

Estimado/a amigo/a:

Desde el Colegio Oficial de Enxeñeiros Técnicos Industriais de A Coruña nos es grato ponernos en contacto con usted para informarle sobre nuestra colaboración con la III Edición del [Program for Management Development \(PMD®\)](#), organizado por ESADE Business School e ITE Caixa Galicia, que tendrá lugar desde febrero a julio de 2010 en A Coruña.

Tras dos exitosas ediciones en las que han participado directivos y profesionales gallegos de primer nivel, esta tercera edición es una nueva oportunidad para formarse con la prestigiosa Escuela de Negocios ESADE, reconocida como una de las mejores en Europa y con una red de antiguos alumnos compuesta por más de **38.000 directivos** de todo el mundo.

El PMD®, un curso con una larga trayectoria de éxito en las sedes de ESADE en Madrid, Barcelona y Buenos Aires, se dirige a personas con una experiencia profesional contrastada y está especialmente indicado para:

- **Responsables de departamentos o áreas funcionales en grandes empresas.**
- **Gerentes o directivos de primera línea** de empresas medianas o pequeñas.
- **Empresarios**, emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento.

A través del PMD®, **los participantes adquieren conocimiento y práctica** sobre los criterios y **metodologías de trabajo más actuales** para la gestión de la organización. Durante el programa se facilita la reflexión y el **desarrollo de las** propias **competencias directivas** mediante una metodología dinámica y que fomenta la participación y aprovechamiento de la experiencia de los participantes a través de talleres, discusión de casos, role playing y trabajo en equipo.

Gracias a la colaboración del Coetico, podrás **acceder al programa con unas condiciones económicas ventajosas**, aplicándose un 5% de descuento sobre el precio de matrícula del programa.

Puede ponerse en contacto con ITE Caixa Galicia a través del teléfono 902 003 553, en el correo electrónico masters@itecaixagalicia.com o a través de la página web www.itecaixagalicia.com, donde podrá conocer más en detalle esta oferta formativa.

EXECUTIVE
EDUCATION

Program for Management Development • PMD®

La Transición a la Dirección General





Mª José Fontenla
Asesor Jurídico
Grupo Fontenla.

“Siempre he defendido que la formación continua es básica, no sólo a nivel de enriquecimiento personal, sino también como instrumento de creación de valor en la empresa. Partiendo de una formación jurídica y una amplia experiencia en la dirección de equipos, buscaba un programa que me diese una visión global y “al grano” de todos y cada uno de los campos de actuación que un directivo ha de llevar a cabo en su día a día al mando de una organización.

El PMD de ESADE ha cumplido sobradamente mis aspiraciones, no sólo por el alto nivel del equipo docente, sino también por el fantástico grupo de compañeros con el que he compartido interesantísimas experiencias profesionales.”



Ignacio Jarabo Gil de Bernabé
Export Sales Manager
Grupo TABLICIA

“Terminada la licenciatura de Económicas me incorporé inmediatamente al mundo de la Empresa, en el sector de la madera, asumiendo la responsabilidad comercial de exportaciones.

El acceso al puesto de Export Sales Manager requería ampliar mi conocimiento de las otras áreas empresariales. Contacté, por medio de ITE Caixa Galicia, con el PMD que, parecía podía cubrir mis expectativas ya que contemplaba todas las diferentes áreas de la empresa desde un nivel de Dirección, que era lo que estaba buscando.

Una vez terminado el PMD, puedo expresar con satisfacción que he logrado mi objetivo al obtener los conocimientos que necesitaba, expuestos de forma muy práctica por profesores de un gran nivel académico y una excelente trayectoria profesional.”



Carlos López Reboredo
Director de Operaciones
Grupo EGASA

“Durante los últimos años de mi ejercicio profesional he asistido a numerosos cursos de formación sobre temas puntuales de management, en distintas áreas funcionales.

Sentía la necesidad de participar en un programa intensivo de formación desde una perspectiva de dirección general, que me permitiese tener una visión global de la alta dirección de empresa.

Una visión que integrase la gestión de las personas, la gestión operativa y la estrategia y que me orientase sobre la puesta en práctica de las decisiones estratégicas y la gestión del cambio en la empresa.

