las distintas áreas de la empresa a través de una serie de materias obligatorias para los alumnos. Con una duración de 480 horas, esta parte se desarrolla combinando un componente fundamental de casos prácticos con un enfoque teórico, de forma que los alumnos aprenden a gestionar los aspectos clave de la empresa. Así mismo, se trabaja activamente el desarrollo de determinadas habilidades directivas en los alumnos. Al comienzo de este bloque los alumnos realizan un curso previo de homogeneización de conocimientos en cuanto a Marketing, Finanzas y Derecho empresarial, que es especialmente útil para alumnos que no procedan de carreras como Económicas o Administración de empresas.

Durante esta parte se estudian las siguientes materias:

Homogeneización de conocimientos
•Introducción Marketing
•Introducción Finanzas
•Introducción Derecho

Entorno económico
•Entorno económico de la empresa
•La empresa y las instituciones económicas internacionales

Estrategia y Organización
•Política y estrategia de empresa I
•Política y estrategia de empresa II
•Organización de empresa
•Métodos Cuantitativos

Entorno Legal
•Fiscalidad empresarial
•Derecho empresarial

Finanzas Corporativas y Control de Gestión
•Análisis Económico Financiero y Estados Financieros
•Medios de Financiación y Medios de Pago
•Empresa y Sistema Financiero
•Gestión de Tesorería y Circulante
•Análisis avanzado de Estados Financieros y Reporting
•Análisis de Riesgos Financieros
•Planificación Financiera a Largo Plazo
•Análisis de Inversiones y Valoración de Empresas
•Contabilidad Analítica
•Control de Gestión
•Planificación Financiera a Corto Plazo: Presupuesto
•Productos Financieros

Dirección Comercial y Marketing
•Diseño de un Plan de Marketing
•Estrategia del Producto y del Precio
•Política de Ventas y Organización Comercial
•Formas de Distribución
•Publicidad y Comunicación Corporativa
•Fidelización de clientes. CRM
•Investigación de Mercado: Análisis Cualitativo y
•Cuantitativo
•Gestión estratégica de Marcas

Fundamentos de Tecnología y Sistemas de Información
•Estrategia de Tecnología e Innovación•
•Propiedad Industrial
•Sistemas de Información en la Empresa

RRHH y Habilidades de Dirección
•El factor Humano en la empresa
•Gestión y Administración de Recursos Humanos
•Habilidades Directivas

Dirección de Operaciones y Calidad
•Diseño y Gestión de Operaciones
•Estrategias de mejora en las operaciones
•Gestión de calidad

Responsabilidad Corporativa
•Desarrollo Sostenible
•Responsabilidad Social Corporativa
•Riesgos Laborales

Materias complementarias
•Creación y crecimiento de empresas
•Orientación Profesional
•Business Game
•Project Management

Segunda Parte: Dimensión Internacional de la Empresa

En la segunda parte, con 160 horas, se complementa el estudio de las distintas materias generales y de especialidad con una visión internacional e intercultural de la empresa, con la colaboración también de algunas de las principales escuelas de negocios del mundo. Durante esta parte, las clases se imparten íntegramente en inglés.

Las clases en esta segunda fase se estructuran en dos: por un lado, los alumnos atienden un seminario en el extranjero durante un periodo de dos semanas, en una escuela europea de prestigio. Pudiendo optar los alumnos entre varias posibilidades de seminarios y escuelas, el seminario se enmarca asímismo dentro de la especialidad por la que el alumno haya optado. Por otro lado, habrá una serie de sesiones donde se aborden cuestiones relativas a negocios internacionales. Adicionalmente, el componente internacional de los Programas de EOI se refuerza con la presencia de numerosos profesores visitantes de otras escuelas de negocios, que impartirán sesiones a lo largo de todo el curso. Además, a lo largo del último trimestre del curso, los alumnos podrán optar a participar en programas de intercambio en el extranjero, y en el caso de la Reims Management School, a la obtención de un Doble Diploma (MBA por ambas instituciones). En años anteriores, los intercambios y profesores visitantes han procedido de escuelas tales como Manchester Business School, Reims Management School, Ecole de Management de Lyon, Toulouse Business School, ENSA Montpellier, ESC Grenoble, UCA (Universidad Católica de Argentina), CEIBS Shangai, University of Portland o MIT (Massachussets Institute of Technology).

Durante esta fase se estudian las siguientes materias:

International Finance
•Methods of Payment in International Commerce I
•Export Finance: Alternatives I

International Marketing
•International Marketing I
•Export Strategies of Spanish Companies I

Logistics
•Exportation Workshop

Human Resources
•Human Resources Management in Multicultural Environments I

World Regions Analysis
•Country Analysis Methodology
•International Environment
•European Union
•United States

Tercera Parte: Especialidad

En la tercera parte, los alumnos profundizan en las materias propias de cada especialidad (General; Internacional Business; Aeroespacial; Gestión de RRHH; E-Business; Dirección Comercial y Marketing; Empresa Agroalimentaria; y Gestión de Empresas de Turismo y Tiempo Libre). La especialidad se desarrolla en 160 horas lectivas, aunque en la configuración de la misma hay que integrar, adicionalmente, el Seminario Internacional, que como se ha comentado se configura por especialidad; el Business Plan, que implica una carga de trabajo equivalente a 100 horas lectivas; y las prácticas profesionales.

Especialidad General

En colaboración con EM Lyon, Reims Management School y Manchester Business School.

La especialidad General está orientada a aquellos alumnos que necesiten una formación más amplia en aspectos generales de Gestión Empresarial. Es por ello que las salidas profesionales para los alumnos de esta especialidad son amplias, pudiendo acceder a cualquier área de gestión.

Los contenidos de esta especialidad, en lo que a sesiones lectivas se refiere, son los siguientes:

Estrategia
•Empresa Familiar
•Entrepeneurship
•Alianzas Estratégicas

Gestión Financiera Avanzada
•El coste de capital
•Mercados y Productos Financieros Avanzados
•Corporate Finance
•Auditoría Financiera
•Cuadro de Mando Integral
•Valoración de Empresas Tecnologicas
•Estrategias Financieras

MOHAMED DJEDDOUR
Director del European Centre for Management Education, Manchester Business School
Head of European Centre for Management Education Manchester Business School

"Nuestra colaboración con EOI comenzó hace cinco años y puedo decir que los resultados de la misma han sido muy importantes. Los estudiantes de Manchester United School (MBS) que han visitado EOI están muy satisfechos con la profesionalidad y el alto nivel académico de la misma, y MBS valora mucho la alta cualificación de los estudiantes de EOI. Estoy seguro que esta relación continuará creciendo para el interés de ambas instituciones".

"Our co-operation with EOI in both Madrid and Seville is now 5 years old and I can say that the level of our relationship is very good and benefits are tremendous. Manchester Business School (MBS) students, who have visited EOI, were very satisfied with the professionalism and the high standard of the academic services and MBS is very pleased with the quality of EOI students. I am sure this relationship will continue to grow for the benefit of our two institutions".

Marketing Estratégico
•Trade Marketing
•Category Management
•Marketing de Servicios
•Marketing Relacional
•Corporate Marketing & Branding
•Marketing B2B
•El proceso de creación de una marca

Organización y Dirección de Operaciones II
•Gestión por procesos y Reingenieria de procesos
•Mantenimiento Industrial: Planificación y Gestión
•Sistemas ERP avanzados

Gestión avanzada de Recursos Humanos
•Modelos de Reclutamiento y Técnicas de Selección
•Desarrollo de Recursos Humanos
•Modelos de Análisis Organizativo
•Modelos de Gestión por Competencias
•Gestión del Cambio
•Sistemas de Compensación
•e-RH: Gestión del Conocimiento, e-learning

Fundamentos de Tecnología y Sistemas de Información II
•El modelo de Empresa e-business
•Estrategia de Gestión de las TIC´s
•Herramientas de control: eIntelligence, BSC, Benchmarking, EIS

FLORENCE SOGLIANI
EADS

"El MBA Aeronáutico es una gran oportunidad para añadir, a la formación de base del MBA, unos buenos conocimientos del sector aeronáutico. El valor añadido de este MBA es la posibilidad de recibir el curso por parte de un equipo formado por los mejores profesionales del sector (EADS-CASA, Iberia, Airbus). El MBA Aeronáutico me ha abierto las puertas para entrar en el sector industrial puntero actualmente en Andalucía y en España".

"The MBA in Aeronautics is a great opportunity to add a good knowledge of the aeronautical sector, to the base training of the MBA. The added value of this MBA is receiving the course from of a team of the best professionals in the sector (EADS-CASA, Iberia, Airbus). The Aeronautical MBA has opened the doors for me to enter this currently top industrial sector in Andalusia and Spain".

Especialidad Aerospacial

En colaboración con Toulouse Business School y EADS.
En respuesta a la importancia tradicional y futura del sector en Andalucía, se lanza por nuevamente esta especialidad, con la idea de formar a los gestores que tanto empresas tractoras como industria auxiliar demandan.
La especialidad cuenta con un Consejo Asesor espcífico, en el que se integran los principales actores del sector, como EADS, Sacesa, Iberia, Administraciones Públicas locales y regional, etc.
Los contenidos en lo que a sesiones presenciales se refiere son los siguientes:

La Industria Aeroespacial
•Introduccion a la industria aeroespacial: players y esquemas de gestion
•El sector aeronáutico en España

Gestión de Operaciones Aeroespaciales
•Ingeniería de Diseño y Desarrollo
•Sistemas de Planificación
•SCM y outsourcing en el sector aeronáutico
•Managing Subcontractors
•Sistemas de Producción
•Tecnologías de los Procesos Productivos
•Sistemas de Calidad en Empresas Aeroespaciales
•Gestión de Riesgos
•Gestión de las TIC´s
•Gestión de Proyectos Internacionales

Marketing Aeronáutico
•Gestión de Alianzas Estratégicas (Alliances & Partnership)
•Marketing Aeronáutico
•Postventa

Transporte Aeronáutico
•Gestión de Líneas Aéreas
•Gestión Aeroportuaria
•Legislación Aeroespacial

Especialidad Internacional

En colaboración con Extenda, Manchester Business School, Reims Mangement School y EM Lyon.
En el International MBA los estudiantes profundizan en las técnicas de gestión empresarial y en las habilidades necesarias para asumir responsabilidades en departamentos de Internacional / Exportación de las empresas y en proyectos internacionales de organizaciones multinacionales.
La especialidad se imparte en su totalidad en inglés.

