

Creamos Líderes Globales

capaces de afrontar los mayores retos





Oficinas Internacionales

ARGENTINA, Buenos Aires

Federico Paviolo > Argentina@ie.edu

BRASIL, Sao Paulo

Newton Campos > Brasil@ie.edu

COLOMBIA, AMERICA CENTRAL, Bogotá

Patricia Salgar > Colombia@ie.edu / Centroamerica@ie.edu

CHILE, Santiago de Chile

Mauricio Yury > Chile@ie.edu

CHINA, Shanghai

Estela Ye > China@ie.edu

ECUADOR, Quito

Alexandra Pérez > Ecuador@ie.edu

EMIRATOS ÁRABES, Dubai y Qatar

Arturo Manso > UAE-Qatar@ie.edu

INDIA, Mumbai

Karan Gupta > India@ie.edu

ITALIA, Roma

Sergio Negri > Italia@ie.edu

JAPON, Tokyo

Harumi Hotta > Japan@ie.edu

MEXICO, México D.F.

Alvaro Sánchez > Mexico@ie.edu

PERU, Lima

Bruno Garro > Peru@ie.edu

PORTUGAL, Lisboa

Ines Holtreman > Portugal@ie.edu

RUSIA, Moscú

Stepan Kuznetsov > Russia@ie.edu

SINGAPUR, Singapur

Dirk Hopfl > Dirk.Hopfl@ie.edu

USA, Nueva York

Boris Nowalski > usa@ie.edu

USA, Miami

Guillermo Montes > gmontes@ie.edu

USA, Los Angeles

Jean-Marie Winikates > jmwinikates@ie.edu

VENEZUELA, Caracas

Raoul Benaim > Venezuela@ie.edu

www.execed.ie.edu

Índice

04	01 Executive Education at IE Business School
07	02 Calendario
11	03 International Programs
20	04 Programas Abiertos
22	Estrategia y Liderazgo
23	Finanzas y Creación de Valor
29	Recursos Humanos y Habilidades
33	Marketing y Relaciones con Clientes
39	Operaciones y Procesos
42	Tecnologías y Sistemas de Información
43	Sectoriales
45	05 Programas de Alta Dirección
52	06 Programas Online
54	07 Formación In-company
56	08 Programas Master
58	09 Desarrollo Corporativo
60	10 IE Law School: Executive Education
71	11 Contacto





Executive Education at IE Business School



www.ie.edu

IE es una institución internacional dedicada a la formación de la élite empresarial con enfoque global, carácter emprendedor y espíritu humanista. IE cuenta con un Claustro integrado por más de 500 profesores que, actualmente, imparten clases a alumnos de 80 países en titulaciones universitarias —a través de IE Universidad—, programas master, de doctorado y formación a ejecutivos desde el área de Executive Education. La plataforma de Antiguos Alumnos de IE está presente en más de 100 países. IE promueve la investigación y la enseñanza multidisciplinar e integrada, orientada siempre hacia el mercado donde sus alumnos utilizan metodologías innovadoras de aprendizaje combinado, online y presencial. IE se estructura alrededor de las siguientes escuelas:

- > **IE Business School**
- > **IE Law School**
- > **IE School of Arts & Humanities**
- > **IE School of Architecture**
- > **IE School of Communication**
- > **IE School of Psychology**
- > **IE School of Biology**

1 Executive Education at IE Business School

IE Business School

IE Business School, fundada en 1973, es una Escuela de Negocios internacional, orientada a formar emprendedores y directivos de empresa. Cuenta con un claustro académico multinacional involucrado en 10 áreas de conocimiento, una división de Executive Education, doce centros (redes de desarrollo, gestión y difusión de conocimiento) y dos cátedras (unidades de investigación).



María de Molina, 11. 28006 Madrid. Tel. + 34 91 568 96 00 www.ie.edu/business

Excelencia Académica

IE Business School ha demostrado su formal compromiso con los más altos estándares de formación a través de sus más de 100 actividades académicas diferentes.

Nuestro compromiso con la excelencia ha sido reconocido por las tres organizaciones de acreditación internacional más prestigiosas, mediante un riguroso proceso de auditoría externa: AMBA (Association of MBAs), AACSB International (The Association to Advance Collegiate Schools of Business) y EQUIS (European Quality Improvement Systems). IE Business School forma parte del pequeño porcentaje de Escuelas de Negocios que han sido totalmente reconocidas de forma simultánea por estas tres entidades acreditadoras.



Reconocimiento Internacional

Adicionalmente IE Business School es consistentemente reconocido por los rankings de la prensa internacional como una de las mejores Escuelas de Negocios del Mundo. Tanto los Masters como los programas de Executive Education de IE Business School aparecen siempre entre los veinte mejores del mundo y los cinco de Europa en medios como Financial Times, The Economist o Wall Street Journal.

FINANCIAL TIMES

European Business Schools Ranking, 1 de diciembre de 2008

4ª posición en Europa y 1ª posición en España

Executive Education, mayo de 2008

3ª posición en Europa y 5ª posición mundial

MBA Ranking, 26 de enero de 2009

3ª posición en Europa y 6ª posición mundial

Executive MBA Ranking, 27 de octubre de 2008

1ª posición en Europa y 5ª posición mundial

Economist

MBA Ranking, septiembre de 2008

16ª posición mundial

Distance Learning MBA Ranking, 23 de enero de 2008

5ª posición en Europa y 10ª posición mundial

América economía

MBA, septiembre de 2007

4ª posición en Europa y 9ª posición mundial

Forbes

Executive Education, noviembre 2008

14ª posición del mundo y 6ª de Europa

MBA ranking, agosto 2008

7ª posición mundial

THE WALL STREET JOURNAL

MBA ranking, septiembre 2007

2ª posición mundial

¿Por qué Executive Education en IE Business School?



En la División de Executive Education de IE Business School:

- > Formamos a los líderes del mundo empresarial.
- > Nos convertimos en el socio estratégico de las empresas para el desarrollo de sus directivos.
- > Nuestros foros reúnen a líderes de reconocido prestigio.
- > Acompañamos al directivo en toda su carrera profesional.
- > Evaluando sus competencias.
- > Facilitando asesoramiento y networks profesionales.
- > Preparándole para puestos de más responsabilidad.

La vocación de la Executive Education de IE Business School es la de convertirnos en socios de nuestras empresas clientes encargándonos vía partnership de todos los aspectos de la formación de sus cuadros ejecutivos, tales como la evaluación y asesoramiento individualizado de directivos, la confección de su Plan de Desarrollo y Sistema de Competencias y la creación de una completa cartera de programas formativos (por nivel organizativo, divisiones, funciones y emplazamiento).

El modelo de formación de nuestra Escuela impulsa el desarrollo profesional, personal e intelectual dentro de un marco global que refuerza la perspectiva internacional de los participantes.

Los programas que desarrollamos, abiertos y a medida de las empresas, tienen como objetivo proporcionar la mejor experiencia de aprendizaje, que se traduce en un impacto directo en la gestión empresarial.

Formamos a directivos de todos los sectores y áreas funcionales

Sector	porcentaje	Área Funcional	porcentaje
Asesoramiento Jurídico y Fiscal / Auditoría	3,85%	Compras	2,70%
Automoción	2,73%	Control de Gestión	7,25%
Banca / Seguros	14,10%	Dirección General / Estrategia	15,11%
Consultoría	3,82%	Finanzas	17,26%
Distribución y Retailing / Textil / Productos de Lujo / Cosmética	8,21%	Jurídico-Fiscal	4,55%
Entretenimiento / Media / Publicidad	3,13%	Operaciones y Procesos	6,75%
Farmacéutica / Bio-Tecnología / Salud	5,25%	Otros	21,36%
Inmobiliario / Arquitectura / Urbanismo	2,63%	Recursos Humanos / Habilidades	3,55%
ONGs / Instituciones Públicas / Organismos Internacionales	2,87%	Sistemas de Información	4,06%
Otros	27,11%	Ventas y Marketing	17,41%
Producción Industrial / Energía y Minas / Construcción	11,21%		
Telecomunicaciones / Nuevas Tecnologías / Informática	9,26%		
Transportes / Turismo, Ocio y Hostelería	5,83%		

Executive Education. IE Business School

Castellón de la Plana, 8. 28006 Madrid. Tel. +34 91 745 47 60.

www.execed.ie.edu execed@ie.edu



2 Calendario



Executive Education at IE Business School International Programs

					2009				2010							
www.execed.ie.edu/internationalprograms					SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	
Melissa Rodríguez Stam. Tel: +34 91 782 1715. melissa.rodriguez@ie.edu																
Programs	Place	Price	Duration													
12 IEP Consumer Marketing Strategy	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
12 IEP The Strategy and Tactics of Pricing	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
13 IEP Building Customer-Centric Organization	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
13 IEP Project-Driven Organizations	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
14 IEP Executive Negotiation Workshop	Madrid, Spain	4.700 €	4 days													
14 IEP Strategic Brand Management	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
15 IEP Cross-border Mergers and Acquisitions	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
15 IEP Innovative Leadership	Madrid, Spain	4.300 €	3 days													
16 IEP Key Account Management	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
16 IEP Marketing Strategy in Business Markets	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
17 IEP Leadership for Outstanding Performance	Madrid, Spain	4.300 €	3 days													
17 IEP China: An Inside View	Beijing, China	5.300 €	4 days													
18 IEP Corporate Finance	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													
18 IEP Decision Making in Uncertain Times	Madrid, Spain	4.300 €	3 days													
19 HPLP High Potential Leaders Program	Madrid, Spain	11.700 €	2 weeks													
19 IEP Mass Customization	Madrid, Spain	3.800 €	3 days													

Programas Abiertos

>Estrategia y Liderazgo

					2009				2010							
www.execed.ie.edu/programas_abiertos/estrategia					SEP	OCT	NOV	DEC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	
Raquel Gutiérrez. Tel: +34 91 782 1713. raquel.gutierrez@ie.edu																
Programa	Lugar	Precio	Duración													
22 PS Dirección en Responsabilidad Corporativa	Madrid	11.600 €	90 sesiones													
22 PS Dirección de Empresa Familiar	Madrid	11.600 €	80 sesiones													

>Finanzas y Creación de Valor

					2010											
www.execed.ie.edu/programas_abiertos/finanzas					SEP	OCT	NOV	DEC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	
Raquel Gutiérrez. Tel: +34 91 782 1713. raquel.gutierrez@ie.edu																
Programa	Lugar	Precio	Duración													
23 C Fusiones y Adquisiciones	Madrid	1.450 €	1 jornada completa													
23 S Mejores Prácticas en la elaboración y el Seguimiento del Presupuesto	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas													
23 PD Fundamentos Financieros para la Dirección	Madrid	2.700 €	4 jornadas completas													
24 S Credit Management: Cómo gestionar eficazmente el crédito a clientes	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas													
24 PS Financiaciones Estructuradas y Capital Riesgo	Madrid	1.600 €	100 sesiones													
24 S Consolidación de Grupos de Sociedades	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas													
25 PD Cash Management, Cash Pooling y Cash Flow	Madrid	2.450 €	3 jornadas completas													
25 PD Corporate Finance	Madrid	2.700 €	4 jornadas completas													
25 S Creación de valor en el área financiera y de control. Financial Business Intelligence	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas													
26 PD El Plan Financiero. Metodologías eficaces para ajustar los recursos financieros a los objetivos del Business Plan	Madrid	2.250 €	2 jornadas y media													
26 S Cómo reducir el gasto de viajes de empresa. Mejora de procesos y optimización de la cuenta de viajes	Madrid	1.600 €	1 jornada y media													
26 S La Titulación como solución financiera para las empresas en tiempos de crisis	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas													
27 S Valoración de Empresas y Creación de Valor	Madrid	2.450 €	3 jornadas completas													
27 S La Optimización del Cierre Financiero: Fast Close	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas													
27 PD Project Finance	Madrid	2.250 €	2 jornadas y media													
28 C Acciones y Herramientas para sobrevivir en tiempos de contracción económica.	Madrid	1.450 €	1 jornada completa													
28 S Reestructuraciones Empresariales	Madrid	1.600 €	1 jornada y media													

[illegible]

2 Calendario

Programas Abiertos

>Tecnología y Sistemas de la información

				2010										
www.execed.ie.edu/programas_abiertos/si-ti				SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL
Raquel Gutiérrez. Tel.: +34 91 782 1713. raquel.gutierrez@ie.edu														
Programa	Lugar	Precio	Duración											
42 PD Tecnologías y Sistemas de la Información: Retos, Tendencias y Mejores Prácticas: ITIL, COBIT Y Balanced Scorecard	Madrid	2.800 €	8 medias jornadas (tardes)											

>Sectoriales

				2009				2010						
www.execed.ie.edu/programas_abiertos/sectorial				SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL
Raquel Gutiérrez. Tel.: +34 91 782 1713. raquel.gutierrez@ie.edu														
Programa	Place	Price	Duration											
43 PS Dirección de Empresas del Automóvil	Madrid	11.600 €	98 sesiones											
43 PE Dirección de Empresas Inmobiliarias – RICS	Madrid	4.600 €	36 sesiones											
43 PS Dirección de Empresas Inmobiliarias	Madrid	11.600 €	150 sesiones											
44 S Financiación de Proyectos Audiovisuales	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas											
44 PD Dirección de Empresas Vitivinícolas	Madrid	3.450 €	4 jornadas completas y 4 mañanas											
44 S Gestión de Audiencias en Entidades Culturales	Madrid	1.850 €	2 jornadas completas											

Programas de Alta Dirección

				2009				2010						
www.topmanagement@ie.edu				SEP	OCT	NOV	DEC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL
Manuel Bermejo. Tel.: +34 91 782 1706. manuel.bermejo@ie.edu														
Programa	Lugar	Precio	Duración											
47 AD Senior Management Program	Madrid	16.900 €	9 semanas											
47 AD Global Senior Management Program	London/Madrid	€18,900	2 residential modules + 1 online module											
48 AD Advanced Management Program - Blendend Edition	Madrid/Online	€16,900	2 residential modules + 1 online module											
48 AD Advanced Management Program - Intensive Edition	Madrid, Spain	€16,900	5 days a week											
48 AD Advanced Management Program Regional	Navarra	16.900 €	1 día lectivo a la semana (jueves)											
	Canarias	16.900 €	1 día lectivo a la semana (viernes)											
	Galicia	16.900 €	1 día lectivo a la semana (martes)											
	Castilla y León	16.900 €	1 día lectivo a la semana (jueves)											
	País Vasco	16.900 €	1 día lectivo a la semana (viernes)											
	Zaragoza	16.900 €	1 día lectivo a la semana (jueves)											
49 AD Advanced Management Program Intensivo	Madrid	16.900 €	5 días lectivos a la semana											
49 AD Advanced Management Program Madrid	Madrid	16.900 €	1 día lectivo a la semana (viernes)											
50 AD Vision Management Program	Madrid	5.200 €	de miércoles a sábado											
50 AD Vision Management Program, English Edition	Madrid, Spain	€ 5,200	from Wednesday to Saturday											
51 AD Aula de Dirigentes	Madrid	Cuota	Durante todo el año											



Programas Master

IE Law School: Executive Education

[illegible]

3

International Programs

www.execed.ie.edu/internationalprogramas

IE Business School's **International Executive Programs** aim to develop the vision, skills and management capabilities required by Executives to meet the many and varied global challenges and opportunities facing business organizations today and in the future.

Our programs take place over two to five days and address a variety of topics such as strategy, leadership, marketing, finance, operations management and country specific issues, all of which provide strategic insight and deliver a global perspective.

Our international reputation attracts executives from virtually every continent, industry and functional area that have already demonstrated a level of great expertise in their fields of knowledge. At IE Business School they transform today's challenges into tomorrow's opportunities.

The Executive Education programs of IE Business School benefit from the multiple international collaboration agreements with other business management schools. One of the most notable among these is the SUMAQ Alliance, which is unique because it specializes in Executive Education, and includes among its partners IE Business School and the following Latin American schools.

- >FGV- EAESP (Brazil).
- >IESA (Venezuela).
- >INCAE (Central America).
- >EGADE -Tec Monterrey (Mexico).
- >Pont. Univ. Católica (Chile).
- >Univ. Los Andes (Colombia).
- >Univ. San Andrés (Argentina).

Not to forget the agreement IE Business School - Executive Education signed five years ago with the Chicago Graduate School of Business to jointly develop Senior Management Programs, such as the Global SMP.

«Building Winning Global Strategies was really a great experience for me. It was not only useful to participate in such a practical and enriching course, but also exciting to meet interesting executives coming from various professional fields and countries.»

>**Dimitris Tournis.** Titan Cement Athens

«I found the International Executive Program practical, thought provoking, very relevant and applicable. Overall an excellent program.»

>**Duncan McIver.** Unilever Spain

International Programs

Karen Hobbs

Tel.: + 34 91 782 17 15

Karen.Hobbs@ie.edu

Melissa Rodriguez Stam

Tel: +34 91 782 1719

Melissa.Rodriguez@ie.edu

3 International Programs

[IE
P]



Consumer Marketing Strategy

Getting the Best Results from your Marketing Efforts



Program Overview

Consumer Marketing Strategy is an intensive three-day international executive program designed to provide participants with cutting-edge theory and sound consumer marketing practice for competitive advantage. Participants will learn how to overcome all the marketing noise, identify attractive targets, design more competitive offerings that translate their company's marketing strategy into successful marketing tactics.

Who the program is designed for

This international executive program has been designed for a broad mix of marketing executives, from middle to upper-level marketing professionals, responsible for their organizations consumer products and services. The program will be of interest to consumer goods producers and distributors, marketing consultants, advertising agencies and wholesale and retail companies.

Duration **3 days** Dates **October 2009** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

[IE
P]



The Strategy and Tactics of Pricing

A Guide to Growing More Profitably



Program Overview

Pricing is one of the most important but least understood marketing decisions. Too often, managers treat pricing as a tactical problem in financial analysis or sales management. In fact, pricing products and services is a strategic problem that requires coordination of many functional areas. The ability to manage effective pricing strategies affects company's growth and profitability more quickly and directly than any other strategic decision. This program is designed to equip participants with the concepts, techniques, and latest thinking on assessing and formulating pricing strategies. The program covers a wide range of topics associated directly with the pricing of products and services.

The insights and frameworks presented during this program are intended to provide you with a comprehensive view of tactical pricing decisions. You will be expected to understand theoretical pricing concepts and, more importantly, apply them to a variety of marketing scenarios.

Who the program is designed for

This international executive program has been designed for business executives responsible for designing, evaluating, and implementing pricing strategies, as well as, for executives who must ensure the overall profitability of the firm in B2B, consumer, and service markets. In particular, mid- to senior-level executives in product development, marketing, or accounting and finance will benefit from this program.

Duration **3 days** Dates **October 2009** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**



3 International Programs



Building Customer-Centric Organizations

Outperform your competition in profitability



[IE
P]

Program Overview

Customer-centricity is increasingly becoming the key source of competitive advantage in today's global marketplace. Heightened competition is forcing business leaders to recognize that the new foundation for profitability is establishing loyal, long-term customer relationships; to conceive themselves not as a group of products, services, territories, or functions, but as a portfolio of customers; to know how profitable each of their customers or customer segments are, and to understand why; to continuously innovate in order to improve their customer value propositions. A company's ability to find, grow, and retain their clientele has increasingly become the key to success.

Building the Customer-Centric Organization is a challenging international executive program designed to help executives gain competitive advantage by achieving customer-centricity for better profitability. Participants will learn the latest tools and insights that will allow them to build their own winning customer-centric strategy and outperform their competition.

Who the program is designed for

This program has been designed for business executives who strive to transform their companies to be customer-driven organizations. The program equips participants from both marketing and non-marketing functions, as well as, B2C or B2B settings who require a solid understanding of how customer-centricity is best utilized to deliver profitability to their organizations.

Duration **3 days** Dates **October 2009 and March 2010** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**



Project-Driven Organizations

Creating strong capabilities for organizational change and transformation



[IE
P]

Program Overview

Today, more than ever before, executives are faced with an imperative need to successfully meet and lead change, and provide effective results for their organization's strategic objectives. In effect, these strategic objectives are achieved through the completion of hundreds of simultaneous projects which must ultimately improve organizational performance. For many, this improvement is without a doubt achieved by obtaining more value from these projects.

In this complex and changing business environment, the development of internal capabilities for project design, prioritization, implementation and leadership must be considered a critical factor for organizational success.

Project-Driven Organizations is an international executive program that combines the latest project management theories and practices. Our renowned academics in the field will inspire you with innovative thoughts and provide winning skills and valuable practices that are applicable to all types of project settings. Drawing on their combined knowledge, training, and real-world experiences, our faculty members will advise you while you develop, prioritize and lead your organization to extraordinary results.