El PMD de ESADE ha cumplido, con creces, con todas mis expectativas y supone, tanto por la calidad de sus docentes como por el rigor de sus contenidos y por la impagable oportunidad de compartir conocimientos y experiencias con los compañeros de curso, la mejor inversión en formación que un directivo puede realizar compatibilizándola, además, con su actividad profesional habitual.”

Cartas de la Dirección del Programa

El Instituto Tecnológico Empresarial Caixa Galicia (ITE Caixa Galicia) nació en 2004 como una entidad vanguardista de provisión de iniciativas formativas hacia la sociedad, con el compromiso de ofrecer programas formativos de calidad a los directivos y profesionales que conforman el actual entramado económico y empresarial de Galicia y a los jóvenes recién licenciados que liderarán el futuro económico de nuestra comunidad.

En un mundo en constante evolución como es el empresarial, ITE Caixa Galicia aparece como una entidad volcada con una formación que facilite a las empresas enfrentarse con éxito a los nuevos retos del mercado, entre otros, las nuevas tecnologías, la globalización, la ruptura de límites entre las distintas disciplinas y la necesidad de contar con equipos flexibles de alto rendimiento que se adapten ágilmente a los cambios.

En ITE Caixa Galicia tenemos siempre presente que debemos actuar como catalizadores de ese cambio y en ningún momento olvidamos que nuestra actividad tiene por finalidad última contribuir al desarrollo de nuestra sociedad.

Así, nuestro objetivo principal es el de proveer a la sociedad de un importante caudal de capital humano cualificado en la toma de decisiones y en la resolución de los múltiples y complejos problemas que se le plantean en la empresa en el entorno en que nos encontramos.

Para ello, esta tercera edición del Program for Management Development (PMD) que ESADE desarrolla en diversas ubicaciones en toda España, supone una extraordinaria oportunidad para los profesionales gallegos.

Gracias al mismo, una de las escuelas de negocio de mayor prestigio mundial se acerca a nuestra Comunidad Autónoma con una iniciativa del máximo nivel académico y empresarial, que tenemos el honor de co-organizar.

Por parte de ITE Caixa Galicia pondremos todo nuestro esfuerzo e ilusión, junto con nuestra experiencia y los medios de que disponemos, para garantizar que la edición de A Coruña continúe siendo un éxito.



María Camino Agra

*Directora de ITE Caixa Galicia
Directora de Desarrollo Estratégico de Directivos
de Caixa Galicia*

Cartas de la Dirección del Programa

Hoy en día, las empresas y, por tanto sus directivos, se mueven en un entorno cada vez más global e interrelacionado y que además cambia a una velocidad vertiginosa, con lo que las respuestas a los problemas que los directivos de las organizaciones se encuentran día a día sobre la mesa han de irse adecuando a la realidad del momento y, en la medida de lo posible, ser válidas para un futuro incierto.

La capacidad de encontrar respuestas nuevas, más eficaces y eficientes, a las situaciones que nos presentan unos competidores cada vez más fuertes, unos clientes cada vez más exigentes y en un entorno como el descrito, debe sustentarse en una base sólida de conocimientos, técnicas y herramientas que permitan al directivo entender ese entorno, prever su evolución y evaluar las consecuencias que sus decisiones tengan en su organización.

Pero además, estas respuestas deberán implementarse mediante un equipo humano del que el directivo es responsable, por lo que deberá aunar a dichos conocimientos unas competencias y habilidades que le permitan obtener lo mejor de su equipo, a la vez que hacerlos crecer humana y profesionalmente.

Motivados por lo anteriormente descrito, ESADE diseñó el Program for Management Development (PMD)[®]. Tras varios años de impartirlo con éxito en sus campus de Barcelona y Madrid, este año consolida su éxito en Galicia con la celebración de la tercera edición de la mano del Instituto Tecnológico Empresarial Caixa Galicia. A través de la alianza con una entidad como ITE que, desde su implicación con el tejido local, comprende la realidad empresarial gallega, este programa tiene todas las garantías para responder a las necesidades de los directivos de Galicia y satisfacer las aspiraciones de todos los que hemos apostado por hacerlo realidad.