Los contenidos de las sesiones son los siguientes:

International finance
- Advanced Finance
- Risk of Change Management
- Methods of Payment in International Commerce II
- Export Finance: Alternatives II
- Export Finance With Official Support and Credit Insurance to Export
- International Commerce Special Operations in the Medium and Long Term
- Multilateral International Finance
- Other Ways of Financing: Leasing, Factoring and Forfeiting

International marketing
- International Marketing II
- Export Strategies of Spanish Companies II
- E-commerce as an Exportation Channel
- Marketing B2B

Logistics
- International Transport
- International Contracts
- International Negotiations

Human Resources
- Human Resources Management in Multicultural Environments II
- Human Resources Management in Multinational Companies

•World regions analysis
- International Environment
- Russia
- Eastern Europe
- The Far East
- Big China
- Magreb
- The Middle east

LAURENT FAVEL
International MBA Student REIMS MANAGEMENT SCHOOL EXCHANGE PROGRAMME

"El MBA Internacional de EOI ha sido una fantástica oportunidad de ampliar mi perspectiva con distintos enfoques de management. Considero mi paso por EOI como una gran ventaja gracias a una útil formación práctica".

"The International programme of EOI has been a fantastic opportunity to expand my views and provide me with different perspectives of business and management. I consider my time at EOI to be of great advantage and very useful professional training."

Especialidad Dirección Estratégica de Recursos Humanos

En colaboración con Aedipe.
Cursando esta especialidad el alumno adquiere una sólida formación en las técnicas más avanzadas en la gestión de los Recursos Humanos.
AEDIPE colabora en la dirección técnica del programa de la especialidad aportando una visión eminentemente práctica al contenido y metodología de la misma, así como profesorado de primer nivel de las principales empresas andaluzas y nacionales.

Contenidos:

Selección
•Diseño de puestos y perfiles
•Modelos de reclutamiento
•Técnicas de selección
•Procesos de desvinculación

Formación y desarrollo de carreras profesionales
•Establecimiento de necesidades de formación
•El plan de formación
•Desarrollo profesional
•La gestión de la formación
•Coaching y mentoring

Organización y dimensionamiento de plantillas
•Modelos de análisis organizativo
•Gestión por procesos
•Diseño, descripción, análisis y valoración de puestos
•Modelos de gestión por competencias

Retribución y técnicas de compensación
•Modelos de retribución
•Compensación flexible
•Retribución variable
•Gestión del desempeño

Procesos de cambio
•Gestión del conocimiento
•Gestión del cambio
•Clima laboral
•Comunicación interna

Derecho socio-laboral
•Contratación laboral
•Negociación colectiva
•Prevención de riesgos laborales
•Evaluación del desempeño
•Seguridad Social

E-RH y nuevas tendencias en gestión de RRHH
•E-learning
•Teletrabajo
•Portales B2E
•Nuevas tendencias en gestión de RRHH.
•Gestión de RRHH en entorno multiculturales
•Gestión de RRHH en organizaciones multinacionales

ESTHER TORREMOCHA
Consultora Formación DOPP CONSULTORES
Training Consultant DOPP CONSULTORES

"El MBA de EOI me ha permitido obtener una visión global de la empresa y ha favorecido mi desarrollo profesional, facilitándome los conocimientos así como el desarrollo de una serie de habilidades imprescindibles para cumplir las expectativas de los perfiles que demandan las empresas en el mercado laboral".

"The MBA has enabled me to obtain a global vision of business and has benefited my professional development. It has allowed me to gain more knowledge and to develop a series of essential skills with which to fulfil the profile expectations, demanded by companies in the labour market".

Especialidad Dirección Comercial y Marketing

El objetivo de la especialidad radica en adquirir conocimientos de la función de Dirección Comercial y Marketing dentro de la empresa, por lo que se incorporan, además de módulos tradicionales de marketing, comunicación y dirección de ventas, módulos de identidad y reputación corporativa como elementos que configuran las nuevas necesidades de gestión del Director de Marketing.
Los contenidos de la especialidad son los siguientes:

Marketing II
- Trade Marketing
- Category Management
- Marketing de Servicios
- Marketing Relacional
- Corporate Marketing & Branding
- Marketing B2B
- Marketing en la red
- CRM
- E-Intelligence: DWH, OLAP, Data Mining
- Caso práctico

Ventas
- Previsión de ventas
- Fuerza de ventas
- Gestión de cuentas clave
- La negociación comercial
- Caso práctico

Identidad y reputación corporativa

Especialidad e-Business

En colaboración con DMR, Soluziona, PWC y Sadesi. En la denominada Sociedad de la Información y el Conocimiento, las empresas demanda cada vez más especialistas en la aplicación de la tecnología a los distintos ámbitos de la gestión. La introducción de la tecnología en la gestión empresarial es, por tanto el principal objetivo de la especialidad e-Business. Cursando esta especialidad, los alumnos adquieren las técnicas y conocimientos en las herramientas en que se apoyan las nuevas tecnologías aplicadas a la gestión.

Los contenidos son los siguientes:

Sistemas de Información
- Nociones Básicas
- Redes
- Internet y arquitectura web
- Mapa de Sistemas de Información
- La transformación de la empresa tradicional

La Gestión del Nuevo Modelo de Empresa
- El modelo de empresa e-Business
- La gestión por procesos de negocio: conceptos y herramientas
- Sistemas de Groupware y Wokflow
- Sistemas ERP

Sistemas de información gerencial
- Organización, gestión y estrategia de los sistemas de información
- Gestión de la administración de los activos hw y sw
- Sistemas de ayuda a la toma de decisión (DSS): Cuadro de Mando, EIS,…
- Rediseño de las organizaciones con sistemas de información
- Comprensión del valor de los sistemas en los negocios y gestión del cambio

La Gestión de los Clientes
- Gestión electrónica de los procesos de la cadena de ventas: CRM
- E-Intelligence: Data Warehousing, OLAP, Data Mining,…
- Marketing en la red
- Centros de Atención al Cliente: Call Centres, Contact Centres
- E-Government

La cadena de suministros
- La gestión de la nueva cadena de suministros (SCM). E-Procurement
- Los agentes externos (ASP, ESP,…). Outsourcing.
- Comercio Electrónico, Comunidades Virtuales: Plataformas de Comercio Electrónico

People
- Aplicación de las nuevas tecnologías a la Gestión de RRHH: Portales B2E
- Gestión del Conocimiento. Sistemas KM.
- E-learning
- El esquema de la empresa virtual. Teletrabajo.

Derecho de las Nuevas Tecnologías
- Derecho y fiscalidad en la red
- Delitos informáticos
- Legislación (LOPD, LSSI, Código Penal)

Especialidad Agroalimentaria

En colaboración con Ainia y ENSA Montpellier.
El objetivo de esta especialidad es capacitar al alumno para alcanzar puestos de responsabilidades en empresas del sector agroalimentario, conociendo en profundidad todos los aspectos relativos a los subsectores específicos del sector agroalimentario y las últimas herramientas de gestión disponibles.

Los contenidos de las sesiones son los siguientes:

El Sistema Agroalimentario
- El Sistema Agroalimentario
- Sectores: Definición y Caracterización
- Subsector Cárnico: Características y Actores
- Subsector Pesquero: Características y Actores
- Subsector Hortofrutícola: Características y Actores
- Subsector de Grasas y Aceites: Características y Actores
- Subsector Lácteo: Características y Actores
- Subsector Cereal: Características y Actores
- Subsector de Alimentación Animal: Características y Actores
- Subsector de Bebidas: Características y Actores
- Especial Referencia al Subsector Vinícola
- Denominaciones de Origen

Marketing Estratégico
- Estrategias de Marketing en Empresas Agroalimentarias
- Trade Marketing
- Propiedad Industrial y Marcas
- Plataformas B2B en la Industria Agroalimentaria

Gestión Estratégica de Operaciones
- Logística en Agroalimentación
- Prevención de Riesgos Laborales en Agroalimentación: Aplicación
- Haccp
- Implantación de Sistemas de Calidad en Empresas Agroalimentarias: Casos Prácticos
- Protocolo Eurepgap
- Aplicación de los sistemas de Gestión Medioambiental al Sector Agroalimentario: Casos Prácticos

Desarrollo Internacional
- Globalización y Estrategias Alimentarias
- Entorno Internacional del Sector Agroalimentario
- Implantación en los Mercados Internacionales
- Estrategias de Internacionalización de Empresas Agroalimentarias

Tecnologías de la Alimentación
- Naturaleza y Bioquímica de los Alimentos
- Alteraciones Alimentarias. Microbiología de los alimentos
- Etiquetado y Envasado de Productos Agroalimentarios
- Aplicaciones Específicas
- Fabricación de Vinos: Proceso Productivo y Tecnología
- Fabricación de Lácteos: Proceso Productivo yTecnología
- Fabricación de Aceites y Grasas: Proceso Productivo y Tecnología
- Fabricación de Productos de Alimentación Animal: Proceso Productivo y Tecnología
- Fabricación de Productos Cárnicos: Proceso Productivo y Tecnología
- Fabricación de Hortofrutícolas: Proceso Productivo y Tecnología

Especialidad Turismo y Tiempo Libre

A través de esta especialidad, los alumnos adquieren una visión real de los aspectos más importantes en la gestión de empresas del Sector de Ocio y Tiempo Libre, adquiriendo una sólida formación en uno de los sectores más importantes en el ámbito nacional. Nuestro concepto del sector abarca mucho más que la visión tradicional de Turismo, englobando aspectos tales como la Gestión del Patrimonio Cultural, el Ocio Deportivo o los Parques Temáticos.