Who the program is designed for

This program has been designed for senior executives and managers who must bring complex projects to successful completion with a minimum investment in time and resources. It provides key insights and practical solutions, which are directly applicable to your organization's operations processes and integration, and prepares participants to meet the challenges faced by their organizations today, and in the future.

Duration **3 days** Dates **October 2009 and March 2010** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

3 International Programs

[IE
P]



Executive Negotiation Workshop

From experienced to expert negotiator



Program Overview

Everybody negotiates continuously. Executives negotiate on a daily basis with superiors, colleagues and subordinates, potential partners and competitors, investors and board members, clients and suppliers, employees and labor unions. In this complex and changing business environment, where consensus and leadership prevail over authority, acquiring excellent negotiation skills is essential to succeed.

IE Business School's *Executive Negotiation Workshop* combines the latest and most effective negotiation theories and practices. Our renowned academics in the field will inspire you with innovative thoughts and provide winning skills and valuable practices that are applicable to all types of negotiation settings. Drawing on their combined knowledge, training, and real-world experiences, both faculty members will advise you while you prepare and conduct simulated negotiations, from small to large, internal to external, bi-lateral to multi-lateral, daily to extraordinary.

Who the program is designed for

This workshop has been designed to sharpen the experienced negotiator's practical skills and deepen his or her theoretical knowledge. The program attracts a highly diverse and qualified audience that spans a wide range of business titles and functions. The resulting input allows participants to build upon the experience and expertise of one another.

Duration **4 days** Dates **October 2009 and April 2010** Location **Madrid, Spain**
Fee **€4,700** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

[IE
P]



Strategic Brand Management

Leveraging Brands to Drive Business Growth



Program Overview

Strategic Brand Management provides participants with the latest practices and cutting-edge strategic insights to help them build and manage strong, successful brands in today's highly competitive global business environment.

This demanding three-day international executive program combines the latest brand management theories and tools with a wide range of up-to date relevant case studies to help course participants quickly grasp new branding concepts and make them immediately applicable to their professional contexts.

The faculty's unique consulting, business and teaching expertise makes Strategic Brand Management a highly effective program, tailored for Senior Managers searching for strategic, yet pragmatic approaches to improve the performance of their organization's brands

Who the program is designed for

This program has been designed for executives who are responsible for the success of their organizations' brand management strategy. It will, therefore, be of great interest to Senior Managers and Strategy Directors. However, this program will also be of high relevance to those executives who would like to gain an understanding of winning brand management strategies. The program content is also relevant to a wide spectrum of product and service industries.

Duration **3 days** Dates **November 2009** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

3 International Programs



Cross-border Mergers and Acquisitions

Getting Them Right



[IE
P]

Program Overview

Merger and Acquisition dealings have reached unprecedented levels over the past few years. For many companies, Mergers and Acquisitions (M&A) are the key element to growth, maximizing shareholder value and creating sustainable competitive advantage. Yet it is widely acknowledged that the risks involved in M&As are high and the failure rates intimidating.

The complexity of M&A transactions often makes it difficult to assess all risk exposures and liabilities. A lack of understanding of the acquired business, the failure to cover all issues during the negotiation process, differing cultures and corporate governance, incompatible forms of business conduct, management styles and financial practices are just a few of the numerous challenges awaiting executives.

Cross-Border Mergers and Acquisitions is a three-day intensive executive program that examines all of the major components of Mergers and Acquisitions: successful strategic target selection, in-depth financial valuation and effective deal negotiation. Participants will gain innovative insight into the best practices in successful global mergers while responding more quickly and effectively to the challenges presented to them during this complex process.

Who the program is designed for

This international executive program has been designed for executives from a wide range of management specialties, professions, and industries who are currently executing or planning to execute an M&A or who are service providers to companies in need of reconstruction.

Duration **3 days** Dates **November 2009 and May 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**



Innovative Leadership

Winning Skills for You and Your Team



[IE
P]

Program Overview

Fast-evolving markets and heightened competition are the norms in today's global economy, where very few companies and their results stand out. This competitive advantage often results not from the most ingenious product design, the best marketing strategy, or state-of-the-art production technology, but rather from the effective leadership of a company. While many organizations recognize the importance of managing their work force effectively, it is alarming how often firms and managers fail to do so.

Under these circumstances, teams are the principal axis around which most processes pivot. Therefore, the success of an executive lies in his or her capacity to develop and lead himself and his team effectively.

Innovative Leadership is a challenging three-day international executive program that focuses on how to identify the roles that a successful global leader plays and how to maximize them.

Who the program is designed for

Innovative Leadership has been designed for executives who want to improve their leadership ability with new innovative skills.

The program will be of interest to business executives and is particularly targeted at:

- > Senior managers who are making the transition from a defined and structured environment to one where there is greater emphasis on interrelations and team work.
- > Divisional and functional managers who want to improve their performance and become better leaders in a global environment.
- > Managers dealing with partners, suppliers, customers and employees.
- > Empowered business leaders looking to improve their capabilities of making better critical decisions.
- > Executives who are willing to gain essential practical skills, learn about leadership and motivation, manage their network efficiently and open their minds to new leadership styles.

Duration **3 days** Dates **November 2009 and April 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€4,300** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

3 International Programs

[IE
P]



Key Account Management

Developing Key Account Management Best Practices



Program Overview

In an environment where markets become more competitive, products and services are rapidly commoditizing, and customers are increasingly savvier and more demanding, the role of the Key Account Manager becomes more relevant and challenging than ever. In today's competitive and demanding markets, executives should gain a deeper understanding of their customer's needs and therefore, should be able to anticipate potential competitive responses to their actions, and provide plausible and profitable solutions. This program is designed to equip account managers with the new tools and techniques to help them successfully manage their key account relationships.

Key Account Management is an intensive three-day program that will provide its participants with cutting-edge frameworks, perspectives and techniques to develop and manage value based customer strategies in order to gain a deeper understanding of the whole process of Key Account Management.

Who the program is designed for

This program has been designed for executives having direct implications in their firms' marketing and sales responsibilities. The program will also be of interest to professionals, such as Strategic Directors, Purchasing Managers, Distribution Managers, Business Development Directors and Senior Consultants, among others.

Duration **3 days** Dates **November 2009 and April 2010** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

[IE
P]



Marketing Strategy in Business Markets

Transforming your Marketing Strategy into Winning Marketing Tactics



Program Overview

In today's competitive and demanding business-to-business markets, executives responsible for marketing their firm's industrial goods and services must successfully anticipate potential competitive responses to their actions, while defining a marketing strategy that attracts and maintains their most profitable clientele. In a global business-to-business marketplace, this is the challenging but crucial task at hand.

Marketing Strategy in Business Markets is a challenging three-day program that provides participants with cutting-edge frameworks, perspectives and techniques to manage their product and service offerings in the non-consumer marketplace. The program focuses on the global business-to-business market, meeting the challenges presented to contemporary marketers across a broad spectrum of industries. By encouraging participants to anticipate potential competitive responses to their actions, this program will help you develop effective marketing strategies for the long-term and generate marketing tactics on four levels: markets, customers, segments, and technology.

Who the program is designed for

Marketing Strategies in Business Markets has been designed for mid- and senior-level managers having direct implications in their firms' marketing and sales responsibilities. The program will also be of interest to those professionals needing an understanding of business marketing, such as Strategic Directors, Purchasing Managers, Distribution Managers, Business Development Directors and Senior Consultants among others.

Duration **3 days** Dates **November 2009 and April 2010** Location **Madrid, Spain**
Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

3 International Programs



Leadership for Outstanding Performance

Maximize your Leadership Capabilities



[IE
P]

Program Overview

Executives worldwide have to focus on growth, results and improving customer relationships. To achieve these objectives, corporations need to develop high-quality leaders who can manage teams efficiently and who can build new company capabilities.

Leadership has grown in importance thanks to the fast pace of change in combination with increased global competition and a growing focus on the customer. In today's grow-or-die marketplace, having the right leadership style is crucial for an organisation's success.

Today's leaders are expected to be excellent strategists, great communicators, and much more. They must inspire others to exceptional performance and understand and maximize their own experiences and expertise. This program enables participants to confidently and positively respond to the most powerful question they face: Why should anyone be led by you?

Leadership for Outstanding Performance is a challenging three-day international executive program that explores the fundamentals and dynamics of leadership and performance.

Who the program is designed for

If you are a leader, or aspire to lead a team, would like to reconnect with the essence of leadership, to improve your understanding of how you lead, and / or to enhance your performance as a leader, *Leadership for Outstanding Performance* provides a compelling and highly productive powerful personal experience.

Newly promoted managers early in their careers, along with those with more experience will benefit from this program that highlights on the essence of leadership development.

Duration **3 days** Dates **February 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€4,300** Contact **Melissa.Rodriguez@ie.edu**



China: An Inside View

Accelerate your business success



[IE
P]

Program Overview

The rise of China has been regarded as a transformation whose significance may only be matched by the industrial revolution in the UK, during the 18th and 19th centuries or in the US, during the 19th and 20th centuries. Boasting 1.3 billion potential customers and, annually quadrupling per-capita income, China is the fastest growing market on the planet. With hundreds of millions of skilled workers eager to accept low wages, China is Asia's manufacturing center and an important global player.

China's strong economic growth and increasing foreign investment over the past two decades indicate that many companies have already succeeded in the country, taking advantage of both market and cost-saving opportunities.

International firms typically view an involvement in China as crucial to their global business success. Nonetheless, doing business in China can be difficult. Experienced multinationals have long been aware of the challenges, summed up by the Chinese proverb that states "In China everything is possible, but nothing is easy."

China: An Inside View is a four-day executive program which provides its participants with a first-hand view of China's unique business context. The academic sessions are led by faculty members from both IE Business School and Cheung Kong Graduate School of Business (CKGSB). The program combines in-depth lectures on China-specific business topics taught by prominent experts, as well as, industry exploration projects, company visits and cultural events.

Who the program is designed for

This international executive program has been designed for executives who are interested in initiating business in China or who are seeking to improve their current business relationships in the country. Participants will receive an overview of the political, legal, social, and above all, business contexts in China. Participants include CEOs, managing directors, general managers, chief representatives, country heads, functional directors, and international business development managers among others.

Duration **4 days** Dates **March 2010** Location **Beijing, China**

Fee **€5,300** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

3 International Programs

[IE
P]



Corporate Finance

Connect your Financial Activity to your Strategic Goals



Program Overview

Finance professionals face increasingly complex tasks in today's fast-paced business environment. To succeed they have to understand a wide range of corporate finance tools and learn how to apply them effectively. Throughout this program participants will be confronted with a series of real-life business case studies drawn from various industries and countries which feature a wide array of financial decisions.

Corporate Finance is a three-day intensive international executive program designed to help executives guide the corporate strategic trajectory with a balanced view of business. This program offers tools and techniques to implement strategy, achieve breakthrough performance, enhance customer relationships, manage risk, and sustain competitive advantage. Participants will learn to feel comfortable communicating about financial matters and contribute to strategic decisions through a deeper understanding of finance, applying these ideas in an international context.

Who the program is designed for

Corporate Finance is ideal for anyone seeking a solid understanding of the key concepts behind modern financial decision-making.

Corporate Finance is appropriate for, but not limited to:

- > CEOs.
- > Senior Corporate Executives.
- > Managing Director.
- > Financial Directors.
- > Business Strategy Directors.
- > Business Analysts.
- > Finance and Strategy Consultants.
- > Investment Bankers.
- > Legal Advisors.
- > Accountants.
- > Controllers.

Duration **3 days** Dates **March 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

[IE
P]



Decision Making in Uncertain Times

Minimize Risk and Uncertainty



Program Overview

In today's competitive business climate, it is imperative that executives know how to make key decisions quickly and decisively. Strategic decisions often entail considerable risks and can have long-range implications for the organization. Generally, the impact of a decision made today takes place in a future environment.

In this program, participants will learn how to apply formal decision-making processes in order to reduce risk and choose the best course of action for their organization. They will learn methods and techniques for making critical decisions in a challenging environment with limited time and resources. This course focuses on how to maximize available assets, identify risks and obstacles, and gather the necessary data for an informed decision-making process.

Who the program is designed for

This program is a priority for executives, managers, and team leaders responsible for their organizations' strategic and operational decisions and who are seeking to develop strategic decision-making skills.

Duration **3 days** Dates **May 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€4,300** Contact **Melissa.rodriquez@ie.edu**

3 International Programs

High Potential Leaders Program



[HP
LP]

Program Overview

High-Potential Leaders Program (HPLP) is a unique international learning experience that aims to prepare talented young professionals for the next step in their career development path. This program provides participants with the knowledge and frameworks needed to create value within their organizations by presenting them a global overview of critical business fundamentals, and successfully face higher levels of management responsibilities in the near future.

HPLP has specifically been designed to teach participants to be more effective leaders and team players in today's highly competitive global business environment. During the program, participants will meet other talented professionals from different industries, cultures and organizational backgrounds, providing a valuable learning tool to manage professional relationships in a multi-cultural and diverse working environment.

The program is structured in two separate in-class modules and one back-at-the office module during which program participants will apply the acquired know-how directly to their organizations by developing a real-life corporate business plan. The topic of the business plan will need to be agreed upon and supervised by their superiors, and program faculty.

Who the program is designed for

Candidates for the *HPLP* are executives who are in the early stages of their careers and have, or are about to take on, more responsibility within their organization. They have been recognized by their companies as high-potential individuals who are driven to succeed.

Candidates must have a minimum of 3 years of relevant working experience. In *HPLP* they will embark in a journey of greater self-awareness, effective decision-making and strategic understanding.

Duration **2 weeks** Dates **May 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€11,700** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**



Mass Customization



[IE
P]

Turning heterogeneous customers into a source of profitability

Program Overview

Today's pressing global economic crisis is putting efficiency and cost-cutting back on the agenda of executives and entrepreneurs worldwide. Yet, cost cuts should not be blindly pursued at the risk of damaging the long-term strategy and value proposition of an organization. Firms pursuing differentiation strategies do not have to turn themselves into cost leaders; what they must be able to do is offer better, cheaper and simpler differentiation through the creation of a unique portfolio of products and services for each of their customers or groups of customers.

Mass Customization is an innovative, ground-breaking international program designed to help executives gain competitive advantage by learning how to turn heterogeneities across their customer base into a source of profits. Participants will gain a holistic understanding of the various capabilities – both organizational and individual – that their companies will have to develop in order to recognize and exploit heterogeneous customer needs. The program emphasizes a cross-functional approach and covers issues such as organization design, CRM capabilities, and organizational change.

Who the program is designed for

This program has been designed for senior executives and managers (general managers as well as marketing, operations, R&D and functional directors) who are concerned with creating value and profitability within their organizations. The program combines ground-breaking tools with practical solutions, and provides participants with an eye-opening understanding of Mass Customization as a broadly applicable entrepreneurial opportunity for their companies.

Duration **3 days** Dates **May 2010** Location **Madrid, Spain**

Fee **€3,800** Contact **Karen.Hobbs@ie.edu**

4 Programas Abiertos

www.execed.ie.edu/programas_abiertos

Los Programas Abiertos completan la oferta de Masters de IE Business School poniendo mayor foco en cuestiones puntuales; cubren todas las áreas funcionales y sectores y tienen como objetivo transmitir a los participantes unos conocimientos destinados a generar un espíritu de creación de valor, buscando siempre el perfeccionamiento de sus habilidades y la mejora de su visión estratégica de la empresa.

«Haber tenido la oportunidad de realizar este programa ha resultado decisivo en la manera de enfocar mi trabajo. A lo largo del curso he compartido dudas, conocimientos y mucho trabajo con alumnos extraordinarios y profesores de altísimo nivel, pero sobre todo aprendiendo a contemplar el mundo audiovisual en toda su dimensión, no sólo desde la particular perspectiva de un sector determinado, sino desde la de todos los actores y áreas que lo conforman.»

>Verónica Díez Dibos

Jefe de Operaciones y Presentación de Cartoon Network, Turner Broadcasting System España, AOL Time Warner. Participante en los Programas Abiertos de IE Business School. (Antigua Alumna del Programa Superior de Dirección de Empresas Audiovisuales).

«Ha satisfecho plenamente mis expectativas. Excelente estructuración, explicación, contenido y nivel ponente.»

>Gonzalo Ávila Lizeranzu

FERROVIAL. Participante en los Programas Abiertos de IE Business School (Project Finance).

Programas Abiertos

Elena Escagedo
Tel. +34 91 782 17 00
elena.escagedo@ie.edu



4 Programas Abiertos

La duración en el tiempo de los diferentes Programas Abiertos es muy variable, distinguiéndose las siguientes categorías de productos:



Programas Superiores [PS]

Se caracterizan por su orientación sectorial y/o funcional, siendo los programas de mayor duración (entre 7 y 9 meses). Se dirigen a personas que quieren desarrollar su carrera profesional dentro de un sector/función concretos o bien que estando ya en este sector/función quieren consolidarse y profundizar en el mismo añadiendo conocimientos de gestión y/o técnicos que les ayuden a acceder a puestos de mayor responsabilidad.

Los Programas Superiores siguen tanto la metodología como la estructura de los Programas Master de IE Business School, teniendo que superar los candidatos un proceso de selección para poder realizarlos.

Programas Avanzados [PA]

Dirigidos a profesionales que, ocupando posiciones de responsabilidad, necesitan profundizar en algún área o actualizarse en alguna herramienta necesaria para el desempeño de su labor profesional. Son programas donde se pueden exigir determinados requisitos para participar: años de experiencia, nivel de responsabilidad, etc... con el objeto de crear grupos homogéneos para conseguir la participación activa y el intercambio de opiniones y experiencias entre los asistentes.

Programas de Desarrollo [PD]

Los Programas de Desarrollo están dirigidos tanto a la Alta Dirección como a directivos que están comenzando su andadura profesional y cubren todas las áreas. Estos programas se orientan al aprendizaje continuo y la actualización de conocimientos partiendo de un enfoque global. Su duración varía dependiendo del área y de la profundidad exigida por el tema a tratar.

Seminarios [S]

Programas de corta duración donde a lo largo de dos o tres días se sumerge a los participantes en un aspecto muy concreto de su actividad profesional. Las materias objeto de Seminarios suelen ser novedosas, muy puntuales y de máxima actualidad. El perfil de los asistentes se caracteriza por ser directivos, generalmente ocupando puestos de responsabilidad, que necesitan ponerse al día de forma rápida.

Conferencias, Jornadas y Foros [C], [J] y [F]

Nuestras Conferencias y Jornadas están diseñadas para satisfacer las más exigentes demandas de información que requiere el directivo y el profesional. Una excelente combinación del mundo académico y del mundo empresarial que se concreta en programas estudiados, bien estructurados y coherentes que tienen por fin ofrecer la máxima información en el menor período de tiempo. Asimismo, con la intención de satisfacer no sólo la demanda de información sino también de reunión entre los profesionales de un sector, el área de Executive Education planifica una serie de Encuentros o Foros Sectoriales de carácter anual que favorezcan un debate serio y enriquecedor.

Programas Abiertos por perfil



4 Programas Abiertos >Estrategia y Liderazgo

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/estrategia

[PS]



Dirección en Responsabilidad Corporativa. 5ª edición



Objetivos del Programa

El *Programa Superior en Responsabilidad Corporativa* tiene como objetivo fundamental el ofrecer una visión renovada sobre la empresa global analizando los diferentes factores que están influyendo en la forma de gestionarla, tales como la globalización, las nuevas tecnologías, las economías emergentes en países de la base de la pirámide y la deslocalización para dar respuesta a la demanda de prácticas responsables por parte de todos los stakeholders de las empresas en la actualidad.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Octubre 2009 a Abril de 2010** Duración **90 sesiones de una hora y media cada una, se imparte los viernes de 9.00 a 19.00h**

Precio **11.600€** Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu

[PS]



Dirección de Empresa Familiar. 8ª edición



Objetivos del Programa

El *Programa Superior de Dirección de Empresa Familiar* es una iniciativa diseñada para complementar la formación de profesionales ligados a la dirección de empresas familiares y que quieran compartir una visión moderna de la empresa familiar que les ayude a la toma de decisiones en un contexto guiado por la excelencia en la gestión y el espíritu emprendedor.

A quién va dirigido

- > Fundadores de empresas familiares.
- > Continuadores, esto es, miembros de posteriores generaciones de la empresa familiar que opten por la continuidad y competitividad de la empresa.
- > Otros profesionales vinculados a la dirección de empresas familiares.
- > Consultores y Abogados.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Noviembre 2009 a Mayo 2010**

Duración **80 sesiones de hora y media cada una, se imparte el lunes y el martes de una semana de cada mes**

Precio **11.600€** Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu

«Me ha resultado muy interesante y útil para el futuro.»

