



Programa Desarrollo Directivo

¿Qué quiénes somos? Somos lo que **tú quieras ser**, a eso nos dedicamos, a indicarte el camino. Pero para eso tienes que tener claro a dónde quieres ir.

Por si no te has enterado, que seguro que sí, el mundo laboral y el emprendimiento han cambiado, **mejor dicho, no paran** de cambiar. Así que pensamos que todo lo que sabíamos como escuela de negocios había que tirarlo a la papelera y empezar de cero. Y eso hicimos.

Nos inspiramos en los métodos formativos **más innovadores** de Europa y nos pusimos a pensar,

pero pensamos que el que tiene que pensar y hacer eres tú. Pensar y hacer, pensar y hacer. Y así hemos desarrollado una **formación totalmente disruptiva**, pero que **funciona**. Vaya si funciona. Tanto que en los últimos años hemos formado a más de:

1500
personas

encontró su camino
profesional en
menos de **3**
meses
el 98%

Nuestro ADN es una **mutación continua.** Como el mundo real al que te vas a enfrentar, ni más ni menos.

Como ni tú ni nosotros sabemos a qué te vas a enfrentar en tus futuros trabajos o proyectos, lo que hacemos es darte las herramientas para que resuelvas los problemas por ti mismo. Y, por supuesto, te enseñamos a manejarlas en **casos reales, con profesores reales y con resultados reales.**

¿Nuestra misión?

Que entres con ganas y salgas convertido en uno de nuestros **#factors.** Una versión de ti mismo, pero con toda la **creatividad y liderazgo** que llevas dentro potenciada al **1000%.** Eso es un Factor.

**¿Te
apuntas?**



Tenemos estos principios y no nos apartamos de ellos ni un milímetro.

¿Qué esperabas?

1

Tú vas a ser el centro de todo, para eso eres el alumno ¿preparado?

2

Si no es innovador, no nos vale. Si ya está hecho, no nos vale.

3

Cuando busques resultados los encontrarás, pero nosotros solo te diremos cómo.

4

Un baño de realidad, como en el mercado, eso es lo que te vas a encontrar.

6

Vamos a cambiar el mundo y tú vas a ser el encargado de hacerlo.

5

Ten claro que solo no vas a hacer nada, ni aquí ni en la vida. Equipo, equipo y equipo.

Si estás aquí es que ya sabes que algo no funciona, que la teoría ha muerto, que lo que hoy vale mañana es completamente inútil.

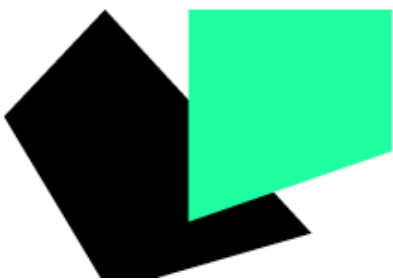
Intuyes lo que necesitas para enfrentarte al mundo pero aún no lo has encontrado. No sabes lo que esperas pero lo esperas.

El programa

Duración: 136 horas

Lugar de celebración: Sede del Parque Empresarial de Don Benito

El programa de **Desarrollo Directivo (PDD)** está diseñado para desarrollar y potenciar la capacitación profesional de los participantes con el objetivo de afianzar y avanzar en los conocimientos y las habilidades necesarias para el desarrollo con éxito de la carrera profesional dentro del ámbito de la Dirección de Empresas. Se ha elaborado con la perspectiva de un mundo global y con la vocación de aportar soluciones al entorno de las empresas que participan.



El programa desarrolla las capacidades directivas de los participantes con un equilibrio en los conocimientos y en las habilidades intelectuales y de gestión, proporcionando una visión estratégica de la empresa.