Los contenidos de la especialidad son los siguientes:

El Sector Ocio
- Introducción al Ocio
- El producto / servicio Ocio
- El Marco Empresarial en el Sector Ocio

Gestión del Ocio Turístico
- Ocio y Turismo
- El producto / Servicio Turístico
- Oferta Turística
- Demanda Turística
- Gestión en Empresas de Distribución Turística
- Gestión en Empresas de Transporte Turístico
- Gestión en Empresas de Alojamiento Turístico
- Gestión en Empresas de Restauración
- Gestión del Desarrollo y Ordenación de las Zonas Turísticas

Gestión del Ocio Cultural
- Ocio y Cultura
- El Producto Cultural y el Mercado
- Marco Empresarial del Ocio Cultural
- Gestión del Patrimonio Cultural
- Gestión del Patrimonio Natural

Gestión del Ocio Deportivo
- Sociología del Deporte
- Instalaciones y Equipamientos Deportivos
- Gestión de Instalaciones Deportivas
- Empresas de Ocio Deportivo: Gestión y Modelos
- Comercialización e Información de Actividades Deportivas

Gestión del Ocio Recreativo
- Parques Temáticos
- Acontecimientos Singulares y Grandes Eventos
- Ocio familiar
- Centro comerciales

The three parts of the lecture sessions are detailed below:

The First Part: Common Modules

In the first part, the different areas of business are studied across a series of obligatory subjects. With 480 hours of lectures, it develops by combining practical examples with a theoretical approach, so that the students learn to manage the key aspects of business and actively pursues the development of managerial skills in the students.

At the beginning of this block, the students take a preliminary course to standardize their knowledge of Marketing, Finance and Business law. This is especially useful for students who do not have degrees in Economics or Business Administration.

Standardization of Knowledge
- *Introduction to Marketing*
- *Introduction to Finance*
- *Introduction to Law*

Economic environment
- *Business economic environment*
- *Business and the international economic institutions*

Strategy and Organisation
- *Business policy and strategy I*
- *Business policy and strategy II*
- *Business organisation*
- *Quantitative Methods*

Legal environment
- *Corporate Taxation*
- *Corporate law*

Corporate Finance and Management Control
- *Financial Economic Analysis and Financial Conditions*
- *Methods of Finance and Methods of Payment*
- *Business and System Finance*
- *Treasury and Cash Flow Management*
- *Advanced Analysis of Financial Conditions and Reporting*
- *Analysis of Financial Risks*
- *Long term financial planning*
- *Investment Analysis and Business Evaluation*
- *Analytical Accounting*
- *Management Control*
- *Short Term Financial Planning: Budget*
- *Financial Products*

Commercial and Marketing Management
- *Marketing Plan Design*
- *Product and Pricing Strategy*
- *Sales Policy and Commercial Organisation*
- *Distribution Methods*
- *Corporate Publicity and Communication*
- *Customer Loyalty. Customer Relationship Management. CRM*
- *Market Research: Qualitative and Quantitative Analysis*
- *Strategic management of brands*

Fundamentals of Information Systems and Technology
- *Technology and Information Strategy*
- *Industrial Property*
- *Business Information Systems*

Human Resources and Management Skills
- *The Human factor in business*
- *Management and Administration of Human Resources*
- *Management Skills*

Operational and Quality Management
- *Operational Design and Management*
- *Operational Improvement Strategies*
- *Quality Management*

Corporate Responsibility
- *Sustainable Development*
- *Corporate Social Responsibility*
- *Health and Safety*

Complementary Matters
- *Business Creation*
- *Vocational Guidance*
- *Business Games*
- *Project Management*

The Second Part: International Dimension of the Company

In the second part, of 160 hours, the study of general and specialised topics are complemented with international and intercultural visions of business, in collaboration with of some of the principal Business Schools of the world. During this part, the lectures are given entirely in English.

The second part is divided into two stages: in the first, students attend a two week seminar abroad in a prestigious European Business School. This option is based on the students' chosen speciality. In the second stage, a series of meetings are organised, tackling questions related to international businesses. Additionally, the international component of the EOI programmes is reinforced by the presence of numerous visiting lecturers from other Business Schools, who will give seminars throughout the whole course.

During the final trimester of the course, the students can choose to take part in exchange programmes abroad and, in the case of the Reims Management School, obtain a double Diploma (MBA from both institutions).

In previous years, exchange students and visiting lecturers have come from such Schools as the Manchester Business School, Reims Management School, Lyons Management School, Toulouse Business School, ENSA Montpellier, ESC Grenoble, UCA (Catholic University of Argentina), CEIBS Shanghai, University of Portland and MIT (Massachusetts Institute of Technology).

Contents:

International Finance
- *Methods of Payment in International Commerce I*
- *Export Finance: Alternatives I*

International Marketing
- *International Marketing I*
- *Export Strategies of Spanish Companies I*

Logistics
- *Exportation workshop*

Human Resources
- *Human Resources Management in Multicultural Environments I*

World Region Analysis
- *Country Analysis Methodology*
- *International Environment*
- *European Union*

Third Part: Electives / Specialization

In the third part, students study their chosen speciality in depth (General; International Business; Aerospace; Human Resources Management; e-Business; Commercial and Marketing Management; Agro-Food Business; and Management of Tourism and Leisure Businesses). These Specializations take up approximately 160 hours, although this includes in addition the International Seminar and the Business Plan, which equates to 100 teaching hours, and the optional professional work placement.

General Specialization

In collaboration with EM Lyon, Reims Management School and Manchester Business School.

The General Specialization is oriented to those students who want broader-based training in the general aspects of Business Management. The professional opportunities for the students of this Specialization are wide-ranging, since they will become capable in many areas of management.

Strategy
- *Family Business*
- *Entrepreneurship*
- *Strategic Alliances*

Advanced Financial Management
- *Capitalisation Cost*
- *Advanced Financial Markets and Products*
- *Corporate Finance*
- *Financial Audit*
- *Balanced Scorecard (BSC)*
- *Evaluation of Technology Companies*
- *Financial Strategies*

Strategic Marketing
- *Trade Marketing*
- *Category Management*
- *Marketing of Services*
- *Relational Marketing*
- *Corporate Marketing & Branding*
- *Business to Business (B2B) Marketing*
- *The process of brand creation*

Organisation and Management of Operations II
- *Management by Processes and Reengineering of Processes*
- *Industrial Maintenance: Planning and Management*
- *Advanced Enterprise Resource Planning (ERP) Systems*

Advanced Human Resource Management
- *Recruitment Models and Selection Techniques*
- *Human Resource Development*
- *Models of Organisational Management*
- *Models of Management by Competition*
- *Management of Change*
- *Compensation Systems*
- *e-Human Resources: Management of Knowledge, E-Learning*

Fundamentals of Information Systems and Technology II
- *The e-Business model*
- *Management Strategy of Information and Communications Technologies (ICT's)*
- *Control Tools: e-Intelligence, BSC, Benchmarking, Enterprise Information Systems (EIS)*

Aerospace Specialization

In collaboration with Toulouse Business School and EADS.

In response to the traditional and future importance of the sector in Andalusia, this Specialization is launched for the third consecutive year, with the aim of producing the managers needed by manufacturers and the auxiliary industries. The Specialization has a specific Advisory Board, on which such principal players in the sector as EADS, Sacesa, Iberia, and local and regional Public Administrations participate.

Contents:

The Aerospace Industry

•Introduction to the Aerospace Industry: Players and Management Schemes
•The Aeronautic Sector in Spain

Management of Aerospace Operations

•Design and Development Engineering
•Planning Systems
•Supply Chain Management and Outsourcing in the Aeronautic Sector
•Managing Subcontractors
•Production Systems
•Productive Process Technologies
•Quality Systems in Aerospace Companies
•Risk Management
Management of Information and Communications Technologies (ICT's)
•Management of International Projects

•Aeronautics Marketing

•Management of Strategic Alliances (Alliances & Partnerships)
•Aeronautics Marketing
•After sales

•Aeronautical Transport

•Airline Management
•Airport Management
•Aerospace Legislation

International Specialization

In collaboration with Extenda, Manchester Business School, Reims Management School and EM Lyon.

In the International MBA the students make an in-depth study of the business management techniques and skills necessary to assume responsibilities in International or Export departments or the international projects of multinational organisations.

The Specialization is taught entirely in English.