Juan Andrés Arjona

SODERCAN.

Sistemas de costes y control de gestión.



4 Programas Abiertos > Finanzas y Creación de Valor

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/finanzas



Fusiones y Adquisiciones



[C]

Contenido del programa

El programa está específicamente diseñado para proporcionar a directivos del sector financiero conocimientos que les permitan entender cómo se practican y desarrollan las fusiones entre empresas.

A quién va dirigido

Este programa está dirigido a directivos, tanto del Área Financiera como a aquellos ajenos a esta, que tengan la necesidad de entender claramente las variables que habitualmente preocupan a la Dirección Financiera y la razón de dicha preocupación.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre 2009** Duración **1 jornada completa**

Precio **1.450€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Mejores Prácticas en la Elaboración y el Seguimiento del Presupuesto



[S]

Contenido del programa

Aunque el contenido de un Presupuesto representa la expresión cuantitativa y cualitativa de los objetivos de una entidad, el proceso de su elaboración y su seguimiento posterior siguen siendo retos importantes. Los objetivos de este Seminario incluyen la definición de un marco que permite la elaboración de un Presupuesto de forma rápida, eficiente y alineada con la planificación estratégica de la empresa.

A quién va dirigido

Directores Generales, Directores de Sistemas, Directores Financieros, Directores de Administración, Consultores Tecnológicos y de Negocio, Responsables de Compra, Controllers.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre 2009** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Fundamentos Financieros para la Dirección



[PD]

Contenido del programa

El programa está específicamente diseñado para proporcionar a directivos, en especial a los que son ajenos al área de Finanzas, un cuerpo de conocimientos sólido que les permita entender cómo se practica actualmente la función financiera en las empresas más innovadoras.

A quién va dirigido

Este programa está dirigido a directivos, tanto del Área Financiera como a aquellos ajenos a esta, que tengan la necesidad de entender claramente las variables que habitualmente preocupan a la Dirección Financiera y la razón de dicha preocupación.

Fechas y lugar **1ª Edición, Madrid, Octubre de 2009 / 2ª Edición, Madrid, Abril de 2010**

Duración **4 jornadas completas** Precio **2.700€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

«Para una gestión global del patrimonio y la correcta distribución estratégica de activos, es necesaria una visión integrada de los mercados. Para ello, el Programa Superior en Gestión de Carteras es completo y sobre todo útil. El equipo profesional y humano permite obtener los conocimientos necesarios para una aplicación inmediata en el día a día, completando las áreas que se puedan tener más olvidadas, y permitiendo profundizar en las más desarrolladas.»

Iván Dolz

Analista GBS Finanzas

Programa Superior de Gestión de Carteras

4 Programas Abiertos > Finanzas y Creación de Valor

[S]



Credit Management: Cómo gestionar eficazmente el crédito a clientes



Contenido del programa

El objetivo principal de este programa es establecer correctamente la idea de riesgo de clientes y el planteamiento de las técnicas para su gestión.

El plazo de pago para clientes es un elemento de gestión comercial y puede permitir, al aumentar, un incremento del volumen de ventas con el consiguiente aumento del beneficio, pero incorpora costes e incremento del riesgo en la empresa, por la incertidumbre existente con respecto al cobro.

A quién va dirigido

Entre otros va dirigido a Directores Generales, Directores Financieros, Jefes de Riesgo, Analistas, Especialistas en Credit Scoring, Controllers, Consultores, Auditores y Asesores Jurídicos de Empresa.

Fechas y lugar **Madrid, Noviembre de 2009** Duración **2 jornadas completas** Precio **1.850€**

Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[PS]



Financiaciones Estructuradas y Capital Riesgo. 4ª edición



Objetivos y beneficios del programa

Este programa está diseñado para los profesionales dedicados a las finanzas corporativas que deseen ampliar su formación. Es un programa que abarca diferentes disciplinas financieras, empezando por la valoración financiera y de empresas, pasando posteriormente por la gestión de los mercados de capitales, incidiendo especialmente en el mundo de las fusiones y adquisiciones y terminando en el amplio e interesante funcionamiento del capital riesgo.

A quién va dirigido

El Programa va dirigido entre otros a Secretarios Generales, Directores Generales, Directores Financieros, Controllers, Consultores y Auditores de empresa, Asesores Jurídicos y, en general, profesionales cuyas tareas tengan relación con el ámbito de las finanzas corporativas.

Por su contenido está especialmente indicado para ejecutivos de banca, gestores de capital riesgo o brokers en mercados de capitales, pero también por su diversidad es de especial interés para todo aquel que esté inmerso en operaciones financieras sea cual sea su dimensión, tanto desde la vertiente de la valoración, como de la pura gestión de las mismas, es decir, en general para todos aquellos que quieran profundizar en el amplio e interesante mundo de las finanzas y sus mercados.

Fechas y lugar **Madrid, Noviembre de 2009 a Mayo de 2010**

Duración **100 sesiones de una hora y media cada una, se imparte los viernes de 18.30 a 22.00h y los sábados de 9.00 a 14.00h** Precio **11.600€**

Contacto **carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu**

[S]



Consolidación de grupos y sociedades



Aspectos financieros y fiscales. Aplicación de las normas nacionales e internacionales

Contenido del programa

En este programa se analiza la operativa de la consolidación de grupos y los beneficios fiscales y de gestión financiera que aporta, así como la adaptación de la nueva normativa internacional a los grupos de empresas de forma que el asistente adquiera una formación específica en ese campo.

A quién va dirigido

El programa está especialmente dirigido a los directivos y ejecutivos de las áreas Financiera, Contable, de Administración y de Control de grupos de empresas, públicas o privadas, así como a consultores y fiscalistas independientes, asesores jurídicos y auditores, entre otros.

Fechas y lugar **1ª Edición, Madrid, Noviembre de 2009 / 2ª Edición, Madrid, Mayo de 2010**

Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Finanzas y Creación de Valor



Cash Management, Cash Pooling y Cash Flow



[PD]

La gestión eficaz de la viabilidad financiera

Contenido del programa

El proceso de la gestión de tesorería. Cómo diseñar operaciones. La posición de riesgo de la empresa y qué actitud se debe asumir ante ella. Cuáles son las alternativas de financiación que más se adecuan. Cuáles son los instrumentos de cobertura del riesgo más idóneos. Y cómo funcionan los mercados en los que se contratan.

A quién va dirigido

El programa es de interés para todos los profesionales que trabajan en el área financiera, administrativa y contable de la empresa y de todos ellos en especial para los que desempeñan sus funciones en la gestión de la tesorería.

Fechas y lugar **Madrid, Febrero de 2010** Duración **3 jornadas completas**

Precio **2.450€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Corporate Finance



[PD]

Cómo enfocar en un entorno de crisis la actividad financiera de las empresas

Contenido del programa

Conseguir una coherencia entre la actividad financiera de la empresa, las decisiones de inversión, financiación y dividendos, y la estrategia de la misma. Se contemplará el equilibrio entre los objetivos de la empresa, la estrategia diseñada para alcanzarlos, las inversiones que necesariamente se deducen de lo anterior y las posibilidades de financiar esas inversiones.

A quién va dirigido

Secretarios Generales, Directores Generales, Directores Financieros, Controllers, Consultores y Auditores de empresa, Asesores Jurídicos y, en general, profesionales que tengan relación con el ámbito financiero.

Fechas y lugar **Madrid, Febrero de 2010** Duración del programa **4 jornadas completas**

Precio **2.700€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Creación de valor en el Área Financiera y de Control



[S]

Financial Business Intelligence

Contenido del programa

Este Seminario es un producto de formación de alto nivel diseñado y desarrollado para complementar el proceso de formación continuado de los profesionales que desempeñan su labor en el área de finanzas y de control de gestión, campos con gran impacto en la empresa.

Las funciones de los Departamentos Financieros han cambiado drásticamente en los últimos tiempos. Se han expandido desde la mera gestión de las transacciones financieras, hasta jugar un papel clave en la búsqueda de nuevas prácticas que promuevan mayor rentabilidad y eficiencia garantizando la creación de valor para el accionista y convirtiéndose en un agente de cambio y un socio del negocio capaz de moverse competentemente con la tecnología de última generación.

A quién va dirigido

El Seminario va dirigido a Directivos y Ejecutivos en general y a los profesionales del Área Financiera y Control en particular, interesados en poner en práctica una gestión financiera eficiente.

En concreto se dirige a: Directores Generales, Directores y Responsables Financieros, Directores y Responsables de Control de Gestión, Directores y Responsables de Contabilidad, Consultores y Auditores.

Fechas y lugar **Madrid, Febrero 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Finanzas y Creación de Valor

[PD]



El Plan Financiero



Metodologías eficaces para ajustar los recursos financieros a los objetivos del Business Plan

Contenido del programa

Las variables financieras elementales. La viabilidad y la rentabilidad. Analizar y gestionar la viabilidad financiera. Cómo hacer frente a las devoluciones de la deuda y qué coste tiene para los accionistas. Medir la creación de valor. Gestionar las hojas de cálculo elementales. Equity cash-flow versus free-cash-flow.

A quién va dirigido

Directores Financieros, Directores de Planificación Estratégica, Ejecutivos del área de Finanzas, Directores de Contabilidad, Controllers, Directores de Organización y Directores de Unidades de Negocio autónomas en sus presupuestos.

Fechas y lugar **Madrid, Febrero 2010** Duración **2 jornadas completas y media jornada de tarde**

Precio **2.250€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Cómo reducir el gasto en viajes de empresa



Mejora de procesos y optimización de la cuenta de viajes

Contenido del programa

La finalidad de este programa es precisamente ofrecer a los asistentes las claves a tener en cuenta en su relación con las agencias de viajes, así como la manera óptima de aplicar mejoras en sus procesos internos de gestión, con el fin de conseguir una reducción de gastos que les permita optimizar la cuenta de desplazamientos.

Se ofrecerán asimismo las claves para mejorar la negociación de tarifas, a través del análisis de la relación comercial a tres bandas entre proveedores, agencias de viajes y empresas.

A quién va dirigido

- > Directores Financieros.
- > Controllers.
- > Directores y Responsables de Administración.
- > Directores y Responsables de Compras.
- > Directores de Recursos Humanos.
- > Travel Managers.

Fechas y lugar **Madrid, Marzo de 2010** Duración **1 jornada completa y una mañana**

Precio **1.600€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



La titulización como solución financiera para las empresas en tiempos de crisis



Contenido del programa

La mayor dificultad para acceder a la financiación con la que se están encontrando las empresas industriales y las instituciones financieras hace que demanden soluciones de financiación a su medida, que posibiliten la obtención de liquidez. Y el mercado de las titulizaciones, definido más ampliamente como financiación estructurada, se encuentra en un momento clave para poder responder a sus necesidades. El éxito de su utilización dependerá de una serie de factores de gran relevancia que son, precisamente, objeto de este Seminario.

A quién va dirigido

A Directores financieros de empresas industriales e instituciones financieras, Directores de tesorería, Controllers, Auditores, Sales / Traders de renta fija, Gestores de fondos, Directores de inversión de compañías de seguros o fondos de pensiones, Personal de Back Office de instituciones financieras, Supervisores de mercado (Banco de España, CNMV, DGS, etc.), Abogados especializados en Mercado de Valores y Analistas de agencias de calificación crediticia.

Fechas y lugar **Madrid, Marzo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Valoración de empresas y Creación de Valor



[S]

Contenido del programa

El objetivo de este programa es poner a disposición de los asistentes un marco conceptual versátil que les permita utilizar las últimas técnicas disponibles; nuevas visiones de conceptos y planteamientos sobre los procesos de valoración de empresas que les ayudarán a afianzar sus conocimientos en este área y a mejorar el modelo que utilizan.

A quién va dirigido

A aquellos profesionales cuyas tareas impliquen la necesidad de valorar empresas y que deseen profundizar en dichas técnicas: Secretarios generales, Directores generales, Directores financieros, Controlleros, Responsables de planificación, presupuestos e inversión, Consultores y Auditores de empresa, Analistas financieros y Directivos de departamentos de Corporate Finance y agencias de calificación crediticia.

Fechas y lugar **Madrid, Marzo de 2010** Duración **3 jornadas completas**

Precio **2.450€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



La optimización del cierre financiero: Fast Close



[S]

Cómo reducir el tiempo de los cierres mejorando la eficiencia y la efectividad del Área Financiera en términos operativos y de gestión

Contenido del programa

Este Seminario tiene como finalidad analizar paso a paso cómo se puede aumentar la eficiencia y la efectividad del Área Financiera, y específicamente, cómo cerrar el mes en un tiempo mínimo de unos 5 días, desde un punto de partida de un cierre actual entre 10-20 días laborales. Se empezará analizando las responsabilidades y los objetivos del Área Financiera, los procesos operativos y la contabilización de la información, seguido por la preparación de información financiera para propósitos analíticos y fiscales, y terminando con la gestión estratégica de esa información financiera corporativa.

A quién va dirigido

En general, profesionales cuyas tareas tengan relación con el ámbito financiero de la empresa: Directores Generales, Directores y Responsables Financieros, Directores y Responsables de Control de Gestión, Directores y Responsables de Contabilidad, Consultores y Auditores.

Fechas y lugar **Madrid, Abril de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Project Finance



[PD]

Las posibilidades de colaboración público-privadas en estos tiempos de crisis. Cómo optimizar la financiación de proyectos e infraestructuras. Análisis de casos prácticos

Contenido del programa

- > Valorar sobre la base de riesgos la viabilidad y rentabilidad de un proyecto de inversión.
- > Identificar, asignar y reducir los riesgos de un proyecto.
- > Encontrar las fuentes de financiación disponibles.
- > Diseñar la estructura contractual de un Project Finance y su sociedad proyecto.
- > Estructurar los proyectos y las garantías de la transacción.
- > Analizar la seguridad y el medioambiente en la estructuración de los proyectos.

A quién va dirigido

Profesionales de las áreas financieras, de control y de administración de los sectores energético, grandes obras e infraestructuras y bancario; abogados y asesores fiscales.

Fechas y lugar **Madrid, Abril de 2010** Duración **2 jornadas y media jornada de mañana**

Precio **2.250€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Finanzas y Creación de Valor

[C]



Acciones y herramientas para sobrevivir en tiempos de contracción económica



Contenido del programa

El programa está específicamente diseñado para proporcionar a directivos del sector financiero un plan estratégico de acción con sus prioridades para implantar en un corto plazo en sus empresas.

A quién va dirigido

Este programa está dirigido a directivos, tanto del Área Financiera como a aquellos ajenos a esta, que tengan la necesidad de entender claramente las variables que habitualmente preocupan a la Dirección Financiera y la razón de dicha preocupación.

Fechas y lugar **Madrid, Mayo de 2010** Duración **1 jornada completa**

Precio **1.450€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Reestructuraciones empresariales



Contenido del programa

Este curso está diseñado con el fin de ayudar a las empresas que se encuentren con dificultades de liquidez y financiación y decidan llevar a cabo una reestructuración empresarial con el fin de transformarla en una compañía rentable y más competitiva.

Se tratarán aspectos como las entidades financieras y las empresas frente a la estructura financiera y la estructura de capital, la alineación de intereses entre compañías y entidades acreedoras, financiaciones estructurales, Project Finance y Asset Finance.

A quién va dirigido

Entre otros, va dirigido a los siguientes perfiles: Secretarios generales, Directores generales, Directores financieros, Directores de Asesoría Jurídica y Fiscal, Directores de RR.HH., Directivos de departamentos de Corporate Finance, Consultores y auditores de empresa y Analistas financieros.

Fechas y lugar **Madrid, Junio de 2010** Duración **1 jornada y media**

Precio **1.600€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



4 Programas Abiertos > Recursos Humanos y Habilidades

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/rrhh



Estrategias a seguir en negociaciones empresariales complejas



[PA]

Contenido del programa

Este programa pretende conseguir un doble objetivo. Mostrar al profesional una tipología de las negociaciones más frecuentes y complejas que suelen darse en la práctica empresarial y, por otra parte, ofrecerle las claves más importantes para poder enfrentarse a ellas.

A quién va dirigido

Este programa va dirigido a los profesionales que, teniendo ya una experiencia negociadora, necesitan incrementar la eficacia de las mismas, a todo tipo de profesionales: empresarios, abogados, directores de asesoría jurídica, responsables de recursos humanos, técnicos encargados de negociaciones diversas, etc.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2009** Duración **2 jornadas y media**

Precio **2.350€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Habilidades para directivos



[PA]

Cómo optimizar el rendimiento hacia la consecución de los objetivos en función de la organización

Contenido del programa

- > Dotar a directivos de una serie de habilidades imprescindibles en la gestión diaria de las empresas.
- > Entrenar estrategias que faciliten el desarrollo de competencias y permita al directivo influir de forma positiva en la consecución de objetivos.
- > Propiciar habilidades de comunicación idóneas ante situaciones de conflicto en el equipo.
- > Facilitar recursos para afrontar situaciones de estrés que permita tener una imagen de autoeficacia, seguridad y satisfacción personal.

A quién va dirigido

Para directivos o profesionales que se encuentran con la necesidad de desarrollar habilidades directivas en su ámbito profesional, para mejorar las relaciones con sus subordinados así como para impulsar el rendimiento de todo el departamento/grupo.

Fechas y lugar **1ª Edición, Madrid, Octubre de 2009 / 2ª Edición, Madrid, Abril de 2010**

Duración **8 medias jornadas en horario de jueves tarde y viernes mañana**

Precio **2.700€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Sistemas retributivos



[S]

Su impacto en la empresa y en las personas en tiempos de incertidumbre

Contenido del programa

El objetivo principal de este Seminario es conocer *en profundidad*, los sistemas, métodos y técnicas de retribución tanto fija como variable, sobre la base de aplicación de la Dirección por Objetivos y Valoración del Rendimiento, 360°, Sugerencias, Mejora Profesional Diferencial y Retribución del Desarrollo por Competencias.

A quién va dirigido

Este Seminario va dirigido a Directivos y Ejecutivos en general y a los profesionales de Recursos Humanos en particular, interesados en su propio desarrollo o puesta al día en las técnicas de los *Sistemas Complejos de Retribución-Motivación*.

Fechas y lugar **Madrid, Noviembre de 2009** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

«Muy práctico, real y documentado. Un nivel de profesorado muy alto y un contenido útil e importante»

Bernardo Ortega Valcárcel

AMGEN S.A.

Workshop de Negociación.

4 Programas Abiertos > Recursos Humanos y Habilidades

[S]



Desarrollo de habilidades directivas de negociación y comunicación



Cómo mejorar su efectividad y conseguir un perfecto dominio de estas habilidades

Contenido del programa

- > Conducir con éxito cada etapa de una negociación.
- > Abordar procesos de negociación y lograr ser convincente.
- > Adquirir las técnicas y habilidades necesarias para ser un negociador eficaz.
- > Influir en el resultado de la negociación, logrando a pesar de todo un acuerdo "win-win".
- > Utilizar el lenguaje corporal como una herramienta más de la negociación.
- > Aprender técnicas de comunicación eficaces y solventes.

A quién va dirigido

El programa va dirigido a aquellos profesionales que se enfrentan a la necesidad de acercar posturas encontradas, resolver conflictos, lograr acuerdos y dirigir a otras personas. También es de especial interés para quienes quieran adquirir técnicas de comunicación para dirigirse a múltiples auditorios.

Fechas y lugar **Madrid, Noviembre de 2009** Duración **tarde, día entero y mañana**

Precio **1.950€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[PS]



Coaching Ejecutivo y Management. 2ª edición



Objetivos del Programa

El *Programa Superior de Coaching Ejecutivo y Management* responde a la demanda real de Coaches profesionales, que dispongan no sólo de los conocimientos y habilidades de un Coach, sino que sean capaces de proporcionar este tipo de servicios desde un punto de vista estratégico y adaptado al mundo empresarial actual:

- > Desarrollar las habilidades personales imprescindibles para liderar procesos de coaching ejecutivo.
- > Adquirir conocimientos, técnicas y herramientas que permitan ejercer como Coaches profesionales al término del programa.
- > Ofrecer a los participantes la oportunidad de vivir el Coaching desde el punto de vista del Coachee y del Coach, como paso absolutamente imprescindible para el desarrollo de esta profesión.
- > Dominar la práctica del Coaching Ontológico, y disponer de una visión global sobre las principales corrientes de Coaching, incorporando herramientas útiles de cada una de ellas para llevar a cabo procesos de coaching eficaces para la consecución de resultados de los clientes.
- > Ser capaz de utilizar y comprender el lenguaje empresarial para, de este modo, conectar con los clientes y, en consecuencia, ser más eficaces en los procesos de coaching con los mismos.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Noviembre de 2009 a Junio de 2010**

Duración **135 sesiones de una hora y media cada una, se imparte los viernes de 9.00 a 19.30h**

Precio **14.500€** Contacto **carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu**

[S]



Habilidades, motivación y trabajo en equipo



Contenido del programa

Este Seminario tiene como objetivo introducir a directivos en una serie de habilidades imprescindibles, y muchas veces ignoradas, en la gestión diaria de las empresas, sin olvidar que el buen manejo de las mismas es precisamente el factor diferencial de los directivos de éxito. También propiciar habilidades de comunicación idóneas ante situaciones de conflicto en el equipo y facilitar recursos para afrontar situaciones de estrés que permitan tener una imagen de autoeficacia, seguridad y satisfacción personal.