Estructura y Contenido

**MODULO 1: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y PLANIFICACIÓN
ESTRATÉGICA - JESÚS FERRADÁS - 24 horas**

**MODULO 2 – DIRECCIÓN DE PERSONAS Y GESTIÓN DEL
TALENTO - MARÍA JESÚS MATA – 24 horas**

**MODULO 3 – DIRECCIÓN FINANCIERA – ANTONIO BONILLA –
32 horas**

**MODULO 4 - DIRECCIÓN DE MARKETING - JAVIER ORTEGO –
24 horas**

**MODULO 5 – REINVENTAR EL MODELO DE NEGOCIO EN LA
ERA DIGITAL – MARÍA GARCÍA QUINTANA - 8 horas**

**MODULO 6 – DIRECCIÓN COMERCIAL – Juan Ignacio Perez
Martin – 24 horas**

Estructura y Contenido

MODULO 1: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA **JESÚS FERRADÁS** **24 horas**

1. Definición de Misión / Mercado.
 - 1.1. Delimitación del mercado.
 - 1.2. El proyecto y la estrategia empresarial.
 - 1.2.1. Visión, misión y valores de la empresa.
2. Análisis externo y Análisis interno.
3. Formulación de la Estrategia.
 - 3.1. Opciones
 - 3.1.1. Formulación y elección de estrategias.
 - 3.1.2. Elección de la estrategia: el riesgo.
 - 3.1.3. Factores de decisión.
 - 3.1.4. Análisis de estrategias corporativas.
 - 3.1.5. Definición de Objetivos.
 - 3.2. Evaluación !
 - 3.2.1. Criterios de evaluación estratégica.
 - 3.2.2. Técnicas de evaluación estratégica.
 - 3.3. Plan de Contingencia.
 - 3.3.1. Planificación y control.
 - 3.3.2. El proceso de planificación estratégica.
 - 3.3.3. El plan estratégico de negocio.
 - 3.3.4. El control estratégico.

Estructura y Contenido

MODULO 2 - DIRECCIÓN DE MARKETING

JAVIER ORTEGO

24 horas

1. Marketing e Investigación de Mercados:
 - a. Introducción al Marketing y a la Investigación de Mercados. Tipos y Aplicaciones.
 - b. Fuentes de Información Primarias y Secundarias.
 - c. Estudios de Mercado Cualitativos. Herramientas.
 - d. Estudios de Mercado Cuantitativos.
 - e. Tabulación y Presentación de Datos y Estudios de Mercado.

2. Planificación de Marketing:
 - a. Análisis del Entorno.
 - b. Segmentación: Niveles, Criterios, Métodos Requisitos y Evaluación.

3. Marketing Operativo:
 - a. Estructura de la Demanda
 - b. Política del Producto.
 - c. Política del Precio.
 - d. Política de Distribución.
 - e. Política de Comunicación.!
 - f. Posicionamiento: Tipos, Estrategia y Gestión de Marca.
 - g. Herramientas de Gestión.

Estructura y Contenido

MODULO 3 – DIRECCIÓN FINANCIERA

ANTONIO BONILLA

32 horas

1. Estructura Económica-Financiera de la Empresa: Estados Financieros y su Gestión.
 - Balance,
 - Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - Estado de Flujos de Caja

2. Análisis de Gestión del Circulante. El Fondo de Maniobra y las Necesidades Operativas de Fondos (NOF).

3. Métodos de valoración de empresas:
 - Patrimoniales
 - Fondo de comercio e intangibles
 - Multiplicadores de rendimiento empresarial
 - Descuento de Flujos de Caja.

4. Análisis de costes para la toma de decisiones. El punto de Equilibrio.

5. Análisis de Flujos de Efectivo.

6. Decisiones de financiación: Rentabilidades y Apalancamientos.

- 7 Producción y productividad en las ventas.
8. La gestión comercial dentro de a gestión económico-financiera

Estructura y Contenido

MODULO 4 – DIRECCIÓN DE PERSONAS Y GESTIÓN DEL TALENTO

MARÍA JESÚS MATA

24 horas

1. Dirección y planificación estratégica de Recursos Humanos
2. Organización interna y descripción de puestos de trabajo
3. Gestión por competencias y valores. Cultura empresarial y nuevas fórmulas de gestión de personas.
4. Comunicación y marketing interno
5. Formación y desarrollo del talento
6. Reclutamiento y selección de personal
7. Gestión y evaluación del desempeño
8. Estrategia Retributiva!