Contents:

•International Finance

•Advanced Finance
•Risk Management Change
•Methods of Payment in International Commerce II
•Export Finance: Alternatives II
•Export Finance, Supported Export Credits and Export Credit Insurance
•International Commerce Special Operations in the Medium and Long Term
•Multilateral International Finance
•Other Ways of Financing: Leasing, Factoring and Forfeiting

•International Marketing

•International Marketing II
•Export Strategies of Spanish Companies II
•E-commerce as an Exportation Channel
•Marketing b2b

•Logistics

•International Transport
•International Contracts
•International Negotiations

•Human Resources

•Human Resources Management in Multicultural Environments II
•Human Resources Management in Multinational Companies

•World Regions Analysis

•International Environment
•Russia
•Eastern Europe
•The Far East
•Greater China
•Magreb
•The Middle East

Strategic Management of Human Resources Specialization

In collaboration with Aedipe.
Studying this Specialization the student acquires solid training in the most advanced skills in Human Resources Management.
AEDIPE collaborates in the technical direction of the Program, contributing an eminently practical vision to its content and methodology, as well as top level lecturers from major Andalusian and national companies.

Contents:

Selection
•Design of jobs and profiles
•Models of recruitment
•Selection Skills
•Outplacement Processes

Training and development of professional careers
•Establishment of training needs
•The training plan
•Professional Development
•Training management
•Coaching and counselling

Organisation and Assessment of staff
•Models of organisational analysis
•Management by processes
•Design, description, analysis and evaluation of positions
•Models of management by competition

Salary and compensation techniques
•Salary Models
•Flexible Compensation
•Variable Salary
•Performance Management

Processes of change
•Knowledge Management
•Management of change
•Labour Climate
•Internal Communication

Employment Law
•·Employment Contracts
•Collective Bargaining
•Health and Safety at Work
•Performance Appraisal
•Social Security

E-Human Resources and new trends in Human Resources Management.
•e-Learning
•Teleworking
•Business to Employee (B2E) Portals
•New trends in Human Resources Management.
•Human Resources Management in a multicultural environment.
•Human Resources Management in multinational organisations

Marketing and Commercial Management Specialization

The goal of this specialization is to acquire skills and knowledge in the field of marketing and commercial management within the broader spectrum of the company business. It, therefore, not only includes the more traditional modules of marketing, communication and sales management but also modules such as identity and corporate reputation which are the essential new management tools for the modern Marketing Director.

The contents are as follows:

Marketing II
•Trade Marketing
•Category Management
•Services Marketing
•Relationship Marketing
•Corporate Marketing & Branding
•B2B Marketing
•Marketing on the Internet
•CRM (Client Relationship Management)
•E-Intelligence: DWH (Data Warehouse), OLAP (Online Analytical Processing), Data Mining
•Case Study

Sales
•Sales Forecasts
•Sales Force
•Customer Account Management
•Negotiating
•Case Study

Identity & Corporate Reputation

JOSÉ ANGEL MÁRQUEZ
Gestor Comercial Danone.
Responsable Distribuidores de Algeciras y Ceuta
DANONE

"Desde siempre tuve clara orientación al ámbito comercial, y en este sentido puedo decir que el MBA me aportó tanto conocimientos como experiencias que a día de hoy me son de gran utilidad. Destacar la importancia de los diferentes role-play sobre negociación, la relevancia dada a las habilidades directivas y sobre todo las experiencias que aportaron todos los profesionales que pasaron por el programa. Todo ello unido a conocimientos específicos sobre logística y recursos humanos me hicieron tener la preparación necesaria para gestionar mi sector y mi equipo."

"I've always had a head for business and so I can definitely say that the MBA provided me with some invaluable knowledge and experience that have been of great use to me today. Some of the highlights were the different role plays on negotiation, the emphasis on management skills and above all, the experiences of those who were involved in the programme. All those elements, combined with their specialist knowledge of logistics and HR, really equipped me with the necessary tools that I need today to run my division and team."

E-Business Specialization

In collaboration with DMR, Soluziona, PWC and Sadesi. In the so-called "Information and technology age", companies are demanding more and more specialists in the application of technology in different spheres of management. The introduction of technology into business management is the principal objective of the e-Business Specialization. In studying this, students acquire skills and knowledge of the tools which support the new technologies as applied to management.

Contents:

Information Systems

•Basic Notions
•Networks
•Internet and web architecture
•Information System Map
•The transformation of the traditional company

The Management of the New Model of Business

•The e-Business model
•Management by business processes: Concepts and tools
•Groupware and Workflow Systems
•Enterprise Resource Planning (ERP) Systems

Managerial Information Systems

•Organisation, management and strategy of information systems
•Management of the administration of hardware and software assets
•Decision Support Systems (DSS): Balanced Scorecard (BSC), Enterprise

Information Systems (EIS)

•Organisational redesign with information systems
•Comprehension of the value of the systems in businesses and the management of change

Client Management

•Electronic Management of the sales chain processes: Customer Relationship Management (CRM)
•e-Intelligence: Data Warehousing, On-Line Analytical Processing (OLAP), Data Mining
•Internet Marketing
•Customer *Service Centres: Call Centres, Contact Centres*
•e-Government

The supply chain

• Supply Chain Management (SCM). e-Procurement
•The external agents (Approved Service Provider (ASP), e-Commerce Service Provider (ESP), etc). Outsourcing.
•Electronic Commerce, Virtual Communities: Platforms of Electronic Commerce

e-People

•Application of the new technologies to Human Resources Management: B2E Portals
•Knowledge Management Systems.
•e-Learning
•The outline of the virtual company. Teleworking.

Law of the New Technologies

•Law and taxation on the Internet
•Computer Crime
•Legislation (Law of Personal Data Protection (LOPD), Law of the Services to the Information Society (LSSI), Penal Code)

ÁLVARO MOLINA
Consultor Human Resources Consulting
PRICEWATERHOUSECOOPERS
Consultant, Human Resources Consulting
PRICEWATERHOUSECOOPERS

"El MBA e-Business me ha permitido conocer la realidad empresarial y cómo las nuevas tecnologías ayudan a alcanzar sus objetivos de negocio, y todo ello, gracias a la experiencia de los profesores y a las aportaciones de mis compañeros".

"The e-Business MBA has allowed me to understand managerial reality and how the new technologies help us to reach business targets, all this is thanks to the experience of the lecturers and the contributions made by my companions".

Agro-Food Specialization

In collaboration with Ainia and EMSA Montpellier. The objective of this Specialization is to qualify the student to reach positions of responsibility in the Agro-Food Sector, by providing in depth knowledge of all the subsidiary aspects relating to the sector and the latest management tools available.

Contents:

The Agro-Food System

•The Agro-Food System
•Sectors: Definition and Characterisation
•Meat Sector: Characteristics and Participants
•Fish Sector: Characteristics and Participants
•Fruit and Vegetables Sector: Characteristics and Participants
•Fats and Oils Sector: Characteristics and Participants
•Dairy Products Sector: Characteristics and Participants
•Cereal Sector: Characteristics and Participants
•Animal Feedstuffs Sector: Characteristics and Participants
•Drinks and Beverages Sector: Characteristics and Participants
•Special Reference to the Wine Industry Sector
•Denominations of Origin

Strategic Marketing

•Marketing Strategies in Agro-Food Companies
•Trade Marketing
•Industrial Property and Brands
•B2B Platforms in the Agro-Food Industry

Strategic Management of Operations

•Agro-Food Logistics
•Prevention of Labour Risks in the Agro-Food Industry: Application
•Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP)
•Introduction of Quality Control Systems in Agro-Food Companies: Case Studies
•EurepGAP Protocol
•Application of Environmental Management Systems to the Agro-Food Sector: Case Studies International Development
•Globalization and Food Strategies
•International Environment of the Agro-Food Sector
•Introduction into the International Markets
•Internationalization Strategies of Agro-Food Companies

Tourism and Leisure Specialization

Through this Specialization, the students acquire a real vision of the most important aspects of the management of companies in the Tourism and Leisure Sector. They acquire solid training in one of the most important sectors in the national sphere. Our concept of the sector includes much more than the traditional vision of Tourism, and encompasses such aspects as the Management of Cultural Heritage, Leisure Sports and Theme Parks.

Contents:

The Leisure Sector

•Introduction to Leisure
•The Product / Leisure Service
•The Business Framework in the Leisure Sector

Management of Leisure Tourism

•Leisure and Tourism
•The Product / Tourism Service
•Tourism on Offer
•Tourism in Demand
•Management in the Tourist Distribution Sector
•Management in the Tourist Transportation Sector
•Management in the Tourist Accommodation Sector
•Management in the Catering Sector
•Management in the Development and Organisation of Tourist Areas

Management of the Cultural Leisure Industry

•Leisure and Culture
•The Cultural Product and the Market
•Business Framework of the Cultural Leisure Industry
•Management of the Cultural Heritage
•Management of the Natural Heritage

Management of the Leisure Sports Industry

•Sociology of Sport
•Sports Installations and Equipment
•Management of Sports Installations
•Leisure Sports Companies: Management and Models
•Marketing and Communication of Sports Activities

Management of Recreational Leisure

•Theme Parks
•Exhibitions, Festivals & Major Events
•Family Leisure
•Shopping Centres

ALEJANDRO DE LAS CASAS
Departamento de Exportación ACEITES DEL SUR
Export Department ACEITES DEL SUR

"A la terminación de mi licenciatura en Farmacia carecía de conocimientos y experiencia para afrontar el mundo laboral. La realización del MBA Agroalimentario ha sido un complemento excelente a mi formación y gracias a el he conseguido mi primer trabajo. Me ha ayudado tanto en mi desarrollo personal como profesional aumentado mi competitividad, herramientas indispensables para afrontar con éxito cualquier cargo en una empresa. Estoy seguro que todo ello permitirá llegar a puestos de gran responsabilidad de futuro".