Joan Roig Aldasoro
Director del Programa

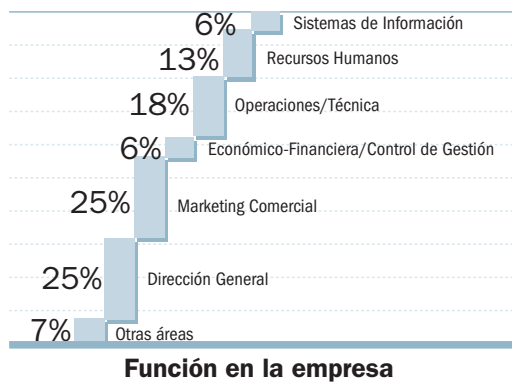
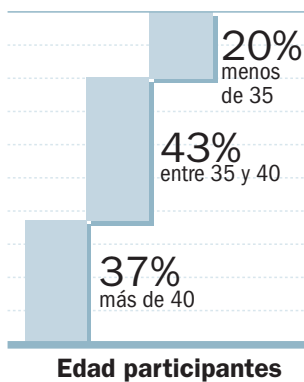
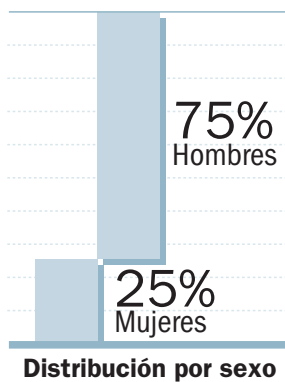
Objetivos

El Programa permite a los participantes adquirir una visión global de la empresa así como las competencias necesarias para dirigir equipos y tomar decisiones eficientes.

- Comprender las necesidades de la organización frente al entorno competitivo.
- Proporcionar visión estratégica y perspectiva global en la gestión.
- Conocer las funciones de negocio clave y cómo éstas se interrelacionan.
- Desarrollar las competencias directivas necesarias para afrontar nuevos retos profesionales con mayor seguridad y confianza.

Participantes

El PMD® de ESADE **está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas en las distintas áreas funcionales de la organización.** También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento. Con al menos 8 años de experiencia profesional, provienen de una diversidad de sectores y tipologías de empresa, para crear un entorno de aprendizaje plural y cooperativo.



Beneficios del Programa



El Program for Management Development está diseñado prestando especial atención a los siguientes aspectos:

Capacidades de gestión

El programa aporta a los participantes un conocimiento profundo y aplicado sobre los criterios y metodologías de trabajo para la gestión de la organización. De esta manera se produce una mejora sustantiva en las capacidades de análisis y toma de decisiones, la eficiencia en la dirección de los procesos y la alineación de las actividades y recursos con las necesidades estratégicas de la organización.

Competencias directivas

El programa es un espacio ideal para el análisis y la reflexión sobre las propias competencias directivas y la capacidad de liderazgo. Con una metodología específica los participantes podrán definir su propia estrategia de desarrollo personal y competencial.

Dirección de personas y gestión de equipos

La función clave de cualquier directivo es ser capaz de hacer crecer la organización mediante el crecimiento personal de sus colaboradores y equipos de trabajo. El PMD® convierte este aspecto en uno de los objetivos principales de aprendizaje. A través de las diversas metodologías del programa se abordan competencias y cuestiones clave en la gestión de personas. Además, éste es un ámbito de tratamiento especial en algunos de los módulos con mayor peso específico en el programa.

Networking

El programa permite ampliar su network profesional, contrastando y enriqueciendo su experiencia con los demás participantes, líderes empresariales y profesores.

Modelo de Aprendizaje



Uno de los elementos clave de este modelo de aprendizaje es, sin duda, la aportación que hacen los propios participantes, que a través del intercambio de experiencias enriquecen el conocimiento que se adquiere dentro y fuera del aula.

La selección de participantes, las discusiones de grupo, los almuerzos de trabajo y las actividades sociales pretenden promover el intercambio dinámico y el conocimiento compartido entre los compañeros procedentes de diferentes sectores y ámbitos empresariales. Los participantes establecen relaciones y una red de contactos para su negocio que perdura fuera de las aulas.

Las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.

Mediante análisis de casos y experiencias, discusión y trabajo en grupo y simulaciones de gestión se obtiene la seguridad de poder abordar de manera completa las necesidades de aprendizaje y desarrollo competencial.