Estructura y Contenido

MODULO 5 – TRANSFORMACIÓN DIGITAL

MARÍA GARCÍA-QUINTANA

8 horas

1. Introducción a los modelos de negocio digitales: Características principales e innovación y modelos de negocio en el futuro.
2. Transformación Digital para Pymes
3. Plan de Marketing Digital!
4. SEO y SEM / Redes Sociales / Publicidad Display / Email Marketing
5. Nuevos trabajos del futuro y tecnologías exponenciales
6. WORKSHOP DE DESARROLLO DE EMPRESAS DIGITALES

Estructura y Contenido

MODULO 6 – DIRECCIÓN COMERCIAL

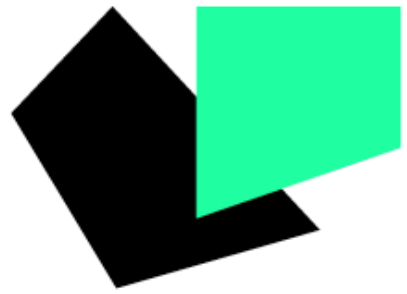
ANTONIO MARTÍN LACALLE

24 horas

1. La Dirección Comercial: definición y rasgos fundamentales.
2. Principios fundamentales de un Equipo Comercial.
3. Planificación estratégica comercial: Objetivos y Estrategias de Ventas.
4. Relación con los Clientes. Estrategia CRM.
5. Fidelización y Retención de Clientes.
6. La venta consultiva.
7. Management comercial. Organización y Estructura de Ventas.
8. Tipología y dimensionamiento de redes comerciales.
9. Previsiones y Cuota de Ventas.
10. Dirigir Equipos Comerciales Alto Rendimiento (E.A.R.).
11. Organización del trabajo del vendedor. Priorización.
12. Herramientas, soportes y elementos de apoyo de la Dirección de Ventas.
13. Sistemas de Motivación y Animación de Redes Comerciales.
14. Plan de Cartera y Plan de Cuenta.
15. Networking Comercial en el mundo digital y Nuevos Perfiles.

Calendario

17 de septiembre	Estrategia I	Jesús Ferradás
24 de septiembre	Estrategia II	Jesús Ferradás
8 de octubre	Estrategia III	Jesús Ferradás
22 de octubre	Marketing I	Javier Ortego
5 de noviembre	Marketing II	Javier Ortego
12 de noviembre	Marketing III	Javier Ortego
19 de noviembre	Finanzas I	Antonio Bonilla
26 de noviembre	Finanzas II	Antonio Bonilla
2 de diciembre	Finanzas III	Antonio Bonilla
10 de diciembre	Finanzas IV	Antonio Bonilla
14 de enero	RRHH I	María Jesús Mata
21 de enero	RRHH II	María Jesús Mata
28 de enero	RRHH III	María Jesús Mata
4 de febrero	Transformación digital I	María García-Quintana
11 de febrero	Dirección de ventas	Antonio Martín Lacalle
18 de febrero	Dirección de ventas	Antonio Martín Lacalle
25 de febrero	Dirección de ventas	Antonio Martín Lacalle



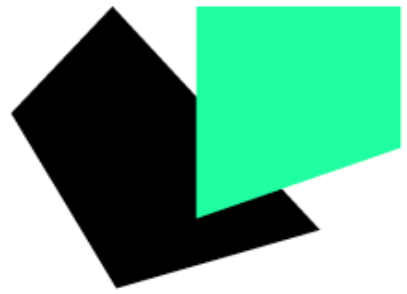
DOCENTES



Jesús Ferradas

Ingeniero agrónomo por la Universidad de Lugo, ha realizado un programa de formación superior en Trade Marketing en el Centro Superior de Marketing de Madrid, un Master en Marketing Operativo en Ralston Purina en St. Louis (Estados Unidos) y un Master en Marketing Estratégico en la Universidad de St. Louis.

Ha desarrollado su labor docente en varias escuelas de negocios como ESIC o EBF. Es director general de de Advance consultora para pymes. Ha desarrollado su actividad profesional en: SAPROGAL – CONAGRA como Director de Franquicia, Pets (Central de negociación y laboratorio de zoonosanitarios). GALLINA BLANCA PURINA como Director General de Región (España). RALSTON PURINA como Auditor en el equipo internacional de Marketing para 32 países. GALLINA BLANCA PURINA como Director de Marketing y Director de Ventas Especialista en desarrollo e impartición de Programas de Formación como: Merchandising, Trade Marketing, Plan de Marketing, Marketing Directo, Dirección Comercial, Política de Precios, Política de Producto, Técnicas de presentaciones, Lanzamiento de nuevos productos, etc..., en numerosos Programas Executive, y para un gran número de empresas.