"After gaining my Pharmacy qualification I felt I lacked the knowledge and experience to confront the labour market. The achievement of the Agro-Food MBA has been an excellent complement to my training and, thanks to this, I have secured my first employment.
It has also helped me in my personal and professional development and increased my competitiveness, indispensable tools with which to successfully fill any post in a company. I am sure that all this will enable me to fill positions of even greater responsibility in the future".

*

"El programa MBA de EOI nos ofrece a los profesores la posibilidad de compartir ideas con jóvenes seleccionados con un alto nivel de conocimiento, y es una magnífica cantera para nuestras empresas".

"The EOI MBA Program offers the lecturers the opportunity of sharing ideas with selected, knowledgeable, young people, and is a magnificent reservoir of talent for our companies."

Sergio Antón

Director de Exportación, Aceites del Sur

Metodología docente Teaching Methodology

Una metodología múltiple contrastada a lo largo de 50 años
50 años de experiencia gestionando formación, nos permiten ofrecerte un programa con una metodología consolidada, especialmente orientada a las necesidades de nuestros alumnos y a los requerimientos de las empresas que tras el programa les incorporan.

Y precisamente esa experiencia nos ha permitido desarrollar un método de formación completo e integral, que permite que cada alumno oriente su itinerario dentro del master y por lo tanto, siempre adaptado al perfil inicial y evolución de nuestros alumnos.

El método de enseñanza de los programas de Postgrado se ha diseñado sobre los siguientes elementos: Profesorado, Sesiones teórico-prácticas, Casos, Proyecto, Sesiones Especiales. Evaluación Programa de Mentoring, Actividades Complementarias y Prácticas en empresas. La especial conjunción de estos elementos, orientada a lograr el máximo aprovechamiento, tanto académico como personal del alumno, constituye el verdadero elemento diferenciador y de valor añadido de EOI con respecto a otras instituciones.

Te acercamos al mundo de la empresa
Los programas de Postgrado de EOI ofrecen al alumno una formación integral y muy próxima a la realidad empresarial que le rodea: por una parte forman al alumno tanto en técnicas como en habilidades y, por otra, están sustentados sobre una sólida base teórica, poseen un enfoque eminentemente práctico y una dimensión claramente global.

El profesorado
Las sesiones lectivas de EOI está formado por profesionales en activo con amplia trayectoria profesional, que conjugan conocimientos teóricos, amplia experiencia profesional y probadas dotes pedagógicas, enriqueciendo el aprendizaje del alumno al transmitirle, no sólo las bases del conocimiento teórico empresarial, sino también sus propias experiencias actuales reales.

Los casos
El método del caso, ampliamente empleado en todas las escuelas de negocio de prestigio, reflejan situaciones reales por las que han atravesado empresas reales y exponen, por lo tanto, al alumno a situaciones de toma de decisiones estratégicas similares a las que se enfrentarán cuando se incorporen al mundo laboral.

Las sesiones teórico-prácticas
A diferencia de otras Escuelas de Negocio de prestigio, que únicamente emplean como método docente el caso, en EOI creemos que es importante combinar el mismo con exposiciones de la técnicas y tendencias empresariales más recientes, impartidas eso sí por nuestros profesores, profesionales de empresa, que las explican con un enfoque claramente práctico, y apoyadas con la resolución de numerosos ejercicios, tanto individuales como en grupo, a fin de que el alumno adquiera unos sólidos fundamentos conceptuales y la aplicación de los mismos a la gestión de la empresa.

Proyecto (Business Plan)
Para incidir aun más en la aplicación de los conocimientos adquiridos, los alumnos desarrollan en grupo un Plan de Negocio, dirigidos por un profesional de empresa especialista en el ámbito en el cuál se desarrolla el proyecto (aeronáutico, internacional,…). El Business Plan será presentado al final del curso, y su aprobación es condición necesaria para la obtención del título de Master. El Proyecto puede consistir en la creación de una nueva empresa o en la reformulación de la estrategia de negocio de una empresa ya existente.

Sesiones especiales
Adicionalmente a las sesiones normales del curso, y en base a los numerosos actos que tienen lugar en la Escuela de Negocios, los alumnos toman parte en algunos de los mismos que se consideran interesantes para su devenir profesional.

Actividades complementarias
Los perfiles que nos demandan las empresas son, como decimos, perfiles abiertos, integrales, con personalidades bien estructuradas. En EOI no limitamos la formación a los aspectos eminentemente técnicos, sino que también le damos importancia a las distintas manifestaciones culturales, con asistencias a la temporada de Opera, Danza en el Teatro de la Maestranza, Seminario sobre Cata de Vinos, visita al Club del Golf de Pineda, donde anualmente se realiza el Campeonato EOI,…

Prácticas Profesionales
Un aspecto muy importante de la formación es asímismo poner en práctica todo lo aprendido en el MBA mediante la realización de prácticas en empresas, adquiriendo experiencia profesional. Las prácticas se realizan a partir de julio, una vez finalizadas las sesiones lectivas, y tienen un carácter facultativo para el alumno, no siendo necesarias para la obtención del título de MBA. Sí es verdad que es una forma óptima que las empresas tienen de "fichar" a nuestros alumnos, pues tienen la oportunidad durante 6 meses a 1 año de testarlos "in situ". En pasadas ediciones, un porcentaje muy importante de los participantes consolidaron sus prácticas en contratación laboral. Otro grupo importante de alumnos accede directamente al mercado laboral, como te comentamos en el apartado de Salidas Profesionales.

Las empresas que han ofertado prácticas para nuestros alumnos de la pasada edición del MBA en Andalucía son las siguientes:

The companies that offered placements for our students are listed in page in the last edition of the MBA in Andalusia are as follows:

Aceites del Sur
Abener
Abengoa
Airbus
Ajilon
Alcores Diseño
Allianz
Andoleum
Arion
Auna
Axion
Ayesa
Azvi
Bankinter
Biomedal
Bodegas Alvear
Bosch
Carrefour
Cecofar
Cemosa
Danone
Deloitte
Desarrollo Agrario y Pesquero
Detea
Difasa
DMR Consulting
DOPP
EADS
El Caballo
El Corte Inglés
Emasesa
Ericsson
Ernst & Young
Euroliva
Extenda
Ford Credit
Giasa
Grupo Vip´s
Heineken
Howarth
IMP
Inerco
Ingenia
Iturri
KPMG
Lamaignere
Lidl
Metrovacesa
Pepsi
Persan
Prescal
Progrosa Investment
PWC
Rendelsur (Coca-Cola)
Sadesi
Santander Central Hispano
Schenker
Sevilla Global
Skill
Sol-Meliá
Soluziona
Starbucks
Steel Pool
System
Union Fenosa Gas
Vodafone

Evaluación

En nuestra metodología, la evaluación y el feedback al alumno juegan un papel fundamental, como control de su desempeño en el Programa, y para detectar sus puntos fuertes y débiles sobre los que ir trabajando en cada momento.

La nota final del Master se obtiene como una media ponderada de las cuatro partes que a continuación se indican (tres pertenecientes a sesiones lectivas; una de ellas se refiere al proyecto; las prácticas, siendo facultativas, no ponderan):

-Módulos Comunes
-Dimensión Internacional de la Empresa
-Especialidad
-Business Plan o Proyecto

El porcentaje correspondiente a cada una de estas partes del Programa es 40%, 15%, 15%, y 30%, respectivamente, siendo, además, requisito necesario para aprobar el MBA postgrado aprobar el Proyecto. Es condición necesaria para aprobar el Programa, contar con una asistencia igual o superior al 90 % de las sesiones lectivas.

La calificación del alumno en cada Asignatura se realizará teniendo en cuenta dos aspectos:

-La valoración obtenida en pruebas de conocimiento, resolución de ejercicios, realización de trabajos, etc. planteados en la Asignatura

-La valoración cualitativa de la actitud, interés, participación, etc. de cada alumno, realizada por el profesorado.

A partir de la distribución normal de las calificaciones de los alumnos para cada asignatura, se evaluará el rendimiento del alumno en relación con el grupo.

Se considerará que un alumno ha tenido un rendimiento insuficiente en una Asignatura si, al distribuir al grupo de alumnos en función de las calificaciones obtenidas, el interesado se encuentra dentro del 15% de los alumnos que han obtenido calificaciones más bajas.

La calificación del Business Plan se obtendrá a partir de la valoración del Director del Proyecto, del Director del MBA, y de un Tribunal externo formado por directivos de reconocido prestigio.

MIGUEL ANGEL FEITO
Ex-Secretario de Estado de Telecomunicaciones
Profesor Área Internacional
Former Telecommunications Secretary of State
International Area Professor

"Considero que uno de los principales activos de EOI es contar con profesionales de empresa, transmitiendo su experiencia en las aulas, lo que hace que la formación sea eminentemente práctica y permanentemente actualizada".

"I consider that one of the mains assets that EOI offers is the chance to hear professionals transmitting their expertise to our students. That makes education very practise oriented and very actual".

Programa de Mentoring
Partiendo de la exhaustiva evaluación, pero no sólo, en EOI contamos con un servicio de "mentoring" personalizado para los alumnos de Postgrado.
Dicho servicio pretende colaborar en el proceso formativo del alumno orientándole en el desarrollo de habilidades personales cara a su incorporación al mercado laboral. A través de entrevistas personales (una por trimestre) se identificarán aspectos fuertes de su personalidad, así como posibles áreas susceptibles de mejora, con el fin de potenciar unas y mejorar otras durante los meses de formación prevista en EOI.