A quién va dirigido

Este programa va dirigido a todos aquellos Directivos y Profesionales con responsabilidad directa en Equipos de Trabajo.

Fechas y lugar **Madrid, Febrero de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



El directivo como gestor del cambio



[S]

Contenido del programa

El objetivo al que se orienta el Seminario es dotar a los directivos y profesionales de competencias que aumenten su eficiencia en el diagnóstico y la gestión de los cambios, en momentos de crisis.

Los objetivos concretos a alcanzar son: el aprendizaje, por parte de los participantes, de los conceptos básicos para la identificación; y el análisis de las distintas situaciones de cambio.

A quién va dirigido

El Seminario está dirigido a todos aquellos profesionales de alta cualificación que deben afrontar en nuestros días el difícil reto de alcanzar y mantener exigentes metas profesionales en situaciones de continuo cambio y alta complejidad tales como: crisis empresariales, conflictos de relación dentro de los equipos de trabajo, momentos de retroceso económico o, incluso, dificultades para alcanzar nuevos horizontes profesionales.

Fechas y lugar **Madrid, Marzo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Workshop de negociación: negociar bien, una herramienta para el éxito



[S]

Contenido del programa

El programa a impartir ha sido diseñado para que los asistentes aprendan a manejar el “arte de negociar” como un eficaz instrumento que deberán ser capaces de utilizar en su vida cotidiana.

El principal objetivo del programa es concienciar a los asistentes no sólo del hecho de la negociación en sí, sino del procedimiento concreto que se sigue, ya que puede tener efectos significativos sobre el resultado final.

A quién va dirigido

Este Seminario va dirigido a toda clase de profesionales que se enfrenten, en su trabajo, a la necesidad de resolver conflictos, de lograr acuerdos o de acercar posturas encontradas.

Fechas y lugar **Madrid, Marzo de 2010** Duración **2 jornadas completas y una de mañana**

Precio **2.350€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Gestión estratégica del rendimiento



[S]

Mejores Prácticas de la Gestión del Rendimiento para asumir y compartir los objetivos de negocio

Contenido del programa

El objetivo fundamental del Seminario es ofrecer al directivo una perspectiva aplicada y un conjunto de herramientas que permitan una adecuada gestión del rendimiento en la organización.

Entre los contenidos incluidos en el Seminario destacan: cuadro de mando integral; dirección por objetivos; cómo vincular el talento al negocio; retribución vinculada a desempeño; feedback de rendimiento; evaluación del rendimiento; indicadores de eficacia.

A quién va dirigido

Este Seminario va dirigido a Directivos y Ejecutivos en general y a los profesionales de Recursos Humanos en particular, interesados en su puesta al día en las técnicas de CMI, DPO, SGD, Valoración por Competencias, Análisis y Sistema de 360°.

Fechas y lugar **Madrid, Abril de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Recursos Humanos y Habilidades

[PD]



Liderazgo & Coaching: Cómo Desarrollar Personas y Liderar Equipos con Éxito



Contenido del programa

Desarrollar la posibilidad de transformarse *en una persona diferente*, más capaz y poderosa para generar nuevas acciones para el logro de objetivos.

Formarse como un líder coach capaz de distinguir los obstáculos que frenan el desempeño de las personas y los equipos de trabajo en la empresa, pudiendo intervenir para crear nuevos repertorios de acciones para el logro de objetivos.

A quién va dirigido

A directivos y profesionales que quieren tener un impacto excepcional en su entorno personal y profesional, que asumen responsabilidad directa sobre otras personas o equipos, desean que estos quieran involucrarse en un proyecto común y persiguen crear relaciones a largo plazo basadas en el ganar-ganar, que quieren crear organizaciones a las que las personas deseen pertenecer.

Fechas y lugar **Madrid, Mayo de 2010** Duración **4 jornadas completas**

Precio **2.700€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Gestión de la marca interna



Elementos estratégicos claves para la gestión del talento en época de crisis

Contenido del programa

El objetivo fundamental del Seminario es ofrecer al directivo una perspectiva aplicada así como un conjunto de herramientas que permiten una adecuada gestión de la Marca Interna en la Organización.

El contenido docente cubre un ciclo que partiendo del concepto de marca interna pretende optimizar la contribución de las personas a la consecución de los factores claves de negocio y a la retención del talento.

A quién va dirigido

El Seminario va dirigido a Directivo y Ejecutivos en general y a los profesionales de Recursos Humanos en particular, interesados en poner en práctica la gestión de la marca interna como herramienta para crear identidad, reputación y en definitiva retener el talento y los buenos profesionales.

Fechas y lugar **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



4 Programas Abiertos > Marketing y Relaciones con los Clientes

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/marketing



Crisis empresariales

Conferencia
Marketing

[C]

Nuevas Estrategias de Comunicación para Aumentar Nuestra Credibilidad

Contenido del programa

Conscientes de la demanda de información y formación que existe en relación con la forma de comunicarse con todos los grupos de interés en una situación de crisis acontecida por cualquier circunstancia, queremos poner a disposición de las empresas una Conferencia en la que compartir experiencias empresariales de actualidad y manejar herramientas prácticas que permitan a los asistentes saber la mejor manera de gestionar su comunicación en el momento en el que se produzca una circunstancia que desestabilice la actividad normal de la empresa, con el fin de minimizar su impacto en los activos tangibles e intangibles que conforman su valor.

A quién va dirigido

Entre otros, va dirigido a Directores de Comunicación y Relaciones Externas, Directores de Responsabilidad Corporativa, Directores de Gabinete de Presidencia, Directores Generales y Gerentes de Fundaciones, Instituciones y Empresas de todos los sectores de la economía así como Miembros de los consejos de administración o patronatos.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2009** Duración **2 jornadas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Gestión de campañas de marketing

Seminario
Marketing

[S]

Cómo incrementar la eficacia de los planes de Marketing

Contenido del programa

El objetivo fundamental del Seminario, es tanto repasar los factores clave y básicos a la hora de desarrollar una campaña de marketing, como al mismo tiempo realizar un recorrido de las nuevas posibilidades que hoy en día están a nuestra disposición para llevar a cabo una campaña de marketing eficiente y efectiva.

A quién va dirigido

Entre otros, el Seminario va dirigido a Directores Generales, Directores de Unidades de Negocio, Gerentes, Directores y Responsables de Marketing, Directores y Responsables Comerciales, Directores de Desarrollo, Directores de Sistemas y Tecnología de la Información y Consultores.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2009** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Gestión de la fuerza de ventas

Seminario
Marketing

[S]

Últimas tendencias para la consecución del éxito comercial

Contenido del programa

La efectividad de la fuerza de ventas y marketing determinan el impacto, la ventaja competitiva y la rentabilidad que una empresa pueda alcanzar con sus recursos en esas áreas. En este Seminario analizaremos los aspectos más estratégicos que impactarán en la función del equipo de ventas para poder analizar y auditar nuestra situación y ver el modo de optimizar esta función de vital importancia para las empresas.

A quién va dirigido

Este programa está dirigido a los directivos responsables de un equipo de ventas o una fuerza comercial, en especial a los Directores de Ventas y Directores Comerciales.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2009** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

«El programa está muy bien organizado. Es muy dinámico y mantiene la atención del asistente. La parte práctica (visita de direcciones de marketing de distintas empresas) ha sido excepcional.»

Cristina Lázaro

BARCLAYS BANK S.A

La Figura del Product Manager en el Nuevo Entorno Competitivo.

4 Programas Abiertos > Marketing y Relaciones con los Clientes

[S]



La figura del product manager en el nuevo entorno competitivo

Seminario
Marketing

Contenido del programa

En la actualidad un Product Manager es el responsable de la comercialización, producción y de los recursos que afectan a la gestión de los productos. Su función es de gran importancia, conformándose como un gestor global del producto o servicio, capaz de rentabilizar el valor de la marca y de optimizar a largo plazo el valor de la empresa.

A quién va dirigido

Entre otros, va dirigido a: Directores Generales, Directores de Marketing, Directores de Compras, Directores Comerciales, Directores de Ventas, Jefes de Venta, Directores de Comunicación, Product Managers, Category Managers, Brand Managers y Key Account Managers.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2009** Duración **2 jornadas completas** Precio **1.850€**

Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Gestión integral del punto de venta: el retailtainment

Seminario
Marketing

Contenido del programa

En este Seminario se abordarán todos los conceptos implícitos en la gestión diaria de la Tienda tales como la Gestión Integral de las Operaciones y sus Procesos, la Elección adecuada del Canal de Distribución, el Marketing de Enseña o la Implantación de una Estrategia de Notoriedad de Marca versus Volumen de Ventas.

A quién va dirigido

Este Programa se dirige a todos aquellos profesionales relacionados con el Retail. Va dirigido a Directores Generales, de Marketing, de Compras, de Operaciones, Comerciales, de Ventas, de Comunicación, de RR.HH, Product Managers, Brand Managers, Key Account Managers y Responsables de Trade Marketing.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2009** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



4 Programas Abiertos > Marketing y Relaciones con los Clientes



Marketing y Publicidad Digital. 2ª edición



[PS]

Objetivos del Programa

Conocer, entender y aplicar las tecnologías digitales como apoyo a la gestión integral de clientes y leads desde un punto de vista tanto estratégico como operativo.

- > Aprender a usar herramientas online y offline en una misma campaña de marketing, lo que potencia el recuerdo de los valores de marca en hasta un 18%.
- > Trasladar los fundamentos del Marketing Directo, el Marketing Relacional y la Venta a Distancia al entorno digital.
- > Ser capaces de construir estrategias de comunicación adecuadas ante la creciente digitalización de los medios.
- > Dominar las técnicas de marketing en buscadores, principal formato publicitario digital en nuestro mercado.
- > Conocer todas las nuevas herramientas “sociales” del llamado Marketing 2.0: Podcasting, Redes electrónicas de Contactos, Bluecasting, RSS, ...
- > Acercarse a las últimas tendencias en marketing digital emergente como metaversos, advergaming, Mobile marketing, etc.
- > Desarrollo de un Plan de Marketing Digital efectivo que refuerce al Plan General.
- > Generación y refuerzo de imagen de marca a través de canales digitales.
- > Contratación y desarrollo efectivo de publicidad digital y otros métodos de promoción.

A quién va dirigido

El *Programa Superior en Marketing y Publicidad Digital* se orienta a todo tipo de profesionales del área del Marketing, que deseen enriquecer sus carreras dominando las nuevas herramientas y formatos que ya empiezan a ser indispensables en su actividad diaria: Grandes anunciantes, Agencias de Publicidad online y offline, Agencias Below The Line, Agencias de planificación de medios, Consultoras de Comunicación, Empresas de medición de audiencias y Medios de comunicación.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Noviembre de 2009 a Mayo de 2010**

Duración del programa **105 sesiones de una hora y media cada una, se imparte los jueves y viernes de 17.00 a 22.00h**

Precio **11.000€** Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu



Dirección y Gestión Estratégica del Universo del Lujo 4ª edición



[PS]

Objetivos del Programa

El *Programa Superior de Dirección y Gestión Estratégica del Universo del Lujo* es una iniciativa diseñada para ofrecer formación a los profesionales con al menos tres años de experiencia que ya trabajen el sector de los productos y servicios de Marcas de Lujo, Premium o Alta Gama, o que, provenientes de otros sectores diversos, deseen adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para añadir valor a sus productos o servicios.

A quién va dirigido

El *Programa Superior Dirección y Gestión Empresarial del Universo del Lujo* va dirigido a profesionales y empresarios del sector del lujo, Premium o Alta Gama o que aspiren a incorporarse al mismo, pertenecientes a las áreas de Dirección General, Comercial, Marketing, Comunicación, Finanzas, Producción... y que deseen enriquecer su carrera.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Febrero a Junio de 2010**

Duración del programa **135 sesiones de una hora y media cada una, se imparte los viernes de 17.00 a 22.00h y los sábados de 9.00 a 14.00h**

Precio **11.600€** Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu

4 Programas Abiertos > Marketing y Relaciones con los Clientes

[S]



Métricas de marketing



Contenido del programa

Los objetivos fundamentales del programa son obtener los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para elaborar un Cuadro de Mando del Marketing y entender la filosofía, los procedimientos necesarios, y el esfuerzo que suponen las fases de planificación y elaboración de un cuadro de métricas de marketing que cubra toda la actividad del marketing de la empresa, incluido el Plan de Marketing.

A quién va dirigido

Entre otros el Seminario va dirigido a aquellos directivos con responsabilidades directas de la estrategia de marketing de la empresa.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Febrero 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Cómo vender más en tiempos de crisis



Contenido del programa

El programa está específicamente diseñado para dotar al directivo de herramientas de marketing, comerciales, financieras y de habilidades directivas para conseguir afrontar estos tiempos de crisis económicas.

Cómo afrontar e identificar oportunidades en estos momentos, qué acciones de marketing se deben realizar y cómo desarrollar un Marketing con mucho menor presupuesto. Cómo debe realizarse la gestión comercial, cómo vender hoy con escaso número de oportunidades y cuáles son las fuentes alternativas de financiación que permitan seguir operando, y sobre todo, seguir vendiendo. *Casos prácticos* de empresas, de diversos sectores, que expondrán sus experiencias reales y aportarán aún más valor.

A quién va dirigido

El Seminario va dirigido a aquellos directivos con responsabilidades directas sobre la estrategia y la operativa de política de marketing y comercial de su empresa.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Marzo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Branding: la marca como creación de valor y ventaja competitiva



Contenido del programa

El objeto de este Seminario es tratar de abordar, de una forma eminentemente práctica, el Desarrollo de Marcas como proceso de planificación estratégica y la creación de valor para la empresa y para los consumidores, tratando de entender la diferencia entre vender productos y comercializar marcas. Se analizará la forma de trascender el producto e ir más allá, para comunicar su esencia y atributos, de forma que, en definitiva, el consumidor encuentre un determinado sentido.

A quién va dirigido

Este Programa se dirige a aquellos profesionales que quieran ponerse al día y actualizarse en las tendencias y evolución de la Marca como creación de valor para las compañías.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Marzo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Marketing y Relaciones con los Clientes



Dirección de comunidades virtuales

Seminario
Marketing

[S]

Contenido del programa

Este curso está diseñado con el fin de clarificar los conceptos relacionados con las funciones que ha de afrontar el Community Manager, las funciones que debe asumir para una adecuada Creación y Gestión de una Comunidad Virtual y las herramientas con las que tiene que trabajar, entre las que destacamos: las plataformas tecnológicas disponibles, las variables del marketing mix y de comunicación y su impacto en los clientes; cómo poner en valor una comunidad y hacerla rentable generando ingresos; los recursos de los que dispone un Community Manager para invertir en el desarrollo de la comunidad, etc.

A quién va dirigido

Entre otros, va dirigido a los siguientes perfiles de Empresas y Administraciones Públicas: Director de Desarrollo Web, Community Managers, Director de IT, Director de Innovación, Director de Desarrollo de Negocio, Director de Estrategia, Directores de Marketing, Directores Comerciales y de Ventas, Directores de Comunicación, Product Managers, Category Managers, Brand Managers y Key Account Managers.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Key Account Management

Seminario
Marketing

[S]

Contenido del programa

En este Seminario se realizará un profundo análisis de la decisiva importancia de los Key Customers, su repercusión en los resultados operativos y sus características singulares, que exigen una aproximación metodológica, especializada y actual.

A quién va dirigido

Dirigido a directivos de todos aquellos sectores en los que se opere con clientes de gran peso dentro del portfolio de la empresa, en constante preocupación por la *Customer Satisfaction*.

Entre otros, va dirigido a Directores Generales, Directores Comerciales, Directores de Marketing, Directores de Compras, Directores de Organización, Directores de Calidad, Accounts Managers, Equipos de Preventa, Product Managers, Brand Managers y Responsables de Trade Marketing.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



Marketing estratégico y de innovación

Seminario
Marketing

[S]

Mecanismos para impulsar la creación de valor en nuestras empresas a través de la función del Marketing

Contenido del programa

En este Seminario plantearemos una serie de mecanismos basados en la innovación y en el análisis estratégico del Marketing que permitirá a los asistentes cuestionar sus actuales prácticas y buscar nuevas alternativas para consolidar la función marketiniana como transformadora de las empresas y sustentadora de nuevas ventajas competitivas.

A quién va dirigido

Por una parte a Ejecutivos y Responsables de Marketing; y por otra a Empresarios, Responsables de Desarrollo de Negocio y Directores Generales que quieren impulsar su consideración del Marketing como una fuente de ventajas competitivas sostenibles y como un elemento diferenciador e integrador de gran importancia en la construcción del futuro de sus empresas.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Marketing y Relaciones con los Clientes

[C]



Proceso de pricing

Herramienta principal para la profesionalización en la gestión de precios



Contenido del programa

Los asistentes a la Conferencia obtendrán toda la información sobre el proceso de pricing como herramienta principal para la profesionalización de la gestión de precios. Se analizará qué estrategias se deberían usar en distintas circunstancias, cómo optimizar los precios usando métodos profesionales y cómo implementar los precios usando sistemas de descuentos, incentivos, directrices, herramientas, etc.

A quién va dirigido

En general el programa va dirigido a: Director General, de Marketing, Director Comercial, de Exportación, de Compras, de Procesos y Control, de e-business, Responsable de Proyectos, Sales Controller, Atención al Cliente y Fidelización, Ventas, Consultores Especializados, Productos, Comunicación, Pricing, Product Manager, Key Account Manager y Proveedores de servicios y soluciones tecnológicas.

Fechas y lugar **Madrid, Mayo de 2010** Duración **1 jornada y media**

Precio **1.650€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[PD]



Del marketing convencional al marketing dual: trade & consumer marketing



Contenido del programa

La novedad continua en las funciones de la Gestión de Canal y el Trade Marketing Management dentro de la empresa hace que sea necesaria una actualización en el tratamiento de colaboración entre la Industria y la Distribución, para finalmente aportar el valor añadido que el consumidor busca y aprecia.

A quién va dirigido

Este Programa se dirige a los directivos de empresas que se plantean la mejora de los procesos de comercialización, independientemente de la posición que ocupan en el canal y su actividad, tanto empresas de productos de consumo masivo, como industriales o distribuidores que deseen anticiparse a las amenazas que se prevén y a las mayores dificultades que se van a presentar.

Fechas y lugar **Madrid, Mayo de 2010** Duración **3 jornadas completas**

Precio **2.450€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Marketing directo e interactivo

Herramienta clave para vender más



Contenido del programa

Este Seminario ayuda a las empresas a establecer un diálogo mutuo entre sus clientes y su empresa, manteniéndolo en el tiempo a través del mix adecuado de canales on y offline.

A quién va dirigido

Entre otros el Seminario va dirigido a aquellos directivos con responsabilidades directas de la estrategia de Marketing de la empresa: Directores Generales, Directores de unidades de negocio, Gerentes, Directores y Responsables de marketing, Directores y Responsables comerciales, Directores y Responsables de comunicación, Directores y Responsables de Agencias de Publicidad y Comunicación, Directores y Responsables de Agencias de medios, Directores de Desarrollo, Directores de Sistemas y Tecnología de la información, Emprendedores, Empresarios y Consultores.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Junio de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

4 Programas Abiertos > Operaciones y Procesos

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/operaciones



Dirección de proyectos

PDesarrollo
Operaciones

[PD]

Metodologías y técnicas para alcanzar la excelencia en Gestión de Proyectos

Contenido del programa

La dirección de proyectos permite una gestión más eficiente de los recursos, un buen control de costes y el cumplimiento de plazos del proyecto. Este programa pretende describir la totalidad de los conocimientos que debe tener un Gestor de Proyectos.

Este programa estructura el contenido bajo el estándar del Project Management Institute (PMI) por lo que aporta a los asistentes el conocimiento, las técnicas y herramientas y desarrolla las principales habilidades necesarias para la gestión eficaz de los proyectos.