DOCENTES



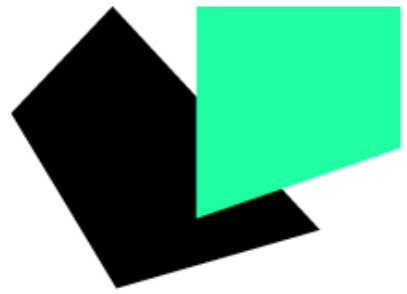
Javier Ortego

Consultor estratégico especializado en formación de directivos y consultor en áreas de marketing y ventas, incluso en pymes, grandes corporaciones y multinacionales.

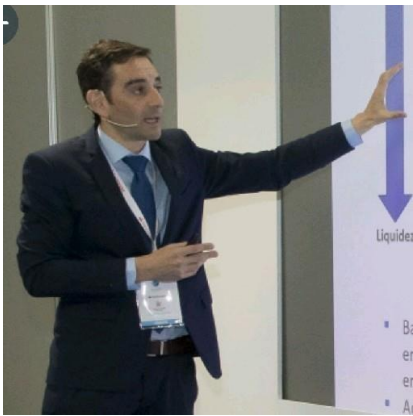
Javier Ortego fue el Gerente de Distrito de Coca-Cola Company. También fue Director General de Innovación y Nuevos Negocios del Índice Multimedia (QDQ - La Guía Útil). Fue Director de Operaciones en San Miguel (marca de cerveza española, Corporación San Miguel), liderando los Departamentos de Marketing y Ventas. Como Director de Marketing - Nuevos Negocios, ha trabajado para Schweppes, Cadbury Beberages Europe (en este, formó parte del equipo europeo de fusiones y adquisiciones). Como director de marketing, ha trabajado para Mars, M & M's, Bounty, Twix, Pedigree-Pal, Whiskas, Brekkies, Uncle Ben's ...

Además, Javier Ortego tiene tiempo suficiente para difundir sus conocimientos siendo profesor en diferentes instituciones, como IE Business School, EBF (European Business Factory), ESIC, ICADE, Coventry University. Está entre los 100 mejores profesores de negocios del mundo según el ranking "The Economist". Como ponente, también tiene experiencia y ha actuado para el IESE, diferentes Cámaras de Comercio españolas (Navarra, Murcia y Valladolid), universidades, convenciones y eventos.





DOCENTES



Antonio Bonilla

Auditor de cuentas inscrito en el ROAC con el número 20.195.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales,
especialidad: Contabilidad Superior y Auditoría, UCM.

Experiencia corporativa

- Director ejecutivo, Bonilla Asesores.
- Consultor y asesor independiente de empresas.
- Director de la delegación de Madrid de GAP Auditores, S.A. y GAP Consultores, S.L.
- Jefe de contabilidad de Las Dunas Management, S.A.

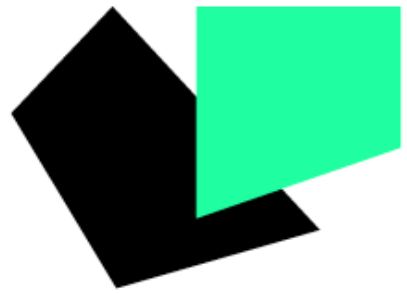
Experiencia docente

Profesor del claustro de Espacontrol y miembro cofundador del Club de formación Espacontrol.

o Formación de profesionales de auditoría.#

o Formación de profesionales de directores financieros. o Formación de profesionales de jefes de contabilidad.

- Profesor del claustro de la European Business Factory.
- Ponencias impartidas en el X Curso de Formación de Auditores de la Universidad de Málaga (2005), homologado por el ICAC.



DOCENTES



María Jesús Mata

Consultora y docente con más de 35 años de experiencia profesional, especialista en Dirección de personas en las organizaciones, siendo actualmente profesional independiente, ayudando a las organizaciones a diseñar un plan de recursos humanos adecuado a sus necesidades.