Mediante el uso de Internet y de la web de programa de ESADE, la tecnología se convierte en un factor integrado en la propia experiencia de aprendizaje de cada programa. Además los participantes, a través de la propia web de programa, cuentan con acceso a materiales y otra documentación académica para el trabajo en las diferentes sesiones. De este modo, las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.

Contenidos

Fase 1. GENERAL MANAGEMENT Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO

Estrategia Competitiva

A partir de una visión sistemática e integrada tanto de la organización como de su entorno, se trabajan las metodologías y criterios clave para orientar estratégicamente la actividad de la organización y de sus diferentes áreas. Se presentarán y debatirán modelos y conceptos fundamentales para la gestión de una empresa. Se profundizará en los aspectos relativos al análisis estratégico y a la formulación e implementación de la estrategia de la empresa, presentando tanto los conceptos de política de empresa, como los aspectos clave del entorno, así como integrando las decisiones más importantes de las diferentes áreas funcionales desde la perspectiva de dirección general.

Perspectivas y tendencias de la economía global

La actividad económica y empresarial se desarrolla a escala global-local. El mapa de valor añadido de la empresa debe incorporar la interacción estratégica con clientes, proveedores, competidores y complementadores globales y locales. Las oportunidades de negocio, asociadas a los riesgos correspondientes, se están multiplicando debido a los nuevos mercados emergentes y a las continuadas disrupciones y los avances tecnológicos. La evolución de variables tan importantes como los tipos de interés, los tipos de cambio, el precio de las materias primas, las migraciones, etc. que inciden en la toma de decisiones y en la gestión de la empresa, se configuran en ámbitos globales. La Unión Europea y la zona euro se han convertido en el 'mercado natural' de la empresa española. El modelo de crecimiento y la competitividad de la empresa deben adaptarse dinámicamente y anticiparse proactivamente a los retos que exigen dichas tendencias globales.

Liderazgo en Marketing

Introducción a los conceptos y orientaciones generales de marketing. Comprensión del papel del proceso de marketing como generador de valor y su relación con la estrategia general de la empresa. Investigación y análisis del consumidor, de la competencia y del mercado: identificación de oportunidades de negocio. Estudios de las decisiones y de las variables de gestión de la dirección de marketing.

Estrategia de Marca y Comunicación

La marca es el principal activo de una compañía y su sistema básico de relación con el mercado.

La construcción de valor de marca implica un profundo conocimiento del cliente/consumidor para diseñar una arquitectura de marca consistente y hacerla relevante a través de la comunicación y todo el proceso de marketing.

Fase 2. INTEGRANDO LAS FUNCIONES. LAS ESTRATEGIAS FUNCIONALES

Competir desde Finanzas

Análisis de los Estados Financieros de la empresa tanto desde el punto de vista estático como dinámico. Se analizará la situación patrimonial y la situación financiera así como la cuenta de resultados y los parámetros clave que la afectan. Se procederá al análisis de las relaciones clave entre ellos haciendo especial énfasis en la relación entre el rendimiento económico y la rentabilidad financiera así como sus implicaciones para la estrategia financiera de la empresa. En una segunda parte se abordará la confección de los estados previsionales a largo plazo (Balances y Cuentas de explotación), como elementos de validación de las consecuencias económico-financieras del plan estratégico de la compañía. Por último se planteará la necesidad de efectuar una valoración de los proyectos de inversión a largo plazo y de los instrumentos necesarios a utilizar para determinar la contribución a la creación de valor para los accionistas de la empresa en función de sus cash flows esperados y del coste de los recursos, ya sean propios o ajenos, necesarios para su financiación.

Sistemas de información

Análisis de los factores clave de éxito para la toma de decisiones en la puesta en marcha y utilización efectiva de los Sistemas de Información Empresariales. Impacto de las nuevas tecnologías como herramientas de transformación en la organización.

Competir desde Operaciones

Introducción del enfoque actual de la Dirección de Operaciones que integra Producción, Logística y Calidad, como fundamento de la gestión empresarial de compañías industriales y de servicios. Obtención de ventaja competitiva a través de la gestión de los procesos para liderar la implantación de Proyectos de Mejora en Operaciones.

Fase 3. **DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO**

Dirección Estratégica de Personas

Desarrollar y mejorar las competencias de gestión de los directivos participantes; competencias que influyen en la eficacia de los individuos y de los equipos que trabajan bajo su responsabilidad y, por tanto, mejoran la eficacia del conjunto de la organización, a través de las personas.