A quién va dirigido

El programa aporta valor a todos los participantes que están interesados en la profesión de Gestión de Proyectos, con o sin experiencia.

Fechas y lugar **1ª Edición, Madrid, Octubre de 2009 / 2ª Edición, Madrid, Junio de 2010**

Duración **4 jornadas completas y una mañana** Precio **2.700€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



La optimización de la gestión de multiproyectos

Seminario
Operaciones

[S]

Cómo gestionar proyectos simultáneamente con un exitoso nivel de cumplimiento

Contenido del programa

Se presentará una Solución Innovadora a la gestión de entornos donde los recursos se comparten entre más de un proyecto y donde el plazo de entrega es una variable clave para el negocio. Esta Solución llamada *Cadena Crítica* (Critical Chain) y se basa en los principios de la teoría de las Limitaciones (T.O.C.) y en las técnicas de *Lean Management*.

A quién va dirigido

Este Seminario está dirigido a todos aquellos directivos que trabajen en entornos de proyectos. Especialmente a: Directores Generales de Empresas cuyos beneficios dependan de los plazos de entrega de sus proyectos y Directores de Proyecto cuya responsabilidad sea el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

Fechas y lugar **1ª Edición, Madrid, Noviembre de 2009 / 2ª Edición, Madrid, Abril de 2010**

Duración **2 jornadas completas** Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



4 Programas Abiertos > Operaciones y Procesos

[PS]



Dirección y Gestión Estratégica de Proyectos 3ª edición



Objetivos del Programa

El Programa Superior de Dirección y Gestión estratégica de Proyectos está orientado a todos aquellos que planifiquen, diseñen, dirijan, y/o ejecuten proyectos. El programa ha sido diseñado para cubrir los siguientes objetivos:

- > Aprender a dirigir Compañías y/o Departamentos.
- > Aprender a dirigir Proyectos.
- > Aprender Habilidades Directivas.

Además de estos tres objetivos fundamentales, están estos otros derivados.

- > Enseñar los pilares fundamentales de la dirección general, para la ayuda a la toma de decisiones; Estrategia, Finanzas y Ventas.
- > Ofrecer una visión integrada y global de la metodología de dirección de proyectos, siguiendo los estándares del Project Management Institute.
- > Compartir experiencias sobre gestión de proyectos que permitan complementar los conocimientos teóricos adquiridos.
- > Desarrollar capacidades de análisis y búsqueda de soluciones.

A quién va dirigido

El programa es de especial interés para todos los profesionales relacionados con el Diseño, la Planificación Estratégica o Ejecución de Proyectos, en cualquiera de los ámbitos de la ingeniería, la consultoría, la investigación, o la operativa diaria de las empresas.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Febrero a Julio de 2010**

Duración **102 sesiones de una hora y media cada una, se imparte los viernes de 17.00 a 22.00h y los sábados de 9.00 a 14.00h**

Precio **11.600 €** Contacto **carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu**

[S]



Business Process Management

Cómo Ahorrar Costes e Innovar Mediante la Gestión por Procesos de Negocio



Contenido del programa

Business Process Management (BPM) es una filosofía de gestión basada en procesos de negocio. BPM es la evolución del concepto de gestión y reingeniería de procesos que inicialmente desarrolló Michael Hammer a principios de los años noventa. Hoy en día *BPM* representa la convergencia de metodologías-técnicas y prácticas-tecnologías alrededor de la gestión por procesos.

A quién va dirigido

- > Directores Generales.
- > Directores de Sistemas.
- > Directores de Organización y Calidad.
- > Directores de áreas funcionales implicados en proyectos de transformación y de gestión de procesos.
- > Consultores Técnicos y de Negocio.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

«Me ha parecido muy completo gracias a que, además de los contenidos formales, los ponentes tenían mucha experiencia real en dirección de proyectos.»

María Asunción Gonzalo Orden

TELEFÓNICA DATA ESPAÑA.

Gestión Avanzada de Proyectos.



Cómo transformar la función de compras en una ventaja competitiva

Contenido del programa

Frente a la función meramente transaccional que se venía ejerciendo, y que incluía el poder acceder a varios proveedores con el fin de ganar poder en una negociación competitiva en el precio y simultáneamente reducir el riesgo del suministro, las nuevas exigencias están haciendo que Compras y Aprovisionamiento jueguen un papel más relevante y tengan una orientación estratégica.

A quién va dirigido

A Responsables de la dirección y gestión de compras en sus empresas. En concreto a:

- > Directivos, Jefes de Compras y Directores de Aprovisionamiento.
- > Material Managers.
- > Compradores Senior.
- > Directores o Responsables de Stock.
- > Directores o Responsables de Calidad.
- > Directores de Producción o Administración.
- > Directores Financieros.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



4 Programas Abiertos > Tecnologías y Sistemas de la Información

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/si-ti



Gestión de las Tecnologías de la Información: retos, tendencias y mejores prácticas

ITIL, COBIT Y BALANCED SCORECARD



Contenido del programa

El nuevo papel de la Gestión de la Tecnología en la empresa ha provocado la aparición de nuevos retos para sus gestores y por lo tanto de nuevas tendencias de gestión de la misma. Este programa hace un recorrido sobre los nuevos retos, las tendencias para afrontarlos y mejores prácticas que se están imponiendo de forma global.

A quién va dirigido

El programa aporta valor a todas aquellas personas que tengan competencia directa sobre la estrategia de Sistemas de la empresa. Del mismo modo para todos aquellos Directores de empresas donde por la naturaleza del negocio, la estrategia de Sistemas y el uso de la Tecnología sea de vital importancia.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre de 2010** Duración **8 medias jornadas en horario de tarde**

Precio **2.800€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**



«Este curso me ha permitido afianzar conocimientos en las diferentes áreas de gestión que me ayudan a establecer un mejor criterio en la toma de decisiones y en la valoración de cuestiones y problemas diarios a los que me enfrente. Es además una referencia completa y exhaustiva de nuestro sector en lo que respecta a temas impartidos y cuestiones de actualidad.»

Alfredo Leret Verdú

Director Dpto. Comercial Lucent Technologies España.
PS Dirección de Empresas de Telecomunicaciones.

4 Programas Abiertos >Sectoriales

www.execed.ie.edu/programas_abiertos/sectorial



Dirección de Empresas del Automóvil. 6ª edición



[PS]

Objetivos del Programa

- > Transmitir las herramientas de gestión imprescindibles a los profesionales que están incorporados a cualquiera de las empresas relacionadas con el sector del Automóvil.
- > Ofrecer una visión integrada del sector de la Automoción.
- > Dotar a los profesionales del sector de los conocimientos necesarios para formar parte de los cuadros responsables en la gestión de la Automoción.
- > Adquirir las habilidades directivas más demandadas por la actividad y la naturaleza del sector y alcanzar las competencias necesarias para la toma de decisiones en un entorno altamente competitivo.

A quién va dirigido

Profesionales que desarrollan su actividad en el Sector del Automóvil, con experiencia en el mismo y que deseen optimizar sus habilidades directivas y de gestión en un sector altamente dinámico y competitivo.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Octubre de 2009 a junio de 2010**

Duración **98 sesiones de hora y media viernes alternos (2 viernes al mes) de 9.00 a 20.00h y 4 períodos intensivos en sábado de 9.00 a 14.00h**

Precio **11.600 €** Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu



Programa ejecutivo de dirección de empresas inmobiliarias RICS



[PE]

Contenido del programa

Programa dirigido a profesionales que estén a cargo de los activos inmobiliarios de su empresa y a los que deban asesorar a clientes sobre temas inmobiliarios, especialmente de inversión.

Su objetivo es proporcionar los principios básicos de valoración y las técnicas utilizadas por inversores, bancos y promotoras internacionales, introducir nuevos métodos y vehículos de inversión y dar una visión acerca de la Ética y Responsabilidad Corporativa.

Fechas y lugar **Madrid, Octubre a Diciembre de 2009** Duración **Lunes y Martes de 16.30 a 21.00h. Total 36 sesiones de 1 hora y media**

Precio **4.600€** (incluye la asistencia a las Aulas Abiertas del Sector y al Foro Inmobiliario, obligatoria para los candidatos a la RICS) Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu



Dirección de Empresas Inmobiliarias. 10ª edición



[PS]

Objetivos del Programa

- > Conocer todos los aspectos, elementos y parámetros que deben ser estudiados para la correcta gestión inmobiliaria.
- > Estudiar la rentabilidad de un proceso o desarrollo inmobiliario así como la conveniencia de realizar una inversión para acometer un determinado proyecto.
- > Obtener un nivel de conocimientos que permitan analizar y negociar un proyecto, una inversión o unos informes redactados por técnicos.

El Programa Superior está acreditado por RICS.

A quién va dirigido

- > Profesionales de empresas con actividad en el sector inmobiliario, interesados en profundizar en el conocimiento de la gestión inmobiliaria.
- > Profesionales de: Promotoras Inmobiliarias, Empresas Constructoras, Compañías de Seguros y Sociedades de Tasación.
- > Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Sociedades de Inversión Inmobiliaria, Consultoras inmobiliarias, Arquitectos Superiores o Técnicos, Bancos, Cajas y otras Instituciones Financieras.

Fechas y lugar de celebración **Madrid, Noviembre de 2009 a Junio de 2010**

Duración **150 sesiones de hora y media cada una, los miércoles y jueves de 17,00 a 22,00h**

Precio **11.600€** Contacto carola.arboli@ie.edu / mariaelena.silva@ie.edu

4 Programas Abiertos >Sectoriales

[S]



Financiación de proyectos audiovisuales



Contenido del programa

Para que un proyecto audiovisual tenga éxito es fundamental realizar una buena planificación financiera que contemple un presupuesto de producción y un business plan adecuado. Igualmente importante es la elección de los socios e inversores más convenientes y conocer las fuentes de financiación existentes para desarrollar nuestro proyecto.

A quién va dirigido

A cualquier tipo de empresa del sector audiovisual: Productoras de Cine y TV; Distribuidoras; Gestores de Empresas del Sector Audiovisual; Entidades Financieras; Entidades de Capital Riesgo; Asesores Jurídicos; Despachos de Abogados y firmas Auditoras; Consultoras y Aseguradoras.

Fechas y lugar **Madrid, Noviembre de 2009** Duración **2 jornadas completas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[PD]

Dirección de empresas vitivinícolas



Contenido del programa

Este programa tiene como finalidad ofrecer una visión global de la mejor manera de gestionar un negocio vitivinícola y qué aspectos se deben tener en cuenta para alcanzar el éxito tanto en mercados nacionales como internacionales.

A quién va dirigido

El perfil del participante incluye: Gerentes de bodegas con responsabilidades de gestión, Directivos de divisiones y filiales con responsabilidades gerenciales, Ejecutivos de áreas funcionales ajenas al marketing o la comercialización, Ejecutivos de áreas del marketing y la comercialización que necesitan tener una visión más global de lo que es el negocio vitivinícola y Dueños de empresas vitivinícolas de reciente creación que están en fase de expansión internacional.

Fechas y lugar **Madrid, Enero y Febrero de 2010**

Duración **4 jornadas completas y cuatro mañanas**

Precio **3.450€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

[S]



Gestión de audiencias en entidades culturales



Contenido del programa

En este Seminario podrá conocer, entre otros temas, cómo optimizar la difusión de un proyecto cultural, cuáles son las estrategias de posicionamiento, segmentación y targeting más adecuadas para atraer al público, cómo co-crear servicios a partir de los clientes, cómo investigar la forma en que percibe el público una exposición o un museo, cómo utilizar las herramientas de investigación para ofrecer un servicio de calidad, cómo analizar y valorar la repercusión en prensa, radio y televisión de las acciones culturales y cómo utilizar Internet como soporte para la creación y difusión artística.

A quién va dirigido

Museos, Centros Culturales, Galerías de Arte, Fundaciones Culturales, Cajas de Ahorros - Dirección de Acción Social y Cultural-, Empresas de Gestión Cultural, Editoriales, Administración Central y Comunidades Autónomas —Direcciones Generales y Consejerías de Cultura—, Ayuntamientos —Consejerías de Cultura—, entre otros.

Fechas y lugar **Madrid, Mayo de 2010** Duración **2 jornadas**

Precio **1.850€** Contacto **Raquel.Gutierrez@ie.edu**

5 Alta Dirección

www.topmanagement.ie.edu

Nuestra aproximación a la formación de alto nivel parte del planteamiento de que los programas de Alta Dirección deben jugar un doble papel: contribuir a cambiar la agenda de prioridades de los participantes y potenciar su éxito en los momentos más cruciales de sus carreras directivas.

«It brings together professional continuous education with real life senior management participants in a relaxed and stimulating enviroment.»

>**Richard Alden.** ONO, CEO Global Senior Management Program

«La realización de un Programa como el AMP en IE Business School ha sido una experiencia inolvidable, ha cubierto sobradamente todas las expectativas que tenía en este Programa. El contenido extraordinario de cada una de las asignaturas, la orientación internacional del Programa y el nivel del grupo de profesores han sido la clave del éxito.»

>**José Luis Illana.** Director de Operaciones PROSEGUR
Advanced Management Program



International Programs
Yvonne Sánchez Tapia
Tel: +34 91 782 17 35
yvonne.sanchez@ie.edu

El Modelo de Formación para la Alta Dirección en IE Business School – Executive Education

La actividad corporativa está fundamentalmente caracterizada por el cambio que se manifiesta en escenarios con creciente competencia, más globalizados y dinámicos, con un fuerte impacto de las nuevas tecnologías y mayor relevancia de factores externos. En este contexto, desde IE Business School consideramos fundamental que los empresarios y directivos que afrontan los retos de la Alta Dirección consideren la formación como un ejercicio que les debe acompañar a lo largo de su vida profesional.

Nuestro compromiso con los Altos Directivos es ofrecer herramientas de desarrollo a través del cumplimiento de los siguientes objetivos:

- > **Poner a disposición del directivo los últimos avances de éxito probado en “management”, lo cual exige contar con un Claustro que combine rigor académico con experiencia de interacción con las cúpulas organizativas.**
- > **Crear un entorno que favorezca la reflexión compartida y el intercambio de ideas y experiencias entre participantes y con el Claustro, lo que obliga a aplicar metodologías docentes más allá del Método del Caso.**
- > **Contribuir a potenciar el desarrollo no sólo profesional sino también personal; de ahí que, por ejemplo, en nuestros programas incluyamos cursos sobre equilibrio entre vida personal y profesional.**
- > **Reforzar las competencias que favorezcan una gestión más emprendedora, más proclive a la innovación y a la aceptación del cambio como generador de nuevas oportunidades, tal y como demanda un entorno tan competitivo y cambiante como el actual.**
- > **En este sentido, cabe resaltar que todos nuestros programas incluyen temas como “corporate entrepreneurship” o la gestión de estrategias de cambio e innovación.**
- > **Diseñar formatos que resulten muy compatibles con la actividad profesional de manera que se consiga una alta posibilidad de integración entre la formación y los desafíos cotidianos del Alto Directivo.**
- > **Potenciar actividades post-programa que incrementen las posibilidades de relaciones personales y profesionales entre todos los participantes.**

Desde el punto de vista del currículum académico consideramos que nuestros programas deben reforzar el triángulo virtuoso de la gestión de éxito: Visión / Eficiencia / Liderazgo.

De tal manera que pretendemos contribuir a la mejora del perfil directivo en estos tres aspectos:

- > **VISIÓN** que potencia las capacidades de diseño de estrategias con elementos distintivos y únicos en las organizaciones.
- > **EFICIENCIA** en la gestión, de manera que se hagan compatibles los requerimientos de estrategias a largo plazo con una dirección que favorezca también la rentabilidad en el corto plazo.
- > **LIDERAZGO** que permita incrementar las capacidades para impulsar proyectos, movilizar equipos y, en definitiva, dinamizar la organización para asegurar posiciones de referencia en la industria.

Estos son, de manera sintética, los pilares sobre los que radica el éxito del modelo de formación para altos directivos en IE Business School–Executive Education.



A stylized, handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Bermejo'.

Manuel Bermejo Sánchez. Director de Programas para la Alta Dirección



Senior Management Program



[SM
P]

Objetivos del Programa

El *Senior Management Program* es un programa de Alta Dirección dirigido al primer nivel ejecutivo de las organizaciones que se articula con tres objetivos: ayudar a enfocar estrategias, proporcionar metodologías para mejorar la eficiencia en la gestión y potenciar las capacidades de liderazgo de los participantes al programa.

A quién va dirigido

Este programa está dirigido a Miembros del Comité de Dirección y Consejos de Administración, Presidentes, Propietarios de empresas, Consejeros Delegados, Vice-presidentes, Directores Generales, Directores de Unidad de Negocio, Country Managers y otros miembros de la alta dirección, con responsabilidad sobre los aspectos estratégicos de sus compañías, que cuentan con una experiencia en gestión *superior a 15 años*.

>**Procedencia Participantes** Diversas Comunidades Autónomas.

>**Rango de edad más común entre los participantes** 38–50 años.

Fechas y lugar **Del 29 de Enero al 24 de Abril de 2010, en el nuevo edificio de Executive Education, ubicado en C/María de Molina, 27.**

Duración **9 semanas con sesiones los viernes de 9.00 a 19.00 hrs y los sábados de 9.00 a 14.00 hrs. El programa incluye 8 comidas-coloquio con personajes relevantes del mundo empresarial Precio 16.900€**

Para mayor información consultar www.topmanagement.ie.edu



Global Senior Management Program



[GS
MP]

The *University of Chicago Graduate School of Business* and *IE Business School* have jointly developed:

- > A program based in **lasting learning experiences** rather than absorbing content.
- > A program that offers the combined know how of **two of the world's best executive development faculties**.
- > A program which **adapts itself to the specific needs** of the participants thanks to the role of the "Program orchestrator" and the Learning Partners methodology.

The learning and networking experience continues even after the program ends, since both the University of Chicago Booth School of Business and IE Business School will continue to provide GSMP graduates with relevant educational resources and opportunities through their alumni networks.

Besides, the GSMP compact format, 1 week in June (London) + 1 week in July (Madrid) is *very compatible* with very demanding job positions.

Participants Profile

The program is aimed at members of the Managing Committee and Administrative Councils, presidents, company owners, managing directors, vice presidents, unit directors, country managers and other senior managers, whose responsibilities are strategic affairs within their companies, and whose focus is clearly international. They bring over 15 years of experience in senior management.

>**Participants Nationality** International

>**Participants' age** usually ranges from 38–50.

Program Format

2 separate residential modules with an intersession period (During the online module, faculty will perform an individual "leadership assessment" to give each participant a personalized feed back in order to maximize their strongest leadership capabilities and to identify gaps that might be covered by their team).

Module 1 In class: Sunday 6 / Saturday 12 June 2010, University of Chicago GSB Campus, London, UK

Intersession Leadership assessment On-line: Monday 14 June/ Friday 2 July 2010

Module 2 In class: Sunday 5 July / Saturday 11 July 2010, IE Business School Campus, Madrid, SPAIN

Price **€18,900**. It covers teaching sessions, program material, coffees, lunches.

For further information, on www.topmanagement.ie.edu



Advanced Management Program. Blended edition / Intensive edition



Program objectives

The *Advanced Management Program* responds to the training needs of top managers who have reached a stage in their career where they are poised to seek positions of maximum responsibility in the near future.

Participants increase their personal capacity, analyse new management models and broaden their network with new colleagues from different organizations and countries.

Participants profile

This program is aimed at Top Managers and entrepreneurs who are preparing themselves to make the transition to general management or broader responsibilities. They bring over 10 years of experience in management.

>**Participants Nationality** International.

>**Participant's age** usually ranges from 34 to 45 years.

Blended edition

Dates **2 residential modules + online module**. First In Class Module **February 15–22, 2010**.

Online Module **February 29–May 8, 2010**. Second In Class Module **May 10–18, 2010**.

Intensive edition

Dates **Monday 1–Friday 23, July 2010**.

Monday to Thursday from 9.00 to 19.00 hrs and Friday from 9.00 to 14.00 hrs.

The AMP will take place at IE Business School's new Executive Education Building, located at our main campus in Madrid, Spain.

Price **€16.900** It covers teaching sessions, program material, coffees, lunches and special events.

For further information, on www.topmanagement.ie.edu



Advanced Management Program Regional (AMP)



El *AMP Regional* está concebido para dar respuesta a las necesidades de formación continua que demandan los directivos y las organizaciones para hacer frente a un entorno crecientemente competitivo, dinámico y global.