María Jesús es profesora asociada en el ámbito de recursos humanos en las principales escuelas de negocio nacionales, aportando su experiencia y visión real como consultora, ha vivido una gran multitud de cambios organizativos, apoyando a la dirección y resto de equipo, siempre focalizada en construir departamentos de recursos humanos que sean un socio clave en la dirección de la empresa, abriendo su hueco en el comité de dirección.

Coach ejecutivo, habiendo ayudado a líderes a conseguir sus objetivos profesionales a través de su crecimiento personal.

Facilitadora de la metodología Leg®SeriousPlay®

Habilitada como formadora en procesos de mediación y resolución de conflictos por la Comunidad de Madrid.



DOCENTES



María García-Quintana

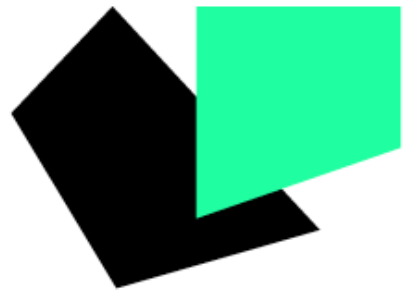
Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid Master E-Bussines y Marketing on line por ESIC-ICEMD Bussines School.

CEO de Marak, agencia de marketing digital orientada a clientes de ambito nacional como internacional, ayudandoles al diseño de sus planes de marketing digital.

Consultora independiente, ayuda a PYMES a su digitalización, orientando su estrategia según sus necesidades , objetivos y dimensión.

Profesora de Marketing On Line en European Business Factory, en la UDIMA (Universidad a Distancia de Madrid) y en el CEF (Centro de Estudios Financieros de Madrid)

Digital Strategist de la agencia de publicidad IMAXE, trabajando para clientes como Naturgy, Cruz Roja, Estrella Galicia, Roberto Verino, MIT, etc.



DOCENTES



Antonio Martín Lacalle

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.
Máster en Administración y Dirección de Empresas por Instituto de Empresa. Actualmente: Consultor/Formador de ESIC, Executive Education.

Profesor de las asignaturas de «Operativa de Comercio Exterior» y de «Medios Tradicionales de Comercialización Internacional» en los siguientes máster: Máster Internacional en Promoción de Comercio Exterior (ADE-Excal) 2008-2020 profesor de la asignatura de Pricing del Master en Gestión Comercial y Marketing 2020 (GESCO) ESIC. Profesor de la asignatura de Pricing, Herramientas para la toma de decisiones en el Programa Superior Product Manager 2015-2020 ESIC. Profesor de la asignatura de Previsión de Ventas y Distribución en el Programa Superior de Ventas 2018-2020 ESIC. Profesor de Dirección Comercial en European Business Factory

Anteriormente: Director Comercial y Director Internacional en Fuentecapala, S.A. Director de Marketing en AZ España, S.A. Assistant Director Comercial en Subastauto España, S.A. Ha realizado formación in Company para: Fundosa, Consulting Social, Grupo ONCE, Hidral, S.A., Instituto de la Mujer, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Torre Confecciones, S.A., Asociación Nupcial Puerta de Europa, Naturalcom, S.L., CEIM, Consorcio Escuela de Joyería de Córdoba, Universidad Politécnica de Madrid, Fundación Escuela de Negocios de Asturias. Responsable de las Asistencias Técnicas realizadas a Emprendedores de Fundosa- ONCE, desde 2011-actualmente.



Propuesta económica

La propuesta económica para el desarrollo y ejecución del programa (136 horas) es de 2.350 € por asociado y 3.350€ para no asociados.

¿Qué incluye?

- Materiales en formato PDF de cada módulo formativo
 - Docentes y facilitadores EBF con más de 20 años de experiencia
 - Emisión de certificados de asistencia
-
- Todos los precios se expresan en euros
 - La formación podrá bonificarse por FUNDAE
 - Operación exenta de IVA en virtud de lo dispuesto en el art. 20.1.9. de la Ley 37/1992, del 28 de diciembre, del Impuesto sobre el valor añadido.

#beunexpected

Parque
Empresarial
de
Don Benito



EBF