ANGEL SANSEGUNDO
Presidente de la Asociación de Antiguos Alumnos de la EOI
Master en Organización de Empresas, promoción 73
Socio de IBM Global Services

"La Escuela se convierte, para sus alumnos,en un lugar de referencia al que acudir durantetoda su carrera profesional. Apoyados enplataformas tecnológicas y actividadespresenciales, la Asociación de AntiguosAlumnos trabaja en tres ejes prioritarios:networking, empleabilidad y formacióncontinua. Cada uno de estos puntos sedesarrolla con planes concretos de trabajo enlos que nuestros alumnos y antiguos alumnosson la pieza fundamental del engranaje".

A multiple methodology proven over 50 years
50 year´s experience in training organisation, allows us to offer programmes with a consolidated methodology especially oriented to the needs of our students, and to the requirements of the companies who employ them at the end of the Program.

It is precisely this experience that has enabled us to develop a complete and integrated method of training, in which each student can create their own agenda within the Masters which is, therefore, always tailored to the initial profile and development of our students.

The method of teaching postgraduate programmes has been designed on the following elements: Faculty, Theory - Practice Sessions, Case Studies, Evaluation Business Plans, Special Sessions, Counselling Programme, Complementary Activities and Work Placements in companies. The special combination of these elements constitutes the real differential element and added value of EOI, in comparison to other institutions, and is oriented to achieving both maximum academic and personal progress of the student.

Bringing you closer to the world of business
The EOI postgraduate programmes offer the student integrated training, mirroring business realities: these programmes train the student both in techniques and skills which are founded on a solid theoretical base, and possess an eminently practical approach with a clearly global dimension.

The Faculty
The EOI teaching sessions are given by professionals active in various areas of expertise, who bring together theoretical knowledge, wide professional experience and proven educational abilities, enriching the learning of the student by transmitting not only their theoretically based managerial knowledge, but also their own current, real experiences.

Case Studies
The case study method, widely used in all the prestigious Business Schools, reflects real situations which have occurred in real companies and show the student strategic decision making situations, which are similar to those they may face when they join the world of employment.

The Theory - Practice Sessions
In contrast to other prestigious Business Schools which use the case study only as a teaching method, in EOI we believe that it is important to combine case study with the demonstration of the most recent managerial techniques and trends. This is achieved by our lecturers, business professionals, who explain them with a clearly practical approach. This is then reinforced with the completion of numerous exercises by groups and individuals, to enable the student to acquire solid conceptual basics which can be applied to company management.

Business Plan
To further apply acquired knowledge, the students develop a Business Plan in a group setting, directed by a professional from a company specialising in the sphere of the plan. Their Plan will be presented at

the end of the course, and its approval is a necessary condition for securing the Masters. The Plan may consist of the creation of a new company, or of the restructuring of the business strategy of an existing company.

Special Sessions

In addition to the normal course sessions, the students take part in additional sessions based on the numerous activities which take place in the Business School. These are considered to be of great value to their professional development.

Complementary Activities

Companies require outgoing, adaptable individuals with an organised personality. At EOI, we do not limit training to academic and practical business we also attach a great deal of importance to a variety of cultural activities involving Opera, during the season; Ballet at the Maestranza Theatre; Wine Tasting Seminars; and the Royal Pineda Golf Club, where the annual EOI Golf Championship is held.

Professional Work Placement

A very important aspect of the training is to put into practice everything learned in the MBA, by means of placements within companies, and where professional experience is acquired. The placements take place from July, as soon as the lecture sessions finish. They are optional, and are not essential to securing the MBA. However, this is an ideal way for the companies to get to know our students, and gives them the opportunity to evaluate a student, "in situ", for a period of six months to one year. In the past, a significant percentage of the participants were successful in having their placement converted into an employment contract. Alternatively, students will have access to the labour market, with resources discussed in the section on Professional Opportunities. The companies that offered placements for our students are listed in page 27.

Evaluation

In our methodology, evaluation and student feedback play a fundamental role in performance monitoring on the Program, and in identifying strenghts and detecting those weaknesses which need attention. The final grading of the Masters is obtained by averaging four parts (three pertain to the lecture sessions, and one to the business plan; the optional work placements do not count towards the grading):

- Common modules
- International business dimension
- Specialization
- Business Plan

The percentage corresponding to each of these parts of the Program is 40%, 15%, 15%, and 30% respectively, and the approval of the Business Plan is a prerequisite for the award of the MBA.
Another condition is a minimum of 90% attendance of the lecture sessions.
The qualification in each Subject is conditional on the following two points:
–The evaluation of knowledge tests, completion of exercises, completion of work, etc.
–The qualitative assessment of the attitude, interest, participation, etc. of every student, made by the faculty.
The student's performance in each subject will also be evaluated in relation to the performance of the group.
If a student is among the lowest scoring 15% in that subject, it will be determined that the student has not reached the required standard of performance.
The Business Plan may be approved, after evaluation by the Director of the Plan, the Director of the MBA, and by an external body of prestigious executives.

Mentoring Programme

In addition to continuous assessment, at EOI we have a personalised mentoring service for the postgraduate. This service helps to develop the interpersonal skills of the student needed for their entry into the job market. One to one sessions (one per trimester) will seek to identify aspects of the individual's personality which can be optimised and improved, during the months of training ahead in EOI.

EMILIO GÓMEZ
Socio Director IMP
Partner IMP

"La evaluación de los alumnos en el MBA de la EOI juega un papel fundamental. Nuestra función como Escuela de Negocios es preparar a los alumnos a la vida empresarial, por lo que este instrumento, además de incidir sobre aquellos aspectos a perfeccionar, tanto a nivel individual como colectivo, permite infundirles una fuerte cultura de orientación a resultados e imprimirles un punto de presión que les hace adquirir una gran capacidad y ritmo de trabajo."

"The evaluation of the students in the EOI MBA plays a fundamental role. Our function as a Business School is to prepare the students for managerial life, the raison-d'être of this Program. In addition to striving for perfection, both at an individual and collective level, the Program instils a strong, results-oriented culture and gives a pressure point that makes them acquire a great capacity and rhythm for work."

El Profesorado The Faculty

El profesorado
Como hemos comentado, uno de los pilares sobre los que se asienta el éxito de nuestros Programas lo constituye el profesorado de los mismos, profesionales en activo con dilatada experiencia profesional y grandes dotes de comunicación y transmisión de conocimientos. De hecho, todos y cada uno de los profesores son sometido a evaluación por parte de los alumnos (y en un MBA hablamos de más de 120 profesionales considerando las distintas especialidades), teniéndose en cuenta las mismas para posteriores participaciones.
Su conexión con la realidad hace que incluso las sesiones concebidas más conceptuales sean eminentemente prácticas. A ello le sumamos los múltiples ejercicios y casos de estudio.

En la pasada edición del MBA han pasado por nuestras aulas:

The Faculty is one of the pillars upon which the success of our Programs is built, and is made up of active professionals with extensive experience and excellent communication skills. Within the MBA Program we are talking of more than 120 experts. Each of the lecturers is submitted to an evaluation by the students, which is born in mind when deciding later participation.
Their connection with the business world means that even the more theoretical sessions are eminently practical and to this we can add their multiple experiences and case studies.

The following have taught during the last MBA course:

Entorno Económico y Legal

Alejandro Cardenete / *Director General UPO*
Alfredo Álvarez /*Socio Director Bufete Montero-Aramburu*
Manuel Bellido / *Socio Gómez-Acebo & Pombo*
Ignacio Pérez Royo / *Director Tributos Ayuntamiento de Sevilla*

Politica y Estrategia de Empresa. Organización de Empresas

Andrés Fernández / *Vicepresidente Club de Consejeros*
Ángel San Segundo / *Partner Business Consulting Services IBM*
Emiliano Mata / *Vicepresidente Relaciones Institucionales EADS-CASA*
Fernando Díaz / *Exdirector Organización y Planificación Endesa*
José Luis Barbero / *Consultor Exresponsable Tributos para Sur Europa Accenture y Profesor de Iniciativa Emprendedora de EOI*
Kenneth Morse / *Head of The Entrepreneurship Center MIT*
Miguel Angel Feito / *Expresidente Retevisión*

Finanzas Corporativas y Control de Gestión

Alberto Arranz / *Director Andalucía GED Iberian Private Equity*
Antonio López / *Exdirector Financiero Cerámica Bellavista. Consultor*
Félix León / *Gerente Miboexport*
Gianfranco Tomaína / *Subdirector General de Proyectos Corporativos Telefónica, S.A.*
Javier Martínez / *Director Gerente Deportes Grupo Sogecable*
Joaquín Martínez / *Consultor Financiero*
José María Tejedor / *Director General Grupo Estrategia*
Juan Domínguez / *Director General de Estreno Digital (Grupo ONO)*
Luis Pedroche / *Inversis Banco*
Maite Seco / *Consultor. Ex Directora Control interno Citibank*

Dirección Comercial y Marketing

Ángela Mora / *Directora de Cuentas Arnold Spain*
Carlos Menedez / *Empresario*
Daniel Torres / *Asesor del Secretario de Estado de Telecomunicaciones*
David Pérez / *Ex director de Marketing y Ventas de Schwarzkopf*
Delia Pascual / *Brand Manager Cruzcampo Heineken*
Elisardo López / *Director General Malcom Delli*
Jesús Barrio / *Director Heineken*
José María Corella / *Adjunto al Director de Marketing de Telefónica España*
Juan Antonio Latasa / *Gerente Desarrollo Mercado Residencial de Telefónica España*
Mary Conway / *Profesor de Marketing Northem Kentucky University*
Rosa Martínez / *Director Marketing Persan*