A quién va dirigido

Programa dirigido a empresarios y miembros de las cúpulas directivas que forman parte del tejido empresarial privado y público de sus respectivas áreas geográficas de influencia.

>**Procedencia Participantes** Comunidad Autónoma Correspondiente.

>**Rango de edad más común entre los participantes** 38–50 años.

Fechas y lugar

Edición Navarra

Del 17 de Noviembre 2009 al 20 de Abril 2010: jueves de 9.00 a 18.30 hrs.

Edición Canarias

Del 6 de Noviembre 2009 al 26 de Marzo de 2010: viernes de 9.00 a 18.30 hrs.

Edición Galicia

Del 23 de Febrero al 15 de Junio 2010: martes de 9.00 a 18.30 hrs.

Edición Castilla y León

Del 12 de Febrero al 2 de Julio 2010: jueves de 9.30 a 19.15 hrs.

Edición País Vasco

Del 12 de Febrero al 25 de Junio de 2010: viernes de 9.00 a 18.30 hrs.

Edición Zaragoza

De Febrero a Julio 2010: Jueves de 9.00 a 18.30 hrs.

Precio **16.900€** que incluye, asistencia a las sesiones, material didáctico, cafés y almuerzos.

Para otras ediciones regionales, por favor consultar www.topmanagement.ie.edu



Advanced Management Program Intensivo (AMP intensivo)



[AM
P]

Objetivos del Programa

El programa *AMP Intensivo* está concebido para, con la mínima interrupción de la actividad laboral, dar respuesta a las necesidades de formación continua que demandan los Directivos y las Organizaciones, para hacer frente a un entorno crecientemente competitivo, dinámico y global.

Los participantes contrastan estilos de dirección, modelos de gestión y prácticas empresariales de éxito con otros *altos directivos y empresarios de diferentes organizaciones*.

A quién va dirigido

El *AMP Intensivo* es un Programa dirigido a Directivos de Alto Potencial en tránsito hacia el primer nivel ejecutivo y a emprendedores en fase de lanzamiento de sus proyectos, *con una experiencia en gestión superior a 10 años*.

> **Procedencia Participantes** Latinoamérica / España.

> **Rango de edad más común entre los participantes** 34–45 años.

Fechas y lugar **Madrid, Del 1 de Julio al 23 de Julio 2010.**

Lunes a jueves de 9.00 a 19.00 hrs. Viernes de 9.00 a 14.00 hrs.

Precio **16.900€** que incluye asistencia a las sesiones, material didáctico, cafés, almuerzos y actividades extra académicas. Para mayor información consultar www.topmanagement.ie.edu



Advanced Management Program Madrid (AMP Madrid). Edición noviembre / Edición marzo



[AM
P]

El Programa *AMP Madrid* está concebido para dar respuesta a las necesidades de formación continua que demandan los directivos y las organizaciones para hacer frente a un entorno crecientemente competitivo, dinámico y global.

Los participantes contrastan estilos de dirección, modelos de gestión y prácticas empresariales de éxito con otros **altos directivos y empresarios de diferentes organizaciones**.

El Programa se articula en torno a cuatro grandes módulos:

- > Desarrollo de visión estratégica.
- > Definición e implementación estrategias en contextos de incertidumbre.
- > Gestión eficaz de estrategias de cambio e innovación.
- > Desarrollo de capacidades directivas.

A quién va dirigido

El *AMP Madrid* es un Programa dirigido a Directivos de Alto Potencial en tránsito hacia el primer nivel ejecutivo y a emprendedores en fase de lanzamiento de sus proyectos, *con una experiencia en gestión superior a 10 años*.

> **Procedencia Participantes** Diversas Comunidades Autónomas.

> **Rango de edad más común entre los participantes** 34–45 años.

Fechas y lugar

AMP Madrid Noviembre

Del 20 de Noviembre de 2009 al 23 de Abril de 2010. Viernes de 9.00 a 19.00 hrs.

AMP Madrid Marzo

Del 5 de Marzo al 16 de Julio de 2009. Viernes de 9.00 a 19.00 hrs.

Precio **16.900€** que incluye alojamiento, asistencia a las sesiones, material didáctico, cafés, almuerzos y actividades extra académicas. Para mayor información consultar www.topmanagement.ie.edu



Vision Management Program



Objetivos del Programa

El *Vision Management Program* se orienta principalmente a antiguos alumnos de los programas AMP y SMP, aunque tiene carácter de programa abierto orientado a líderes empresariales. El diseño del currículo busca una actualización de conocimientos y una mejor comprensión de los cambios generados en el entorno empresarial y económico a causa de la crisis. La acreditada experiencia de un claustro de primer nivel proporciona un inmejorable catálogo de claves para entender el nuevo entorno y las herramientas que permitirán una visión más ajustada de las posibilidades reales de generar oportunidades en un entorno desmejorado. Los participantes tendrán oportunidad de contrastar conocimientos, técnicas, corrientes de pensamiento y soluciones prácticas para la gestión en tiempos de incertidumbre.

El *Vision Management Program* ofrece un diseño a medio camino entre el seminario y el taller de trabajo. La necesaria condensación del Programa busca aprovechar el tiempo mediante técnicas diversas orientadas no sólo a la obtención de conocimientos, sino también a la reflexión, intercambio de conocimientos y mejores prácticas y al trabajo en equipo. En ese sentido, se ha buscado diversidad a la hora de componer la agenda, con la adecuada mezcla de personalidades del mundo académico y empresarial, además de diversas técnicas y dinámicas centradas en avivar el ritmo de trabajo. El resultado es un análisis de la situación actual que cada participante podrá contemplar desde la perspectiva de su propia situación.

A quien va dirigido

El *VMP Madrid* es un programa dirigido a Directivos de primer nivel, (Presidentes, CEOs, Directores Generales, Consejeros Delegados, Country Managers, Directores Unidad de Negocio, Directores de Desarrollo Estratégico) que buscan obtener una mirada clara sobre el entorno cambiante, entender los retos que afronta la gestión estratégica de diferentes áreas, acceder a mejores prácticas, y participar en sesiones de disrupción y reflexión estratégica con líderes de otras organizaciones.

Fechas y lugar Del 8 al 11 de Julio de 2009, se imparte en el nuevo edificio de Executive Education, ubicado en C/María de Molina, 27.

Duración El VMP Madrid se celebrará en jornadas de trabajo de miércoles (de 16.30 a 20.00 hs.) a sábado (de 09.00 a 13.00 hs.) con una agenda para jueves y viernes de 09.00 a 19.00 hs.

Precio 5.200€ Para mayor información consultar www.topmanagement.ie.edu



Vision Management Program. English Edition



The *Vision Management Program* is aimed primarily at alumni of the AMP and SMP programs despite of its open character aimed at business leaders. The design of the lectures schedule seeks the updating of knowledge and better understanding of the changes generated by economic crisis within business environment. The proven experience of high-quality faculty provides not only an excellent range of keys to understand new reality but also tools that provide a more accurate vision of the real potential for generating opportunities in a turbulent environment. The participants will have an opportunity to contrast their knowledge, skills, ways of thinking and practical solutions for management in times of uncertainty.

The *Vision Management Program* offers a design which is placed between seminar and workshop. The necessary condensation of the program seeks to make maximum of the time thanks to various techniques aimed not only to obtain knowledge but also to reflect, exchange of knowledge, best practice and teamwork. In this sense, the lecture schedule is composed seeking diversity. The agenda contains an accurate mix of renowned academic and business personalities, various techniques and actions focused on speeding up the pace of work. The result is an analysis of the current situation which each participant can study from their own perspective.

Participants profile The *VMP* is aimed at Top Managers (Presidents, CEOs, General Managers, Chief Executives, Country Managers, Business Unit Directors, and Strategic Development Directors) who are looking for obtaining a clear view of changing environment, understanding the challenges faced by the strategic management of different areas, access to best practice and participation in meetings of strategic thinking together with leaders of other organizations.

Dates Madrid 19–22 May 2010 The *VMP* will take place at IE Business School's New Executive Education Building, located at our main campus in Madrid, Spain.

Price €5,200 For further information, on www.topmanagement.ie.edu



Objetivos del Programa

- > Establecer un centro de información y debate de las distintas tendencias del entorno empresarial, político y económico, que permita conocer y comprender el escenario en el que operan las empresas.
- > Actualizar el conocimiento de los participantes en las últimas herramientas de gestión empresarial para lograr una mayor eficacia en la dirección de sus empresas.
- > Crear un foro de reuniones y contacto periódico entre los dirigentes empresariales de nuestro país, en el que los asistentes se enriquezcan con el intercambio de experiencias y conocimientos.

Participando en este programa podrá

- > Alcanzar un mayor entendimiento del mundo de los negocios, como medio para consolidar la competitividad de su organización.
- > Debatar los temas que le afectan en su gestión con expertos políticos, empresarios y académicos.
- > Intercambiar experiencias con otros miembros de la Alta Dirección de empresas procedentes de distintos sectores.
- > Potenciar su visión para responder a los retos y oportunidades del entorno.
- > Conocer nuevas herramientas de gestión, que les ayudarán a analizar sus empresas e implantar procesos de mejora.
- > Optimizar su capacidad de liderazgo.

A quién va dirigido

El contenido y dinámica de este programa está especialmente diseñado para los miembros de la Alta Dirección de las empresas: Presidentes, Consejeros Delegados, Directores Generales, Managing Directors de Multinationales, Directores de Divisiones o Áreas Funcionales de grandes empresas con gran responsabilidad en la actividad y el futuro desarrollo de la misma.

Contenidos del Programa

Los miembros del Aula de Dirigentes participan en desayunos y almuerzos de trabajo periódicos con expertos del máximo nivel en el sector empresarial, político, económico y académico, en los que se debaten los temas que más afectan a la estrategia de las empresas. La dinámica de estas sesiones es eminentemente interactiva, jugando un papel primordial la discusión y debate de los temas expuestos entre los participantes y la personalidad invitada.

Anualmente se celebran

- > *9 Reuniones de Trabajo* dirigidas por personalidades del entorno político y empresarial, quienes exponen las principales líneas políticas de nuestro país y comparten su experiencia empresarial y su visión del mundo de los negocios.
- > *3 Sesiones de Coyuntura Económica* en las que políticos y expertos economistas analizan la situación actual y las perspectivas económicas nacionales e internacionales.
- > *3 Sesiones de Actualización Académica* impartidas por profesores del Claustro de IE Business School, en las que se revisan las últimas herramientas en gestión empresarial y las técnicas y habilidades directivas.

Fecha y lugar **Madrid, durante todo el año**

Inscripción **Abierta todo el año**

Precio **Cuota anual a partir de la fecha de inscripción**

Contacto **anadelacruz@ie.edu**

Para mayor información consultar **www.execed.ie.edu/aula_dirigentes**



6

Programas Online

www.execed.ie.edu/programas_online

Una Herramienta Práctica

La formación online de IE Business School ofrece a los directivos la posibilidad de formarse sin necesidad de desplazamientos a través de Internet. Desde Executive Education ofertamos 2 modalidades de formación online: Los **Programas Online Asíncronos** y los **Seminarios Virtuales en Directo**, que se desarrollan en directo a través de videoconferencia.

Los Programas Online Asíncronos

Tienen una duración de 2,5 semanas y carácter intensivo ya que suponen para los participantes una dedicación de aproximadamente una hora y media al día. El participante tendrá la flexibilidad de conectarse a la hora del día que mejor se ajuste a sus necesidades ya que el campus estará disponible las 24 h. Además se realizarán algunas actividades en tiempo real a través de videoconferencia.

El alumno deberá participar activamente en las actividades planteadas: estudio de los materiales multimedia, resolución de casos prácticos, así como en los foros de debate, interactuando tanto con el profesor como con los compañeros de programa. El profesor, experto en su materia, realizará un feedback diario a lo largo del curso respondiendo las dudas y dirigiendo los debates y la resolución de los casos.

Los Seminarios Virtuales en Directo

Se desarrollan en 3 tardes a través de videoconferencia, lo que permite escuchar y ver al profesor en tiempo real, además de los materiales que acompañan su exposición. Las actividades se centran sobre todo en conferencias o clases magistrales impartidas por el profesor y en las intervenciones de los alumnos, que pueden realizarlas escribiendo a través del chat o hablando si disponen de micrófono. Los profesores no solo exponen los contenidos sino que además comentan casos prácticos, donde hacen intervenir a los participantes.

Los matriculados recibirán antes del comienzo del curso vía e-mail las claves y las instrucciones para participar

Nuestra experiencia

IE Business School ha recibido el tercer premio en los 2003 Excellence in e-learning Awards, siendo la 1ª Escuela de Negocios europea que recibe este prestigioso galardón.

- > Más de 7.000 directivos formados online.
- > Valoración de los programas: 8,2/10.
- > Tasa de no finalización inferior al 4%.
- > Desarrollo de Programas Online específicos para empresas, con la utilización de casos específicos del sector y la personalización de los contenidos del programa.



Programas Online
Dolores Pérez-Lafuente
Tel: +34 91 787 51 15
programas_online@ie.edu

6 Programas Online

Una Amplia Oferta Formativa

Nuestros **Programas Online Asíncronos y Seminarios Virtuales en Directo** dan respuesta a un amplio abanico de necesidades de formación continua en distintas áreas de conocimiento. Se ofertan tanto en español como en inglés.



CREACIÓN DE EMPRESAS

Fuentes de financiación para pymes.
Cómo elaborar un business plan.



HABILIDADES DIRECTIVAS/RR.HH.

Negociación.
Evaluación del desempeño.
Cuadro de Mando Integral RR.HH.
Gestión de Equipos.
Retribución.
Coaching.
Cómo negociar con éxito en China.



ECONOMÍA

Spanish Economy Today.



TECNOLOGÍAS Y SISTEMAS DE LA INFORMACIÓN

Aprovisionamiento online.
Gestión de Sistemas de Información por niveles de servicio.



ESTRATEGIA

Gestión estratégica de la Empresa en tiempos de Crisis.
La decisión de internacionalización de la Empresa.
El Balanced Scorecard: optimice su estrategia.



MARKETING

Consolide sus clientes.
Marketing Digital.
CRM: El cliente como origen del producto.
Gestión de Equipos de Ventas.
Plan de Marketing como herramienta estratégica.



OPERACIONES Y PROCESOS

Dirección de Proyectos.
Plan Tecnológico para la empresa.
Supply Chain Management.
La optimización de la gestión de multiproyectos.



FINANZAS Y CREACIÓN DE VALOR

La creación de valor en la empresa.
Valoración de empresas.
Indicadores de predicción económica.
Finanzas para la gestión empresarial.
Fundamentos financieros para la dirección.

«Me ha sorprendido la calidad de los materiales y las dinámicas desarrolladas en los foros.

El estudio de casos online supone una dinámica de aprendizaje muy interesante.»

>**C. Díez.** Alumna del Programa Online “Mejore su capacidad de negociación”

«Es una experiencia fascinante. El nivel de las aportaciones realizadas por el profesor y por el resto de participantes en el programa ha sido excepcional.»

>**J. A. Viejo.** Alumno del Programa Online “Plan de Marketing como herramienta estratégica”

7

Formación In-Company

www.execed.ie.edu/in-company

IE Business School a través de su división de Executive Education colabora con la comunidad empresarial mediante el diseño, la planificación y la realización de programas adaptados a las empresas públicas y privadas, organismos oficiales y asociaciones profesionales.

La clave del éxito de nuestros programas de formación In-Company está en la combinación de la excelencia académica de nuestro Claustro con la máxima adaptación a las necesidades formativas de nuestras empresas clientes.

Máximo Enfoque en las Necesidades de las Empresas Clientes

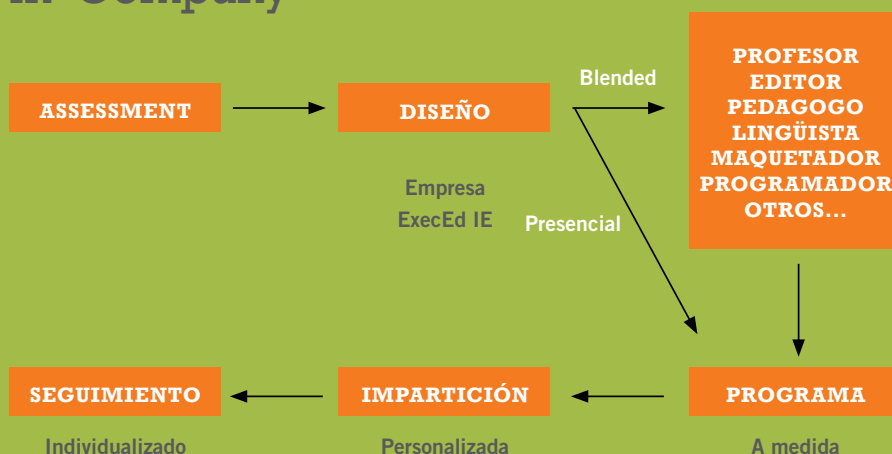
Para una óptima adaptación a las necesidades de las firmas que nos confían su formación, IE Business School ha adoptado una orientación sectorial que le permite ofrecer soluciones altamente especializadas en cada caso. También atendiendo a las exigencias de un entorno de negocios progresivamente más globalizado, cada vez es mayor el número de programas In-Company impartidos en inglés a la Alta Dirección internacional de compañías multinacionales.

De esta forma IE Business School establece relaciones de largo plazo con sus clientes que se convierten en Corporate Customers con condiciones especiales en programas de carácter general, realización de consultoría de gestión y acceso a toda su red de servicios y contactos: búsqueda de directivos, acceso a foros especializados por área funcional y sector, recepción de publicaciones y newsletters periódicas sobre numerosos temas empresariales, Asociación de Antiguos Alumnos, etc.

Ubicación

La mayor parte de los programas In-Company tiene lugar en el campus de IE Business School en pleno corazón financiero de Madrid. Sin embargo, también hemos desarrollado programas por toda la geografía española y en Europa, Latinoamérica y USA: allá donde las empresas lo requieran.

Desarrollo Personalizado de un Programa In-Company



Formación In-Company

Juan Carlos Martínez Lázaro

Tel.: + 34 91 782 17 27

jcm.lazaro@ie.edu

Metodología

fase 1

1 CONTACTO CLIENTE

Contacto con el Cliente.
Briefing de las necesidades específicas del Cliente
Elaboración del Proyecto.
Presentación y Aprobación.
Revisión con el Cliente de las premisas del proyecto y de las metodologías.
Recepción de la propuesta por el Cliente.

2 BRIEFING NECESIDADES ESPECÍFICAS

Definición de objetivos estratégicos, objetivos específicos de la formación y/o desarrollo: relación partnership.
Definición de objetivos logísticos de la acción a realizar (calendario, lugar de impartición...).

3 ELABORACIÓN Y APROBACIÓN DEL PROYECTO

Contenido y Estructura del proceso de desarrollo.
Metodologías aplicadas.
Claustro de profesores.
Calendario de trabajo.
Presentación y Aprobación del Proyecto.

fase2

1 INICIO DE LAS SESIONES

En caso de haber contenido online se dará acceso al mismo previo a la apertura del programa, así como se harán llegar los manuales de instrucciones y funcionamiento de la plataforma.
Apertura del Programa.
Presentación del mismo a los participantes.
Demo de la página web.

2 SEGUIMIENTO

Ejecución del programa diseñado.
Seguimiento del calendario previsto.
Encuestas parciales de evaluación a través de la página web.
Evaluaciones intermedias.

3 FINALIZACIÓN PROGRAMA

Evaluación final del programa (contenidos, metodologías).
Acto de Clausura.

4 VALORACIÓN

Elaboración de un Informe final.
Revisión conjunta del Informe y conclusiones.

Algunas Empresas e Instituciones con las que hemos trabajado

Accenture
Adecco
Aena
Agbar
Airbus
Air Nostrum
Almirall
Amadeus
Amena
Atlas Capital
Auna Grupo
Banco Popular
Banesto
Bankinter
Bayer
BBVA
Bmw Ibérica
BPI
BT
Canal De Isabel II
CB Richard Ellis
Cepsa
Cintra
Cisco
Clh
Colegio de Registradores
Comunidad de Madrid
Condiges
Grupo Idea
Consejo de Seguridad Nuclear
Cortes Generales
Daimler Chrysler
Deutsche Telekom
Dia (carrefour)
Dmr Consulting
Eads France
El Corte Inglés
Fagor
Ferrovia S.A.
Ferrovia Servicios
Fundación Eroski
General Electric Plastics
Grupo Acciona
Grupo Alsa
Grupo Damm
Grupo Lar
Grupo Recoletos
Grupo Santander
Grupo Siro
Grupo Sol Meliá
Grupo Thyssenkrupp Industrial
Havas Group
Heineken
Hesperia
Ibercaja
Iberdrola
Indra
Instituto Madrileño de Administración Pública
Interdeco (Grupo Hachette)
La Caixa
Metrovacesa
Ministerio de Defensa
Ministerio de Hacienda
Morgan Stanley
MPG
Najeti
Necso (Grupo Acciona)
Nefinsa
Nh Hoteles
Nokia
Ona Group
Oracle
Pfizer
Plus Ultra
Pricewaterhousecoopers
Profit
Publiespaña
Roche
Rodio
Seur
Sice
Siemens A.G.
Skandia
Spumador
Tabaqueira
Telefónica Data
Telefónica S.A.
Telepizza
U.B.S. España
Unión Fenosa
Uralita
Vía Digital
Wyeth
Zucin

8

Programas Master

www.ie.edu/business

IE Business School cuenta con una amplia cartera de Programas Master orientados a graduados, jóvenes profesionales y ejecutivos con amplia experiencia. Son Master de un año de duración, en inglés y castellano, en formato presencial y online.