Habilidades Directivas. Técnicas de Negociación

Diferenciar e identificar cuáles son aquellas situaciones y requisitos cuyas características permiten pensar en la negociación. Incorporar técnicas y estrategias que optimicen la dinámica negociadora. Adquirir conciencia sobre los conflictos propios inherentes a la negociación, cómo deben ser gestionados por separado y las consecuencias de confundirlos.

Fase 4. **LA GESTIÓN DEL CAMBIO Y APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA**

Diseño y Desarrollo Organizacional

Enfoque de las organizaciones como sistemas sociales y presentación de sus procesos de interrelación y sus efectos sobre el individuo. Comprensión conceptual e instrumental en la teoría contingente de la estructuración de las organizaciones. Análisis de la influencia que ejercen las distintas alternativas de diseño estructural en el comportamiento del sistema.

Gestión del Cambio

Los sistemas abiertos han cambiado los modelos de demanda; mayor exigencia en la sociedad. La mayor necesidad de participación en la gestión de los cambios conlleva un mayor compromiso. Se analizan las etapas del compromiso: diagnóstico, compromiso de los stakeholders/grupos de presión, nueva estrategia enfocada a dar respuesta social y política y comunicación de la nueva visión. Además se analizan las reacciones de los agentes de cambio, tecnologías de intervención durante el proceso de cambio. Se evalúan los estados de la transformación y se realizan estudios de casos de compra/fusiones de empresas.

Simulación de Gestión

Implementar la estrategia es gestionar el cambio. Éste no afecta sólo a los procesos, sino sobre todo a las actitudes, capacidades y comportamientos de las personas. Mediante un juego de simulación se ejercita la toma de decisiones a través de la gestión de una empresa en un entorno global.



Equipo de Profesores



Un equipo docente que vive la realidad empresarial

Uno de los principales activos de ESADE Business School reside en saber aplicar la teoría a la realidad del día a día empresarial y a la orientación a resultados.

Nuestro equipo docente está formado, además de los profesores del Claustro académico, por altos directivos y consultores, inmersos constantemente en negociaciones, proyectos start-up, fusiones, negociaciones, consejos de administración o coaching para directivos.

Conocimiento basado en la investigación constante

Combinando su actividad en las aulas con la investigación, nuestro claustro es fuente de soluciones innovadoras para las empresas. Además ESADE Business School funciona como un foro abierto de discusión organizando durante todo el año conferencias, observatorios, clubes, mesas redondas, etc. Iniciativas, todas ellas, que crean relaciones vivas y enriquecedoras con los líderes empresariales más relevantes a nivel internacional.

DIRECTOR



Joan Roig

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Farmacia (Universidad de Barcelona). MBA por ESADE. Consultor de empresas.

PROFESORADO



Pere Batallé Descals

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación. Doctor Ingeniero Industrial. ETSIIB (Universitat Politècnica de Catalunya). Licenciado Ingeniero Industrial. ETSIIB (Universitat Politècnica de Catalunya). Director Programa ESADE-ESAN.



Jorge Brunat Campamany

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Ingeniero Industrial (Universidad Iberoamericana de México, DF). MBA por ESADE. Director del "Executive MBA" de ESADE Business School.



Josep Lluís Cano Giner

Profesor del Departamento de Sistemas de Información de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UPC).



Andrés Cuneo Zuñiga

Profesor asociado del Departamento de Dirección de Marketing. Máster en Dirección y Administración de Empresas por Esade. Licenciado en Marketing (Universidad Diego Portales). Desde el año 2002, colabora en los programas de licenciatura, MBA y Executive Education de ESADE.



Jordi Fabregat Feldsztajn

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Codirector de los programas "Business Angels" y "Máster en Dirección Económico Financiera" de Executive Education de ESADE.

Nota: Puede consultar el CV completo del profesorado en www.esade.edu/profesores



José María Gasalla Dapena
Profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Autónoma de Madrid). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid). Director del programa Dirección Estratégica de Personas y de Negocio (DEPN) de ESADE Madrid. Consultor internacional de reconocido prestigio en el área de cambio y desarrollo de las organizaciones.



Jaume Hugas Sabater
Director Ejecutivo de Executive Education de ESADE Business School. Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Ingeniero Industrial (UPC). MBA por ESADE. Estudios de postgrado en Stanford, Darden y Olin Business School.