Fundamentos Tecnología y Sistemas

Alvaro Castells / *Director IBM*
Carmen Toledo / *Jefe Servicio Oficina Española de Patentes y Marcas*
Cesar Calleja / *Señor Manager del Sector de Distribución de IBM Business Consulting Services*
Eric Morand / *Asesor Director General Servicios Omicrom*
Francisco Galán / *Responsable Programas Internacionales Dirección de Sistemas y Comunicaciones EADS-CASA*
Joaquín López / *Director Proyecto Sadesi*
Oscar Díez / *Daemon Quest*
Pedro Luis Muñoz / *Responsable Programas Tecnológicos Airbus*

Recursos Humanos y Habilidades de Dirección

Antonio Millán / *Director Centro Prevención Riesgos Laborales Granada*
Conrado Miró / *Gerente Dopp Consultores*
Katie Keenan / *Socia Directora English for Business*
Manuel Maria Camacho / *Socio Director Dalbau Selección y Consultoría*
Miguel Ángel Rodríguez / *Director PriceWaterHouse*
Ovidio Peñalver / *Socio Director Isavia*
Pedro Guanche / *Director Recursos Humanos Persán*

Dirección de Operaciones y Calidad

Abelardo Rubio / *Gerente Proyectos Club Gestión de Calidad*
Alberto Pascual / *Socio Director IMP*
Daniel Encinas / *Socio de la Consultoría Cognodata Consulting*
Marcos Serer / *Director Corporativo IDOM*
Ramón Martín-Andino / *Director Dpto Apoyo Investigación Industrial UAM*
Serafín Carballo Cuervo / *Director de la consultoría Prysma*

Dimensión Internacional

Alberto Garcia / *Administrador Regional Aduanas*
Antonio Arias / *Director Estudios ICEX*
Carlos Enrile / *Director Computer Contact*
Francisco Javier Blasco / *Jefe Asesoría Jurídica-Adecco Iberia*
Javier Rodriguez / *Consultor Internacional*
Jorge Orihuela / *Jefe de la oficina de Información Extenda*
María Lara / *Extenda*
Miguel Moran / *Consultor internacional*
Mohamed Djeddour / *Head of European Centre for Management Development. Manchester Business School*
Sergio Antón / *Director Exportación Aceites del Sur*
Stefano Pilotto / *Head of International Relations at MIB School of Management*
Tomás Arrieta / *Director de Planificación y Recursos. Tecnicas Reunidas*

Especialidades

Alejandro Gómez / *Director Marketing Zeppelín TV*
Alfonso Lucio / *Socio Director CAIN*
Alfonso Medina / *Socio Director Dopp Consultores*
Alvaro Portes / *Director de Marketing Extenda*
Ana Hernández-Ros / *Consultora financiera*
Antonio Peñalver / *Socio Director Psicosoft*
Antonio Santamaría / *Director Internacional Indra Sistemas*
Arturo Benito / *Director Iberia*
Braulio Calleja / *Ex Director Comunicación Antena 3*
Carlos Grandal / *Vicepresidente Nuevos Negocios EADS-CASA*
Cesar Puentes / *Director Proyectos Futuros y Tecnología EADS-CASA*
Conrado Castillo / *Director Grupo Restalia*
Eduardo Barriera / *Consultor*
Felipe Morán / *Director EADS-CASA*
Fernando Alonso-Cortés / *Director Desarrollo de Categorías Diageo Iberia*
Fernando Ordoñez / *Responsable Medio Ambiente Endesa-Sevillana*
Francisca Carvajal / *Gerente PWC*
Francisco Javier Blasco / *Jefe Asesoría Jurídica-Adecco Iberia*

MIGUEL SANCHEZ MONTES DE OCA
Asesor de la Presidencia CEA
Presidential Adviser CEA

"Estudié mi postgrado en EOI, la primera Escuela de Negocios que se creó en España. He dedicado gran parte de mi actividad profesional a la formación de empresarios y directivos, tanto enuniversidades españolas como americanas.
Como profesor de EOI destacaría en sus programas el talante innovador, la visión estratégica, la adecuación a los tiempos y al entorno, su amplia base tecnológica y su sentido práctico. Valores éstos que facilitan a los egresados su inserción o progreso laboral con éxito".

"I studied for my postgraduate degree at EOI, the first Business School created in Spain. I have dedicated a great deal of my professional activities in the training of businessmen and executives, in both Spanish and American Universities. As an EOI lecturer, I would emphasize the following qualities in its Programs: the innovative nature, the strategic vision, the adaptation to the times and the environment, the broad technological base and practical sense. These values facilitate the successful insertion and progress of our graduates within their professional careers".

Gabriel Alonso / *Director EADS-CASA*
Gonzalo Jiménez / *MTAD-MD Head of Quality EADS-CASA*
Gregorio Panadero / *Director Mundial de Comunicación y Reputación Corporativa Deloitte*
Gregory P. Pastrakos / *Management Sciences Laboratory Director*
J. Antonio Martínez / *Director EADS-CASA*
J. Ramón Morales / *Director Iberia*
Javier de Miguel / *Director General T2M*
Javier Díaz Gil / *Director Factoría Tablada EADS*
Javier Galiana / *Strategy&Business Development EADS-CASA*
Javier Infante / *Senior Manager Soluziona*
Javier Landa / *Secretario General ACEX*
Jean Marc Colanesi / *Socio Aldaba identidad Corporativa*
Jesús Espinosa / *Director Factoría San Pablo EADS*
Jon Maramonq / *Gerente de Cuenta Sadiel*
José Luis García / *Director Grupo Joly*
José Manuel del Puente / *Director Comercial Emasesa*
José María Pérez Llonch / *Marketing Vicepresidente Airport Services Iberia Handing*
Juan Alfaro / *Director Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible Grupo Siemens*
Juan Ignacio López / *Delegado Applus Andalucía*
Juan Luis Ramos / *Microsoft*
Juan Manuel Rueda / *Director RRHH Sogecable*
Juan Román / *Director RRHH Tioxide*
Julio Gómez Medina / *Ingeniero Industrial*
Lluis Pagés / *China Global Services*
Luis Hernández / *Director de Organización y Política Retributiva de Acciona*
Luis Rodríguez / *Director Media & Publishing INDRA*
María Teresa Busto / *Director Sistemas Producción y Automatización Airbus España*
Pablo Antonio Freire / *Gerente de Control de Gestión ONO*
Pedro Calvo / *Director RRHH Visteón Cádiz Electrónica*
Pedro Márquez / *Division Sector Público Telvent Grupo Abengoa*
Raúl Peralba / *Director Positioning Systems*
Reinhold Lutz / *Vicepresidente EADS*
Ricardo Cantón / *Director Compensa Capital Humano*
Ricardo Lucas / *Consultor*
Santiago Martín / *Socio Director Andalucía DMR Consulting*
Sergio Barberá / *Socio Director Conexión Social*
Tomás Arrieta / *Director de Planificación y Recursos de Técnicas Reunidas*
Vicente Clemente / *Director Soluciones ERP Getronics Iberia*
Victor López / *Consultor*
Yolanda Sánchez / *Directora RRHH Zona Sur Grupo VIP'S*

Proceso de admisión Admission process

El proceso de selección de candidatos a los programas master para postgraduados de EOI tiene el objetivo de garantizar que aquellos candidatos que finalmente puedan acceder al programa cumplan unos requisitos mínimos de formación, habilidades, y actitudes que garantizen el máximo aprovechamiento del programa.

A lo largo del proceso de selección los candidatos tienen la oportunidad de demostrar determinadas actitudes y capacidades:

- **Capacidad intelectual**, a través de un test psicotécnico en el que se evalúa el potencial intelectual del alumno. Es importante resaltar que esta prueba no evalúa conocimientos sino capacidad intelectual del candidato.

- **Nivel de inglés**, los alumnos deben superar una prueba de inglés que evalúa el nivel de partida del candidato. Esta prueba se hace decisiva en la elección de determinadas especialidades del MBA que se cursan íntegramente en inglés. Para el resto de programas, el nivel de inglés únicamente se considera un aspecto más a tomar en consideración.

- **Madurez personal, motivación y capacidades de trabajo en equipo**, evaluados a través de la entrevista personal que se realiza con posterioridad a las pruebas escritas.

El comité de admisiones, considerando el resultado de los test psicotécnicos, la prueba de inglés y la entrevista personal, decidirá la admisión definitiva del candidato.

En cualquier caso, el candidato recibirá en un plazo de quince días por escrito, el resultado del proceso de selección. En el caso de ser admitido, el documento contendrá asimismo instrucciones para formalizar la reserva de plaza.

Para ampliar información, o concertar cita para iniciar el proceso de admisión, por favor contacte con:

Sevilla:
Mª José Calle
954 46 33 77
infosevilla@eoi.es

The EOI selection process for the Postgraduate Masters Programs has the objective of ensuring that candidates fulfil the required standards of training, skills and attitude, necessary to gain maximum benefit from the Program.

During the selection process candidates have the opportunity to demonstrate their qualities such as:

*- **Intellectual capacity**, measured by a psychotechnic test. It is important to emphasise that this test evaluates the intellectual capacity of the candidate, not their knowledge.*

*- **Level of English**, students must pass an English test that evaluates their written and spoken levels. This test is decisive in the selection for certain MBA specialities that are taught entirely in English. For the remainder of the programmes, the English level is taken into account but is not so critical.*

*- **Personal maturity**, motivation and the ability to work in a team, evaluated by a personal interview, after the written tests.*

The admissions committee will decide a candidate's suitability for admission by considering the results of the psychotechnic and English tests and the personal interview.

Candidates will receive written notification of the selection results within fifteen days. In the case of admission, the communication will contain instructions to formalise the reservation of their place.