«Lo que destacaría de mi experiencia MBA es la gran cantidad de conocimientos de gestión que me ha permitido adquirir en poco tiempo, así como la adquisición de una visión amplia de las problemáticas empresariales que para un Ingeniero son fundamentales en el momento de asumir responsabilidades gerenciales.

El desarrollo de una cultura empresarial tanto española como internacional queda asegurada en IE por un claustro muy competente tanto desde el punto de vista empresarial como humano.»

>Eduardo Rovatti.

AA Masters Postgrado (MBA 2003)

Consultor Senior. DMR Consulting



Dirección de Admisiones

Julián Trigo Tizón

Tel. +34 91 568 96 10

admissions@ie.edu



8 Programas Master

Masters de Postgrado y para Jóvenes Directivos

Se trata de programas dirigidos a titulados superiores al inicio de la carrera profesional.

Excepto el MBA Part-time y los Masters especializados en Biotech, Sports y Digital Marketing, compatibles con la actividad profesional, el resto de programas requieren dedicación completa, siendo su duración de 10 a 13 meses.

- > **MBA Part-time**
- > **International MBA**
- > **Global MBA Online**
- > **Master in International Management**
- > **Master in Marketing Management**
- > **Master in Finance**
- > **Master in Advanced Finance**
- > **Master in Telecom & Digital Business**
- > **Master of International Legal Practice (LL.M.)**
- > **Master en Asesoría Jurídica de Empresas**
- > **Master en Asesoría Fiscal de Empresas**
- > **Master in Biotechnology Management**
- > **Master in Sports Management**
- > **Master in Digital Marketing**

Executive Masters

Se trata de programas dirigidos a personas con una experiencia profesional directiva de, al menos, tres años en puestos de responsabilidad.

De dedicación parcial, compatible con la actividad laboral, su duración va de los 10 a los 14 meses. Mientras los Executive MBA ofrecen una formación global de todas las áreas de la empresa con una perspectiva de dirección general, el resto de los Master son de especialización en distintas áreas y sectores de gestión.

- > **Executive MBA**
- > **Executive MBA quincenal**
- > **Executive MBA online**
- > **International Executive MBA online**
- > **International Executive MBA bi-weekly**
- > **Executive Master en Dirección Financiera**
- > **Executive Master en Dirección Comercial y Marketing**
- > **Executive Master en Dirección de Recursos Humanos**
- > **Executive Master en Dirección de Sistemas de Información**
- > **Executive Master en Telecom & Digital Business**
- > **Executive Master en Gestión Pública**
- > **Executive Master en Dirección de Empresas Turísticas online**
- > **Executive Master in Global Supply Chains online**



9

Desarrollo Corporativo

www.execed.ie.edu/desarrollo-corporativo

La unidad de Executive Education de IE Business School responde a las necesidades de formación y servicios de cada Cliente Corporativo convirtiéndose en su partner en el desarrollo de sus Directivos.

Carta del Director General de la División Corporativa

Desde IE Business School venimos desarrollando un modelo singular para nuestros socios que parte de una premisa inicial: no podemos limitarnos a agregar nuestra oferta formativa de Executive Masters, Programas Abiertos y Formación In-company sino que debemos dar una respuesta integral a la medida exacta de las necesidades de desarrollo global de nuestros clientes corporativos.

Por otra parte, la formación del equipo directivo es una labor que exige un alto grado de adaptación a las realidades del cliente y de un entorno complejo y cambiante. Así, desde Executive Education, se ha creado la División de Desarrollo Corporativo, a partir del trabajo de cuyos directivos IE Business School aporta a las corporaciones una propuesta de valor integral con un enfoque sectorial.

Integrada por un equipo de Directores de Desarrollo, cada uno con amplia experiencia y profundo conocimiento de su sector, la División Corporativa se pone a disposición de sus partners para hacer un assessment de sus necesidades de desarrollo directivo de forma que éstas potencien su estrategia más allá de la mera formación.

Somos socios estratégicos de muchos de nuestros clientes encargándonos de todos los aspectos de la formación de sus cuadros ejecutivos, tales como la evaluación y asesoramiento individualizado de directivos, la confección de su Plan de Desarrollo y Sistema de Competencias y la creación de una completa Cartera de Programas Formativos (por nivel organizativo, divisiones, funciones y emplazamiento). Esta vocación es la que nos hace ser percibidos por nuestros socios no como meros proveedores de formación sino como facilitadores de su estrategia.

Nuestra propuesta de valor incorpora una amplia gama de servicios entre los que se encuentran la consultoría, formación a medida o mediante programas abiertos, la investigación aplicada, el acceso permanente a la información más actual sobre gestión a través de nuestros boletines y publicaciones, los patrocinios y la bolsa de trabajo.

Le invito a entrar en contacto con nosotros y comprobar por sí mismo hasta dónde puede llevarle nuestra alianza.



Juan Carlos Martínez Lázaro
Director General de la División Corporativa
Tel.: + 34 91 782 17 27
jcm.lazaro@ie.edu

Organización Sectorial

La orientación sectorial de la División de Desarrollo Corporativo proporciona a sus clientes soluciones formativas del más alto nivel a la medida de sus necesidades tanto en contenidos como en flexibilidad de formatos. El Director de Desarrollo Corporativo de IE Business School designado para cada sector es el punto focal de contacto con la empresa/institución y liderará la relación de sus clientes con los distintos departamentos de IE Business School.

**Sector Consumo y Distribución**

Empresas de producción, distribución de productos de gran consumo y transporte de mercancías

Fernando Sánchez Suárez
Serrano, 118. 28006 Madrid
Tel.: +34 91 782 00 49
fernando.sanchez.suarez@ie.edu

**Sector Ciencias de la Salud**

Empresas farmacéuticas, de biotecnología y hospitales

María Luisa García Camacho
Castellana, 60. 28046 Madrid
Tel.: +34 91 745 09 12
mlgarcia@ie.edu

**Sector Banca, Seguros y Consultoría**

Entidades financieras, aseguradoras y consultoras generalistas

Patricia García
Castellón de la Plana, 8. 28006 Madrid
Tel.: + 34 91 782 17 22
patricia.garcia@ie.edu

**Sector Logística y Distribución**

Empresas logísticas y distribuidoras.

Sector Utilities, Química e Industria

Empresas energéticas, químicas e industriales en general.

Ignacio Fernández Pérez
Castellón de la Plana, 8. 28006 Madrid
Tel.: +34 91 745 47 61
ignacio.fernandez@ie.edu

**Sector Turismo, Servicios y Ocio**

Empresas de servicios y entretenimiento.

Sector Construcción-Inmobiliaria

Empresas constructoras, inmobiliarias e industria auxiliar

José Narváez
María de Molina, 6. 28006 Madrid
Tel.: +34 91 787 51 63
jose.narvaez@ie.edu

**Sector Administraciones Públicas y ONGs**

Estamentos públicos, tanto centrales como autonómicos o locales, y entidades sin ánimo de lucro

Iñigo Castellano Barón
María de Molina, 6. 28006 Madrid
Tel.: +34 91 787 51 63
icb@ie.edu

**Sector CMT, Communication, Media & Technologies**

Empresas informáticas, de tecnología y medios de comunicación

Julián de Cabo
María de Molina, 12. 28006 Madrid
Tel.: +34 91 568 97 27
julian.decabo@ie.edu

10

IE Law School: Executive Education

IE Law School es una comunidad vibrante de generación de conocimiento sobre el derecho en su contexto empresarial, económico y social. Te invitamos a formar parte de ella y a participar en nuestras actividades de docencia, investigación, debate y divulgación.

Nuestros programas de Master en Derecho (LL.M.) y de Executive Education son ya una referencia internacional en el ámbito del derecho de la empresa, por sus enfoques novedosos en los problemas jurídicos de la globalización y su metodología clínica y de «aprendizaje activo». En nuestras aulas, en las que este año están representadas 31 nacionalidades diferentes, el alumno resuelve problemas reales cada vez más complejos y profundiza en la aplicación práctica del derecho en distintos sistemas jurídicos y la toma de decisiones empresariales de la mano de los mejores docentes y profesionales. Tras 35 años de experiencia como parte de IE Business School, los programas de IE Law School siguen incorporando contenidos de administración de empresas, imprescindibles para entender el mundo de los negocios internacionales y sus protagonistas.

IE Law School / Executive Education

Desde la división de Executive Education de IE Law School ofrecemos una amplia oferta de programas y actividades jurídicas que abarcan todas las áreas del derecho y que permiten una actualización que abarca desde el profesional más generalista hasta el que busca la más profunda especialización.

«Las sesiones de los diversos Programas para profesionales de IE Law School/ Executive Education están diseñados para cubrir las necesidades de formación y desarrollo requeridos por los profesionales jurídicos, incluyendo tanto por abogados internos de empresa, que tienen necesidad de conocer y/o profundizar en sus conocimientos sobre una amplia diversidad de materias jurídicas, de modo que puedan prestar un servicio de asesoramiento integral a sus clientes internos, como abogados integrados en un despacho profesional que se encuentren especializados en prestar asesoramiento sobre las materias que se cubren en los programas»

>Javier Ramírez Iglesias.

Senior Counsel, Director of Legal Knowledge Mgmt. Hewlett Packard
Relaciones Laborales



IE Law School / Executive Education

Carlos de la Pedraja
+34 91 745 03 09
carlos.pedraja@ie.edu

www.ie.edu/law/executive



Derecho español para abogados extranjeros 5ª edición



[PA]

Objetivos del Programa

Este es un Programa de introducción al Derecho español para Licenciados en Derecho no españoles. Su finalidad es poder proporcionarles una base del Sistema Jurídico y Judicial Español, una visión global de la legislación vigente, y mostrarles las funciones y responsabilidades del abogado en nuestro país actualmente.

Es una excelente oportunidad para cualquier abogado no español, al ser un curso de corta duración, que quiera compaginar su estancia en España con una experiencia de formación de carácter internacional.

Fechas de celebración **Septiembre 2009**

Duración **21 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Multidisciplinar**



La negociación en el ámbito laboral. 8ª edición



[S]

Contenido del programa

El presente Seminario ofrece la posibilidad de profundizar, analizar y estudiar todas las cuestiones que surgen en torno a la negociación laboral en sus múltiples facetas y desde el punto de vista de sus distintos protagonistas, todo ello con un enfoque práctico y a través de profesionales que resolverán sus dudas y nos mostrarán sus experiencias reales a través de diversos casos prácticos que permitirán a los asistentes comprobar de manera activa sus dotes negociadoras e ir poniendo en práctica de inmediato los conceptos aprendidos. Así, al final del Seminario los participantes serán capaces de afrontar con mayor éxito los diversos conflictos que surjan en su área de responsabilidad.

Director **D. Miguel Soldán Belda, Director de RRHH, Grupo Naturener**

Fechas de celebración **Octubre 2009**

Duración **2 días completos**

Precio **1.750€**

Área **Laboral**



Propiedad industrial e intelectual. 7ª edición



[PA]

Contenido del programa

La Propiedad Industrial e Intelectual es un área del derecho sometida a constantes tensiones y cambios en los últimos años. Este Programa Avanzado analiza cada año los aspectos novedosos de la materia, así como aquellos que necesitan una aproximación práctica para su comprensión. El programa aborda dichas cuestiones en cuatro módulos: Propiedad Industrial, Propiedad Intelectual, Gestión de la I+D y Práctica Procesal en relación con estos derechos.

El curso se desarrolla mediante sesiones lectivas, haciendo especial hincapié en la presentación de pequeños supuestos donde se expondrá la situación determinada para su posterior análisis conjunto. De manera complementaria se hará entrega a los asistentes de los casos prácticos para resolver, así como artículos y jurisprudencia que se considere de interés.

1^{er} módulo **Propiedad Industrial.**

2^o módulo **Propiedad Intelectual.**

3^{er} módulo **Gestión del I+D y derechos generados. Aspectos fiscales y organizativos.**

4^o módulo **Práctica Procesal en relación con la Propiedad Industrial e Intelectual.**

Director **D. Javier Fernández-Lasquetty Quintana. Abogado, Socio, Elzaburu, Abogados y Agentes de la Propiedad Industrial e Intelectual**

Fechas de celebración **Octubre–Noviembre 2009**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€ todo el programa. Posibilidad de inscribirse por módulos**

Área **Mercantil**



Programa Superior en Asesoría Fiscal para Profesionales. 1ª edición



A quién va dirigido

El *Programa Superior en Asesoría Fiscal* para Profesionales es un programa a tiempo parcial compatible con la actividad laboral dirigido a alumnos con los siguientes perfiles:

- > Profesionales con formación económica que desempeñan su labor en departamentos de auditoría, contables, financieros o de consultoría.
- > Asesores jurídicos de empresa o abogados especializados en otras ramas del Derecho, generalmente administrativo, civil, mercantil y laboral, que precisan profundizar sus conocimientos en derecho tributario para dar un asesoramiento integrado y seguro.
- > Personas que han estado trabajando en otros departamentos de una empresa y que asumen el asesoramiento fiscal como una responsabilidad más.
- > Asesores fiscales que precisan actualizar, profundizar y tener una visión integral de la fiscalidad a nivel nacional e internacional.

Contenido del programa

El *Programa Superior en Asesoría Fiscal* para Profesionales aporta a los participantes una visión integral y práctica de la fiscalidad, profundizando en la materia tributaria y sus estructuras. Controlar los costes fiscales y obtener el máximo ahorro mediante una adecuada planificación constituyen la esencia de este programa cuyos contenidos son los siguientes:

- > Primer Período (noviembre–diciembre): **Estudio de los impuestos más relevantes:** Contabilidad Financiera y de Sociedades. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Impuesto sobre el Valor Añadido. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Impuesto sobre Sociedades. Derecho Societario.
- > Segundo Período (enero–marzo): **Asesoramiento y gestión de problemas:** Procedimientos de Control Tributario. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Tributación Internacional. Consolidación de Balances. Recaudación.
- > Tercer Período (abril–mayo): **Planificación, especialización e internacionalización:** Planificación Patrimonial. Planificación Fiscal en el impuesto sobre Sociedades. Planificación Fiscal Internacional. Recursos y Reclamaciones. Infracciones y Sanciones. Consolidación Fiscal. Tributación de Operaciones Financieras.
- > En este tercer período se impartirán además dos Seminarios: uno sobre **Transfer Pricing** y otro sobre **Regímenes Especiales**.

Duración **Octubre 2009–Mayo 2010**

Fecha de Inicio **30/10/2009**

Precio **11.600€**

Área **Financiero–Tributario**



Marco jurídico del sector energético. 5ª edición



Objetivo del Programa

Explicar las actualizaciones y modificaciones que ha ido sufriendo el sector eléctrico mediante el análisis técnico, jurídico–económico de toda la normativa relacionada con el sector energético. Así se obtiene una visión general de todos los campos, eléctrico, energético y de gas, dando por tanto la posibilidad al asistente de tener un mayor conocimiento de todas las áreas del sector.

Como broche final, el programa ofrece la visita a las oficinas de Red Eléctrica de España en la que se brinda a los alumnos la posibilidad única de conocer las instalaciones del Centro de Control Eléctrico de España.

Director **D. Hermenegildo Altozano, Abogado, Socio, Lovells.**

Fechas de celebración **Octubre–Noviembre 2009**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**



Contratación y tecnologías de la información: Problemática jurídica y cuestiones prácticas. 5ª edición



[PA]

Objetivos del Programa

Proporcionar una visión jurídica práctica sobre los diferentes contratos que se dan habitualmente en el sector de Tecnologías de la Información (contratos de software, proyecto «llave-en-mano», outsourcing informático, contratos relacionados con Internet y otros). Asimismo, se analizan otros aspectos jurídicos relacionados con las nuevas tecnologías, tales como la contratación electrónica, la firma electrónica, la auditoría informática y el tratamiento de datos personales. Las sesiones sobre materias jurídicas se combinan con casos prácticos sobre las materias tratadas y las técnicas y estrategias de negociación y resolución de controversias, con el fin de proporcionar una visión global sobre las diferentes variables que impactan en este tipo de operaciones.

Director **D. Javier Ramírez Iglesias, Secretario del Consejo de Administración, España; Director Legal del Grupo de Imagen e Impresión en Europa, Oriente Medio y África, Hewlett Packard**

Fechas de celebración **Octubre–Noviembre 2009**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**



Régimen jurídico del transporte aéreo. 5ª edición



[PA]

Contenido del programa

La industria aeronáutica y el transporte aéreo han conocido en los últimos años grandes crecimientos. Los datos indican que ese crecimiento va a continuar y los reguladores internacionales, junto con la industria, trabajan activamente en la preparación del futuro.

Temas como la construcción del cielo único en la Unión Europea, el fenómeno emergente de las compañías de bajo coste, la regulación del acceso a los «slots» disponibles en los aeropuertos, la discutida implantación de la normativa sobre «overbooking», la política de alianzas de las compañías aéreas, el reto que representa el incremento constante de los costes (tasas, carburantes, etc.) se analizarán con detalle a lo largo del programa.

IE Law School, Executive Education organiza una nueva edición de este curso para analizar en profundidad las implicaciones técnicas, económicas y jurídicas de las nuevas realidades de este sector estratégico de la logística y el transporte.

Director **D. Adolfo Menéndez Menéndez. Abogado Socio, Uría Menéndez; Abogado del Estado en Excedencia**

Fechas de celebración **Octubre–Diciembre 2009**

Duración **25 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Derecho Público–Administrativo**



Ley de contratos del sector público: 1 año después 4ª edición



[PD]

Objetivo del Programa

Llevar a cabo un examen completo de la Ley, insistiendo en sus principales novedades y en el modo en que está siendo aplicada en su primer año de vigencia. Todo ello desde una perspectiva eminentemente práctica, con la ayuda de ponentes que están teniendo un papel activo en la interpretación y aplicación de la nueva Ley en sus respectivos ámbitos de actuación (la función pública, la abogacía, los sectores empresariales especialmente afectados por la aplicación de la nueva norma, etc.).

Director **D. Mariano Magide Herrero. Abogado, Uría Menéndez**

Fechas de celebración **Octubre–Diciembre 2009**

Duración **20 sesiones**

Precio **2.400€**

Área **Derecho Público–Administrativo**

[S]



Communication skills for lawyers. 3rd Edition



Program objectives

While technical knowledge of the law is necessary to understand legal issues and defend a client's interests, the best lawyers are also able to communicate these issues and solutions so those clients, colleagues and opposing counsel can readily understand them. Top lawyers are also aware that communication skills are fundamental in presenting facts and rules of law in the most advantageous way to advance their clients' interests.

This course focuses on specialized skill sets such as preparing legal documents, debating legal issues, and oral advocacy in order to strengthen the participant's ability to communicate complex legal topics in the English language. This course expects that students have already learnt the basics of English and is designed to focus on its practical application to legal communication.

Program Director **Professor Justin Swinsick, Juris Doctor, Michigan State University. Member of New York State Bar. Associate Director of LL.M. Programs, IE Business School.**

Program Date **November 2009**

Duration **15 sessions**

Fee **€2,400**

Area **Various**

[PA]



Práctica arbitral. 5^a edición



Objetivos del Programa

A lo largo de las cinco semanas del curso los asistentes, divididos en dos grupos como parte demandante y demandada, simulan un arbitraje sujeto al reglamento de la Cámara de Comercio de Madrid, entidad que patrocina el programa. Los profesores encarecen la participación, les gusta ser preguntados y aluden con frecuencia a check-lists, do and don'ts y otros instrumentos usados en la práctica al redactar un convenio arbitral, interponer un arbitraje o pactar unas reglas de procedimiento.