Margarita Martí Ripoll
Profesora del Departamento de Dirección de Recursos Humanos y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctora en Psicología (Universitat Ramon Llull). Licenciada en Psicología (Universidad de Barcelona). Posgrado en Desarrollo Organizacional G.R. Israel.



Joan Massons Rabassa
Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera. Doctor en Administración y Dirección d' Empreses. ESADE (Universitat Ramon Llull). Licenciado en Ciencias Empresariales por ESADE. Fue director del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE, del que es profesor titular.



Jordi Molina Capella
Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas -MBA- por ESADE. Programa Internacional de Management (HEC, París). Director del Programa "Dirección y Gestión en Marketing" de Executive Education de ESADE Business School.



Norbert Montfort Villarroya
Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Máster en Recursos Humanos (ICFE). Licenciado en Psicología (Universitat Autònoma de Barcelona). Consultor en Desarrollo Organizacional (Institut GR de Israel).



Jesús Palau Montañana
Director y profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE). Director del programa "Corporate Finance: La creación de valor a través de las Finanzas" de Executive Education de ESADE Business School.



Pedro Parada Balderrama
Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas. (ESADE-URL). Máster en Gestión y Política Pública (UCB, Bolivia). Licenciado en Economía (UCB, Bolivia). Profesor visitante en HEC School of Management de París y en SDA Bocconi de Milán. Es codirector académico y profesor del programa Global Executive MBA que imparten conjuntamente ESADE y Georgetown University. Coordina y enseña en las asignaturas electivas.



Joan Quintana Forns
Consultor y Coach de alta dirección. Psicólogo especializado en consultoría de desarrollo organizacional y en coaching relacional. Actualmente codirige proyectos de cambio y transformación en el sector público y privado. Codirector del programa de "Dirección y Desarrollo de Personas" de Executive Education de ESADE Business School. Miembro de la International Coach Federation.



Carles Torrecilla Gumbau
Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Doctor en Marketing e Investigación de Mercados (Universidad Abat Oliba-CEU). MBA por ESADE y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ESADE-UPC. Director consejero fundador de Ecoveritas SA, consejero fundador de WorldTourPlatforms.

Campus



Edificio de ESADE Business School en Madrid



Sede ITE Caixa Galicia



Edificio de ESADE Business School en Barcelona

Rankings

Reconocimiento internacional de la excelencia

“ESADE es una escuela de negocios reconocida en todo el mundo por la gran calidad de todos sus Programas.”

De hecho, se trata de la primera escuela de negocios en España y una de las escasas en Europa acreditadas por las tres organizaciones de formación directiva de más prestigio en todo el mundo: AACSB International, EQUIS, el galardón otorgado por la European Foundation for Management Development (EFMD) y la británica Association of MBAs (AMBA). Pero, por encima incluso de las posiciones destacadas en los rankings, el reconocimiento que realmente nos avala es el de los más de 38.000 antiguos alumnos en todo el mundo que ocupan puestos de responsabilidad en empresas y organismos, tanto públicos como privados. Ellos son, sin duda, nuestra mejor recompensa.

1^a

de Europa en
Executive MBA
según el último
ranking de

The Wall Street Journal
(septiembre 08)

4^a

en el mundo en
Executive Education
según el último
ranking de

América Economía
(diciembre 07)

5^a

de Europa en
Executive Education
según el último
ranking de

Business Week
(noviembre 07)

9^a

de Europa en
Open Programs
según

Financial Times
(mayo 09)

Para información actualizada puede consultar: www.esade.edu/rankings

ESADE Alumni

Un network de prestigio



Una vez finalizado el Programa, los participantes pasan a formar parte de la extensa comunidad de antiguos alumnos de ESADE: las 38.000 personas que ejercen su profesión en los cinco continentes. ESADE Alumni se encarga de mantener vivos los vínculos personales y profesionales entre todos los miembros de la comunidad. Los objetivos de ESADE Alumni son: mantener la competencia profesional de los antiguos alumnos y orientarles en el desarrollo de sus carreras profesionales; favorecer las relaciones profesionales y sociales entre los antiguos alumnos; trabajar para el fortalecimiento del prestigio de los títulos y diplomas de sus asociados y cooperar con el desarrollo de ESADE.