For more information, or to arrange an appointment to talk about the admission process, please contact:

Seville:
Mª José Calle
954 46 33 77
infosevilla@eoi.es

PEDRO GUANCHE
Director de RR.HH, Persan
HR Manager, Persan

"En mi opinión, el MBA de EOI aporta al alumno varios elementos que van a ser luego imprescindibles para su desarrollo como profesional: por un lado acercamiento a la realidad empresarial en la que va a desarrollar su carrera profesional; y, por otro, el conocimiento de técnicas de vanguardia en la gestión de empresas. Considero la conjunción estos elementos es lo que hace que el alumno cuando finaliza el MBA de EOI tenga una "ventaja competitiva" a la hora de incorporarse al mercado de trabajo".

"In my opinion, the MBA of EOI gives students several elements that are going to be essential for their development as professionals: closeness to the reality of the business in which they are going to develop their professional career; and the knowledge of modern business management skills. I think it is the conjunction of these elements that gives the EOI MBA graduate a "competitive advantage" when they join the labour market".

Salidas Profesionales Professional opportunities

Nuestro principal objetivo es ofrecerte las mejores oportunidades profesionales, y que puedas llegar donde te has propuesto. Por ello, durante el programa ponemos a tu disposición todo el asesoramiento que puedas necesitar para enfocar tu futuro profesional, elaborar un CV, afrontar una entrevista personal, etc.

Un porcentaje muy importante de nuestros alumnos se incorporan a las empresas en las que han iniciado su período de prácticas. Las empresas encuentran en la incorporación en prácticas de alumnos de nuestros master, la posibilidad de conocer candidatos con una excelente formación y capacidades que incorporar a su equipo humano.

Para aquellos alumnos que tras este período no vayan a continuar en la empresa, ponemos a su disposición los servicios de Carreras Profesionales.

La Dirección de carreras profesionales, está también a disposición de todos los antiguos alumnos que se encuentran en situación de cambio de empleo o que busquen una oportunidad para relanzar su carrera profesional. En un entorno tan dinámico como el que nos desenvolvemos, donde la seguridad laboral ha desaparecido (no hay organización que pueda asegurarla, porque no hay compañía que tenga asegurada su permanencia y viabilidad en un medio plazo), el contar con una red de contactos, ofertas de empleo, etc. se configura como el único "seguro" con el que podemos contar ante estas nuevas "reglas de juego".

Anualmente, el Departamento de Carreras Profesionales gestiona más de 600 ofertas, incorporando unas 300 nuevas empresas que confian en EOI para cubrir sus necesidades de personal.

Our main objective is to bring you closer to the fulfilment of your ambitions by providing you with the best professional opportunities, and the career guidance and advice, needed to prepare your curriculum vitae and perfect your interview skills.

A significant percentage of our alumni are invited to join the companies in which they had their work placement. Companies who provide placement opportunities for our postgraduate Masters students find they have the opportunity to evaluate future candidates, with the option of recruiting those with excellent training and skills.

For those students who are not joining the company after their placement period, the services of the Careers Service Department are available to help them.

The Careers Service Department is also open to all the alumni who are considering changing employment or who are looking for an opportunity to re-launch their professional career. In the dynamic environment that has developed, where job security is no longer a certainty, we must rely on a network of contacts, job offers, and opportunities to face the challenges posed by these new rules of the game.

The Careers Service Department handles more than 600 offers of employment annually, including those from some 300 new companies who rely on and trust the professional services provided by EOI to help cover their personnel needs.

FRANCISCO RODRIGUEZ-PIÑERO
Director Gerente, Zalsevilla
Managing Director, Zalsevilla

"Realizar el Master EOI supone tomar parte de un programa de alto rendimiento para estar mejor preparados para la carrera profesional. EOI te ayuda a jugar con ventaja a través de sus salidas profesionales. A través del Club EOI formarás parte de una red de profesionales que te será de gran utilidad en toda tu trayectoria profesional".

"To take the EOI Masters is to take part in a high return Program to improve your preparation for your professional career. EOI helps you to give you a real advantage through their professional opportunities. Through Club EOI you will be part of a professionals' network that will be of great usefulness throughout your professional career."

Empresas en las que están nuestros antiguos alumnos. Los alumnos que han pasado por el MBA de EOI en Andalucía se encuentran actualmente en las siguientes empresas (listado no exhaustivo):

Companies where our alumni are employed. *Some of the students who have gained their MBA through EOI in Andalusia are at present employed in the following companies (this is not an exhaustive list):*

> A.G. Pharma
> Accenture
> Aceiter del Sur
> Adelantta
> Aguas de Barcelona
> Airbus
> Allianz
> Amena
> Arion
> Applus
> Atlantic Copper
> Avanza Soluciones Tecnológicas
> AZVI
> Bancaja
> Banco Popular
> Banesto
> Bankinter
> BBVA
> BEFESA
> Biomedal
> Boehringer Ingelheim
> Bureau Veritas, España
> Caja Rural
> Carrefour
> Cecofar
> Cemex España
> Cemosa
> Cepsa
> CERCOPYME (Grupo Banesto)
> Cerrado de las Cigüeñas
> Cesce
> Club Social La Juliana
> Coca-Cola
> Compuspain
> Consejeria de Agricultura Castilla-La Mancha
> Dasy Organización
> Danone
> Decathlon
> Decathlon
> Deloitte
> Detea
> Diasa Informática
> Difasa
> DMR Consulting
> Dopp Consultores
> Dragados
> EADS
> El Corte Inglés
> El Quijote
> Emasesa
> Empresa Pública Gestión Programas Culturales
> Endesa
> Endesa Cogeneración y Renovables
> Ericsson
> Eurocei
> Euroliva
> Extenda
> Faeca
> Font-Vella
> Forketa
> Frutas de Bonares S.C.A.
> Geiser Corman
> Gestión 5
> Gestión Infraestructuras Financieras Europa
> Grupo Anaya
> Grupo Iturri
> Grupo MC
> Grupo Puma
> Grupo Vid
> Grupo Vip`s
> Heineken
> Hispacold
> Horus Sport
> Howarth
> IMP (Ingeniería para la Mejora de la Productividad)
> Inerco
> Instituto Andaluz de la Tecnología
> Instituto Monocristales
> Inventa State
> Iturri
> Izar
> KPMG
> La Caixa
> La Ibense Bornay
> Laboratorios Greenlad
> Leroy Merlín
> LU Biscuits
> Mesa&Green Abogados
> Metrovaesa
> Mueloiva
> Nanta
> Novotec
> Oracle
> Pepsi
> Persan
> Pixima Internet
> PLN
> Plus Supermercados
> Previsión Española
> Progrosa Investment
> PWC
> Sadesi
> Sadrym (Maestranza)
> Santramer
> Sevilla Global
> Skill
> Sol Melia
> Soluziona
> Space - Cargo
> Supermercados MAS
> Talonarios turisticos
> Unicaja
> Unión Fenosa Gas
> Urbanizadora Santa Clara
> Vodafone

Financiación y Becas Finance and Scholarships

Para que el factor económico no sea un impedimento a la hora de decidir la mejor opción para tu futuro profesional, en EOI contamos con acuerdos con numerosas entidades financieras, que facilitan condiciones especiales de financiación para los alumnos que vayan a cursar cualquiera de nuestros Programas Master.

De esta forma, el MBA lo pagas una vez finalizado el mismo, mediante una cuota que supone sólo un pequeño porcentaje de tu salario. Asímismo, EOI, proporciona a sus alumnos facilidades de pago. Se pueden realizar los pagos fraccionados entre 6 ó 9 mensualidades, sin coste adicional alguno.

Existen, además, ayudas por estancia y mérito académico.

Para más información sobre las condiciones de financiación, acuerdos con entidades financieras, facilidades de pago o ayudas y becas, ponte en contacto con:

Mª José Calle
954 46 33 77
902 50 1993
infosevilla@eoi.es

EOI believes that economic factors should not be an impediment when deciding the best option for your professional future and has, therefore, made agreements with a number of financial entities to facilitate special financial arrangements for students who wish to apply for our Masters Programs.

In this way you may pay for the MBA after the Program, by means of deductions direct from your salary. These quotas will amount to only a small percentage of your salary. In addition, EOI provides its students with easy payment facilities which can be made over 6 to 9 monthly instalments, without any additional charges being incurred.

Scholarships are also available (accommodation and academic merit).

For more information and advice about the conditions relating to financial support, financial agreement facilities, payment facilities, and scholarships, please get in touch with:

Mª José Calle
954 46 33 77
902 50 1993
infosevilla@eoi.es

PEDRO NAVARRO
Responsable de Control de Gestión, Hispacold
Controller, Hispacold

"La inversión, de tiempo y económica, que hice para acometer el MBA de EOI me ha capacitado para introducirme y ascender profesionalmente más rápido que a otros compañeros universitarios que optaron por otro camino al finalizar nuestros estudios. Sin lugar a dudas, el MBA me abrió la mente y me preparó para afrontar cualquier reto".

"The investment I made to undertake the MBA at EOI, both in terms of time and money, has enabled me to get further ahead in my career than my peers at university who chose another route after finishing our studies. Without a doubt, the MBA opened my mind and prepared me to face any challenge presented to me".

eoi
Escuela de Negocios

EOI
Gregorio del Amo, 6
28040 Madrid
Tel. 902 50 58 85

Leonardo da Vinci, 10
Isla de la Cartuja
41092 Sevilla
Tel. 954 46 33 77

www.eoi.es
902 50 19 93

Patronato EOI:

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
ceca CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS
ERICSSON
fundación france telecom España
vodafone FUNDACIÓN
IBERIA
"la Caixa"
Oficina Española de Patentes y Marcas