Todo ello con la exclusiva participación entre el profesorado de destacados profesionales expertos en Arbitraje, como miembros de otras Cortes de Arbitraje (CCI, CIMA, etc.) y Directores de Departamentos de Litigios de grandes despachos de abogados.

Director **D. Miguel Ángel Fernández-Ballesteros López. Abogado y Catedrático de Derecho Procesal.**

Fecha de celebración **Enero-Marzo 2010**

Duración **20-30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**



[PA]



Régimen jurídico de la industria de defensa 3^a edición



Objetivo del Programa

Este Programa, que se organiza en colaboración con el Ministerio de Defensa, tiene como objetivo analizar en profundidad las implicaciones de las nuevas realidades de este sector estratégico (normativa de contratación pública, adquisición de sistemas de defensa y suministros para las fuerzas armadas, tecnificación, globalización, externalización), especializando al asistente en los aspectos jurídicos de la industria de defensa.

Directores **D. Juan Carlos Fernández Martín. Coronel del Cuerpo Jurídico Militar. Ministerio de Defensa.**

D. Emilio Fernández Piñeyro. Teniente Coronel del Cuerpo Jurídico Militar. Ministerio de Defensa.

Fecha de celebración **Enero-Marzo 2010**

Duración **20-30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Derecho Público-Administrativo**



Relaciones laborales. 13ª edición



[PA]

Objetivo del Programa

Desde una perspectiva principalmente jurídica, el objetivo del Programa es proporcionar una visión práctica de las cuestiones y problemas más importantes y actuales de las relaciones laborales en la empresa. Se examinan así las nuevas formas de organización empresariales, las más modernas cláusulas de los contratos de trabajo y salariales, el concepto de trabajador y de alto directivo, los derechos de los trabajadores y su relación con el ejercicio de los poderes empresariales, el encadenamiento de los contratos temporales, el tiempo de trabajo, la transmisión de empresas, los problemas de los expatriados, el despido y los expedientes de regulación de empleo, la negociación colectiva, los representantes de los trabajadores y qué puede hacer la inspección de trabajo en la empresa, los compromisos por pensiones y la previsión social complementaria, la seguridad y salud laboral, y, en fin, la conciliación de la vida personal y laboral.

Director **D. Ignacio García-Perrote Escartín, Socio-Director del Departamento Laboral, Uría Menéndez y Catedrático de Derecho del Trabajo, Universidad de Castilla-La Mancha**

Fecha de celebración **Enero-Marzo 2010** Duración **20-30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Laboral**



Derecho urbanístico. 2ª edición



[PA]

Objetivo del Programa

Ofrecer, en estos momentos de fuerte ralentización de la actividad urbanística, una reflexión sosegada y profunda sobre los aciertos y desaciertos del sistema mediante una visión sistemática y completa del ordenamiento urbanístico, desde una perspectiva muy práctica, y con grandes dosis de espíritu crítico.

Se ofrece, a través de prestigiosos expertos en la materia, un panorama completo de la legislación urbanística en vigor en España y la práctica, que a buen seguro debe enriquecer de forma sustancial la formación de quienes cursen el Programa Avanzado, preparándoles para los retos de la coyuntura actual y también los de un nuevo período de crecimiento del sector.

Director **D. Juan Ramón Fernández Torres. Abogado y Catedrático de Derecho Administrativo**

Fecha de celebración **Febrero 2010**

Duración **más de 30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**



Guía práctica del asesor legal de la sociedad cotizada 4ª edición



[PA]

Objetivo del Programa

La sociedad cotizada en Bolsa se enfrenta a diario a cuestiones jurídicas propias de los mercados de valores que es necesario resolver con cierta urgencia. Estas sociedades se encuentran inmersas en un sector altamente regulado y organizado, con normas cambiantes.

El objetivo del Programa es que los asesores legales de las empresas cotizadas en bolsa, o que aspiran a serlo, estén preparados para afrontar con rapidez la multitud de cuestiones que se pueden plantear en su día a día y estén al tanto de las últimas directivas y reglamentos europeos y, a nivel nacional, de las leyes, decretos, órdenes ministeriales y circulares de la CNMV, así como de los criterios de aplicación y orientaciones que la CNMV desarrolla día a día.

Directores **D. Gabriel Núñez; D. Ramiro Rivera, Abogados Socios, Uría Menéndez**

Fecha de celebración **Febrero-Marzo 2010**

Duración **20-30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**

[PA]



Política de competencia: Aspectos jurídicos y económicos. 7ª edición



Objetivo del Programa

La normativa de competencia tiene una importancia cada vez mayor para las empresas que operan en nuestro país. Por ello el objetivo del Programa es introducir a los profesionales en los principios de la defensa de la competencia, ofreciendo una amplia visión de los planteamientos de esta disciplina y profundizando en los aspectos que pueden ser de mayor interés para el desarrollo de las estrategias empresariales. La visión que se ofrece combina planteamientos jurídicos y económicos, permitiendo entender tanto los aspectos sustantivos como los procedimientos que se siguen en este campo.

Directores **D. Juan Jiménez-Laiglesia, Abogado Socio DLA Piper; D. Alejandro Requejo, Doctor en Economía y Master en Economía y Finanzas. Director LECG y Dña. Elena Zoido, Doctora y Master por la Universidad de Harvard. Principal LECG.**

Fecha de celebración **Febrero–Marzo 2010**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**

[PA]



Corporate legal. Adquisición de empresas: Aspectos Legales y Fiscales. 8ª edición



Objetivo del Programa

El presente Programa tiene como objetivo descubrir y profundizar en los mecanismos estándar de adquisición de una empresa, tipificando los casos más frecuentes de controversia. Además, se analizarán otros aspectos, tanto jurídicos como financieros, tangentes a este tipo de operaciones, tales como su adecuada planificación para una mejor optimización fiscal, la previsión y solución de contingencias laborales, los posibles problemas de Derecho de la Competencia y del Medio Ambiente o innovadoras formas de financiación y determinación del precio.

Directores **Dª. Paloma Pérez de León, Abogada, Socia, DIKEI Abogados; D. Miguel Ángel Albaladejo Campoy, Abogado, Socio Director, DIKEI Abogados**

Fecha de celebración **Febrero–Marzo 2010**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**

[PA]



Las empresas ante la legislación sobre protección de datos. 8ª edición



Objetivo del Programa

Proporcionar una visión completa y puntual de la legislación, tanto comunitaria-europea como nacional aplicable a las empresas en materia de protección de datos personales. Especial consideración ha de merecer la reglamentación de la ley española. También se proporciona un amplio entrenamiento en el cumplimiento de las obligaciones legales, tanto técnicas como organizativas y administrativas en la materia.

El diseño semipresencial del Programa permite un mejor intercambio de experiencias y profundización práctica en los diversos temas a través de diferentes casos prácticos que se plantean en los periodos «online», donde los alumnos tienen a su disposición una plataforma virtual para debatir y resolverlos con la supervisión del profesor.

Director **D. Juan Manuel Fernández López. Magistrado en Excedencia. Ex Director, Agencia de Protección de Datos**

Fecha de celebración **Abril–Junio 2010**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**



La empresa familiar ante la crisis: Soluciones jurídicas y fiscales. 3ª edición



[PD]

Objetivo del Programa

Abordar la complejidad de la empresa familiar desde el punto de vista del asesor que le presta apoyo y de las experiencias profesionales de sus protagonistas. Orientado con una perspectiva práctica, intercambiaremos impresiones con letrados que asesoran tanto a los dueños como a los gestores y a las propias empresas.

En el vigente escenario de crisis, las empresas deben conocer las herramientas jurídicas, fiscales y financieras que les ayuden a afrontar los retos generales y la propia crisis de sus relaciones societarias. Sólo con una planificación adecuada de la gestión tributaria y legal de la crisis podrá la empresa salir reforzada de la presente coyuntura.

Directora **Dª Teresa Martín, Abogada, Socia, Mavens**

Fecha de celebración **Mayo 2010**

Duración **12–15 sesiones**

Precio **2.400€**

Área **Mercantil**



Derecho del Entretenimiento. 7ª edición



[PA]

Objetivo del Programa

El objetivo de este Programa estriba en analizar las implicaciones jurídicas del Entretenimiento —producción audiovisual, televisión, prensa escrita, música, Internet, software y videojuegos— con un enfoque multidisciplinar, sectorial y convergente.

Se profundizará en cada una de las áreas del Derecho, desde mercantil–societario y civil–propiedad intelectual a procesal y laboral, para ofrecer a todos los asistentes una sólida base de especialización en Derecho del Entretenimiento.

Director **D. Hugo Écija, Abogado, Socio, Écija Abogados**

Fecha de celebración **Mayo–Junio 2010**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Mercantil**



Soluciones legales y reales para la situación económica actual. 7ª edición



[PA]

Objetivo del Programa

Aportar soluciones prácticas y ejemplares de los acontecimientos que nos han llevado a una situación financiera sin precedentes, analizar las posibles responsabilidades legales y las alternativas jurídicamente factibles que ayuden a recomponer la talentosa industria de la gestión alternativa.

Se propondrán soluciones de reestructuración de la deuda de todo tipo de empresas y proyectos, las posibilidades de vehículos como las SOCIMIS para el sector inmobiliario, la recuperación del mercado de crédito y propondremos marcos de actuación para titulizaciones o estructuras en las inversiones. Veremos además las alternativas de la Banca Privada y el negocio institucional, para reinventarse y recuperar la credibilidad y confianza necesarias, viendo alternativas añadidas provenientes del mundo del seguro y el asesoramiento fiscal internacional.

En definitiva, la relación íntima entre lo jurídico y lo financiero, se va a dar en este Programa que además, ofrecerá soluciones SOS para relanzar la economía actual.

Directores **Dña. Paz Ambrosy, profesora, IE Business School; D. Juan Ramón Caridad, Director General Juliús Bar en España y Portugal. Socio, Atlas Capital**

Fecha de celebración **Mayo–Junio 2010**

Duración **20–30 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Derecho Financiero–Tributario**

[PA]



Financiación y refinanciación de proyectos inmobiliarios. 5ª edición



Objetivos del Programa

Los objetivos del Programa serán analizar, por un lado, las prácticas utilizadas por las empresas inmobiliarias para conseguir financiar sus proyectos en una situación de crédito bancario escaso. Y para ello, se pondrá el foco en mecanismos alternativos a la financiación tradicional (como el sale and lease back). Analizar, las herramientas utilizadas por inmobiliarias y entidades de crédito para refinanciar sus actividades o reestructurar su deuda ante la imposibilidad de hacer frente a sus vencimientos, poniendo especial cuidado en determinar las implicaciones que nuestra legislación (y su reforma) concursal pudieran tener en dichas operaciones. La capacidad de presión que los deudores pueden ejercer sobre sus financiadores en relación con la presentación del concurso de acreedores merecerá un análisis separado.

Y, por último, se prestará atención a las posibles consecuencias que en el sector inmobiliario pueda tener, a corto y medio plazo, la «bancarización», así como las medidas que las entidades de crédito van a tener que seguir para «soltar lastre» y conseguir así refinanciar sus voluminosos balances inmobiliarios.

Director **D. Fernando Azofra, Abogado Socio Abogado Socio del Departamento de Derecho Inmobiliario, Urbanístico y del Medio Ambiente, Uría Menéndez**

Fecha de celebración **Mayo–Junio 2010**

Duración **25 sesiones**

Precio **2.700€**

Área **Derecho Financiero–Tributario**

[S]



Drafting and interpreting international contracts 6th edición



Program objectives

As the scope of business transactions expands, so does the influence of the common-law world. No matter where your clients are based, what the governing law may be, or where in the world a deal may take you, the basic way of doing things is increasingly based on a common-law model. In other words, the very structure of most international transactions, including the models of most basic documents, follow a path inspired in the common law and developed by City and New York law firms.

This course is an opportunity to look into the process of contract formation and interpretation from a common-law perspective. We will examine things you have seen before, and may have wondered exactly what they meant. For example, what does «best efforts» really mean? And what's the difference between «best efforts» and «commercially reasonable efforts»?

Director **Gregory J. Marsden, Juris Doctor, University of California, Hastings College of the Law. Law Profesor and Director, Executive LL.M. IE Law School Program**

Program Date **June 2010** Duration **2 full days**

Fee **€1,750**

Area **Commercial Law**





Gestión y reestructuración de la deuda hipotecaria e inmobiliaria. 3ª edición



[J]

Objetivo del Programa

El objetivo principal de la Jornada es analizar la situación actual y las principales tendencias en cuanto a la gestión y reestructuración de deuda hipotecaria e inmobiliaria, ya sea vencida, ya a punto de vencer.

Se pretende ofrecer una visión panorámica de las diferentes fórmulas de gestión y reestructuración de deuda hipotecaria e inmobiliaria, de evidente actualidad como consecuencia de la profunda reestructuración que se está operando en el sector inmobiliario español, así como la relación entre este tipo de operaciones financieras y la normativa concursal.

Director **D. Fernando Azofra, Abogado, Socio del Departamento de Derecho Inmobiliario, Urbanístico y del Medio Ambiente, Uría Menéndez**

Fecha de celebración **Junio 2010**

Duración **1 día completo**

Precio **1.200€**

Área **Derecho Financiero-Tributario**



Expedientes de regulación de empleo y reestructuraciones laborales. 3ª edición



[J]

Objetivo del Programa

Esta Jornada tiene como objetivo el conocimiento práctico del complejo marco jurídico laboral en el que se desenvuelven las reestructuraciones laborales, incluyendo los supuestos en que el ERE se tramita ante el juez de lo mercantil, así como el reciente Real Decreto-Ley 2/2009, de 6 de marzo, de medidas urgentes para el mantenimiento del empleo y la protección de las personas desempleadas, con importante y especial repercusión sobre los EREs de suspensión de contratos de trabajo.

Se conocerán los problemas reales y prácticos que se plantean en un ERE, al igual que la manera más segura de solventarlos.

Y por último, se tratarán todas las fases de un ERE, desde el momento de su preparación hasta su aprobación y eventual control judicial, pasando por el período de consultas y negociación con los representantes de los trabajadores.

Director **D. Ignacio García-Perrote Escartín, Socio-Director del Departamento Laboral, Uría Menéndez y Catedrático de Derecho del Trabajo de la Universidad, Castilla-La Mancha.**

Fecha de celebración **Junio 2010**

Duración **1 día completo**

Precio **1.200€**

Área **Laboral**



[A]



AULAS SOBRE SECTORES REGULADOS: Telecomunicaciones, Energía, Defensa de la Competencia, Mercado de Valores y Protección de Datos. 2ª edición



Objetivos

Desde la perspectiva de la experiencia judicial en el ámbito de la Audiencia Nacional y del Tribunal Supremo, las Aulas proporcionan una visión de los problemas más relevantes que han sido examinados en estos Tribunales. Las Aulas contarán como ponentes con Magistrados expertos de estos Tribunales con el objeto de analizar y debatir, desde una perspectiva fundamentalmente jurisprudencial, las más relevantes cuestiones planteadas durante los últimos años en estos sectores regulados de la economía, así como las últimas tendencias en materia de protección de datos y su especial incidencia en la actuación de las empresas.

Director **D. Carlos Lesmes, Presidente de la Sala de lo Contencioso de la Audiencia Nacional y miembro del Consejo Editorial de El Derecho Grupo Editorial**

Fecha de celebración **Se celebrará un Aula al mes durante el curso académico 2009-10**

Duración **de 14.00h a 16.30h**

Precio **1.200€ por sector**

Área **Mercantil**



[A]



AULAS SOBRE DERECHO CONCURSAL. 2ª edición



Objetivos

Las Aulas sobre Derecho Concursal son encuentros jurídicos de referencia sobre el estudio, interpretación y aplicación judicial de la ley concursal, normativa que constituye, sin duda, uno de los pilares de nuestro ordenamiento y, en particular, del Derecho de los negocios. Además, en el actual contexto económico la importancia de la legislación concursal se está dejando sentir con singular intensidad.

Coincidiendo precisamente con el quinto aniversario de la entrada en vigor de la Ley (y de la puesta en funcionamiento de los Juzgados de lo Mercantil), comenzaremos la segunda edición de las Aulas sobre Derecho Concursal, con el objetivo de proporcionar un lugar de encuentro, en el que los asistentes y ponentes puedan abordar las cuestiones y problemas de más interés o actualidad que se susciten o hayan suscitado en relación con la interpretación y aplicación de la Ley Concursal.

Director **D. Javier García Marrero, Magistrado del Juzgado de lo Mercantil nº5 de Madrid; D. Manuel García-Villarrubia Bernabé, Abogado, Socio, Uría Menéndez, y profesor de IE Law School.**

Fecha de celebración **dos aulas por trimestre (6 durante el curso académico)** Duración **de 14.00h a 16.30h**

Precio **1.200€ dos aulas, 670€ un aula**

Área **Mercantil**

IE LAW SCHOOL. PROGRAMAS MASTER Executive LL.M.



Two of the world's leading law and business schools, Northwestern University School of Law in Chicago and IE in Madrid, offer a program that combines an education in Anglo-American common law and its application in European practice with business fundamentals of accounting, finance and strategy. The program is constructed for lawyers with a civil-law background who are already in practice but seek additional knowledge and skills in business and the common law. Upon successful completion of this program, participants will receive the Master of Laws (LL.M.) degree from Northwestern University School of Law in partnership with IE, and the certificate in Business Administration awarded by IE.

Master en Asesoría Jurídica Part-Time

Dirigido a abogados con experiencia profesional que quieran compaginar su ejercicio con la mejor formación jurídico-fiscal desde una óptica profesional.

[M]

[M]





11

Contacto



Executive Education

Business School

International Programs

Melissa Rodriguez Stam Tel.: +34 91 782 17 19. Melissa.Rodriguez@ie.edu

Karen Hobbs. Tel.: +34 91 782 17 15. Karen.Hobbs@ie.edu

Programas Abiertos

Elena Escagedo. Tel.: + 34 91 782 17 00. elena.escagedo@ie.edu

Programas de Alta Dirección

Manuel Bermejo. Tel.: + 34 91 782 17 06. manuel.bermejo@ie.edu

Ana de la Cruz. Tel.: + 34 91 782 17 15. anadelacruz@ie.edu

Programas Online

Dolores Pérez-Lafuente. Tel.: + 34 91 787 51 00. programas_online@ie.edu

Formación In-company

Juan Carlos Martínez Lázaro. Tel.: + 34 91 782 17 27. jcm.lazaro@ie.edu

Programas Master

Julián Trigo Tizón. Tel.: + 34 91 568 96 10. admissions@ie.edu

Desarrollo Corporativo

Juan Carlos Martínez Lázaro. Tel.: + 34 91 782 17 27. jcm.lazaro@ie.edu

Sector Consumo y Distribución. Fernando Sánchez Suárez. Tel.: +34 91 782 00 49. fernando.sanchez.suarez@ie.edu

Sector Ciencias de la Salud. María Luisa García Camacho. Tel.: +34 91 745 09 12. mlgarcia@ie.edu

Sector Banca, Seguros y Consultoría. Patricia García. Tel.: + 34 91 782 17 22. patricia.garcia@ie.edu

Sector Utilities, Química e Industria. Ignacio Fernández Pérez. Tel.: +34 91 745 47 61. ignacio.fernandez@ie.edu

Sector Logística y Distribución. Ignacio Fernández Pérez. Tel.: +34 91 745 47 61. ignacio.fernandez@ie.edu

Sector Administraciones Públicas y ONGs. Iñigo Castellano Barón. Tel.: +34 91 787 51 63. icb@ie.edu

Sector Construcción-Inmobiliaria. José Narváez. Tel.: +34 91 787 51 63. jose.narvaez@ie.edu

Sector Turismo, Servicios y Ocio. José Narváez. Tel.: +34 91 787 51 63. jose.narvaez@ie.edu

Sector CMT, Communication, Media & Technologies. Julián de Cabo. Tel.: +34 91 568 97 27. julian.decabo@ie.edu

Law School

Carlos de la Pedraja. Tel.: +34 91 745 03 09. carlos.pedraja@ie.edu

execed@ie.edu

www.execed.ie.edu





«Es en la crisis donde nace la inventiva, se
agudiza el ingenio y las grandes estrategias.
Quien supera la crisis se supera a él mismo
sin quedar superado»

Albert Einstein (1879-1955)

IE quiere dar las más expresivas gracias a todos los estudiantes, antiguos alumnos, profesores y entidades que han prestado su imagen y testimonios para este folleto.



business
school

Executive Education

0910

executiveeducation

www.execed.ie.edu execed@ie.edu

Executive Education
IE Business School
Castellón de la Plana, 8
28006 Madrid

Tel. +34 91 782 17 00
Fax +34 91 745 47 62