Información y Admisión

Requisitos

El programa está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas de nivel medio en áreas funcionales de la organización.

También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento.

Acreditación académica

Para poder obtener el Diploma "Program for Management Development" (PMD®), es preciso que el participante realice satisfactoriamente las diferentes actividades previstas a lo largo del mismo.

Proceso de inscripción

Las personas interesadas en efectuar la inscripción deberán mantener una entrevista personal. Esta entrevista permite un diálogo personalizado sobre expectativas mutuas, para asegurar no solo una máxima satisfacción de las necesidades de formación individuales, sino también conseguir la máxima homogeneidad en el nivel de conocimientos y en la experiencia profesional de los participantes.

Para concertar esta entrevista deberán remitir a ITE Caixa Galicia o a ESADE la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada y adjuntar un currículum vitae y dos fotografías. El Comité de Admisiones del programa analizará y contestará todas las solicitudes que se presenten, informando de la admisión o no a cada candidato.

Las solicitudes pueden ser presentadas hasta tres semanas antes de la fecha de inicio del programa.

Para asegurarse la disponibilidad de plazas se recomienda a los candidatos que inicien el proceso de admisión con la máxima antelación posible.

Cancelaciones

En caso de que un imprevisto obligue a anular la inscripción, es preciso notificar la baja por escrito 20 días antes del inicio del programa para tener derecho al reembolso del importe total satisfecho. Dada la demanda del programa y el trabajo de preparación preprograma, si la baja se comunica dentro de los 20 días antes del inicio del programa, solo se reembolsará el 50% del importe total satisfecho. Las cancelaciones realizadas una vez iniciado el programa no tendrán derecho a devolución alguna.

Para más información:

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión, dirigiéndose a:

En A Coruña

Beatriz Amenedo
(baferreiro@caixagalicia.es)
Ronda de Nelle, 31
15007 A Coruña
Tel. 981 18 65 72
Fax. 981 99 08 51



En Madrid

Vanina Masucci
(vanina.masucci@esade.edu)
ESADE Business School
Executive Education
Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
Tel. 913 597 714
Fax. 917 030 062



Calendario

CALENDARIO Y HORARIO

A Coruña

Del 12 de febrero al 17 de julio de 2010

De 9:00 a 14:00 h y de 15:30 a 18:30 h

Todas las sesiones tendrán lugar en las instalaciones de ITE situadas en c/ Ronda de Nelle, 31, exceptuando las siguientes:

4 de junio en ESADE Madrid

16 de julio en ESADE Barcelona

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

19.500 €

17.550 € Miembros de ESADE Alumni.

Se aplicarán condiciones especiales para empresarios y empleados de las Entidades Colaboradoras

Este importe incluye la enseñanza, el material docente, el alojamiento durante los periodos residenciales y los servicios de restauración.

Programa, profesorado, fechas e importe sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

Año Académico 2010

febrero 10

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

marzo 10

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

abril 10

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

mayo 10

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

junio 10

L	M	X	J	V	S	D
			3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

julio 10

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Clases de 9:00 a 18:30 h

Las fechas reflejadas en el presente calendario se anticipan a título informativo.

El calendario definitivo de actividades se confirmará con suficiente antelación.

**EXECUTIVE
EDUCATION**

Campus Barcelona · Pedralbes

Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
T. +34 932 806 162
F. +34 932 048 105

Campus Barcelona · Sant Cugat

Av. de la Torreblanca, 59
08190 Sant Cugat, Barcelona
T. +34 932 806 162

Campus Madrid

Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
T. +34 913 597 714
F. +34 917 030 062

Campus Buenos Aires

Av. del Libertador, 17.175
Beccar – San Isidro
B1643CRD Argentina
T. +54 11 4747 1307

www.esade.edu

- **Dirección General**
- **Programas en inglés**
- **Propietarios/Empresa Familiar**
- **Estrategia**
- **Liderazgo y Cambio**
- **Marketing**
- **Finanzas**
- **Tecnología y Dirección de Operaciones**
- **“Entrepreneurship” Social**
- **Programas Sectoriales**



A Coruña

Instituto Tecnológico Empresarial Caixa Galicia
Ronda de Nelle, 31
15007 A Coruña
Tel. 981 18 65 72
Fax 981 99 08 51