



Executive Master in Business Administration (EMBA)

**Desarrolla las competencias
directivas que necesitas
para adquirir una visión
estratégica de la dirección
general de una empresa**



El EMBA online de UNIR es un título MBA especialmente diseñado para directivos con experiencia y ejecutivos que aspiran a ocupar puestos superiores en la empresa. Se trata de un programa enfocado en el aprendizaje práctico, e impartido por profesionales punteros de distintas áreas de los negocios.

El EMBA pone un gran acento en el **crecimiento y liderazgo personal** para el avance en la propia carrera profesional. Para ello cuenta con **semanas dedicadas a la autoreflexión y al autoconocimiento y con sesiones de mentoring de la mano de mentores** con una dilatadísima experiencia profesional.

Obtendrás nuevos conocimientos, desarrollarás **nuevas competencias** y, en definitiva, **crecerás en autoliderazgo** para liderar así mejor tus equipos, optimizar tus recursos y **reinventar tus estrategias**. Este EMBA marcará un antes y un después en tu liderazgo personal y posicionamiento en tu carrera profesional.



Claves del EMBA

Con el EMBA te convertirás en un directivo con:

1. Visión global y actualizada de la empresa
2. Experiencia en la resolución de problemas reales
3. Red de contactos profesionales y conocimientos de networking
4. Habilidades de liderazgo

Los contenidos de este programa MBA para ejecutivos están diseñados para adquirir una visión estratégica de la dirección general de una empresa.

- Estudiarás casos de empresas reales
- Trabajarás en equipo en sala virtual
- Aprenderás compartiendo experiencias con los miembros de tu equipo
- Tendrás la oportunidad de hacer **networking**

EMBA

Método del caso
Networking
Liderazgo Personal
Autoreflexión
Autoconocimiento
Coaching
Competencias directivas

Por qué UNIR recomienda este programa

Porque hoy en día los directivos necesitan dirigir y gestionar empresas en entornos digitales cada vez más complejos permeados de continuos cambios. Necesitan operar en mercados internacionales y multicanales, deben tomar decisiones de negocio que se adelanten a la demanda de sus clientes. Y adquirir competencias nuevas, propias de un liderazgo extraordinario.

El objetivo es formar directivos capaces de gestionar y potenciar los recursos de la organización de la forma más eficiente y efectiva posible, diseñando e implementando estrategias creativas e innovadoras para aumentar la ventaja competitiva de su organización.

Porque quieres crecer y asumir nuevas responsabilidades.

A quién va dirigido

Para la realización de este máster no es requisito indispensable disponer de estudios universitarios, si bien eso se valorará en el momento de selección de los candidatos por parte del Comité asesor.

El requisito mínimo académico es tener aprobado el Bachillerato o un ciclo de Formación Profesional de grado superior.

Es también necesario demostrar una experiencia previa como directivo de al menos 3 años y **una actitud positiva abierta a la mejora personal, al cambio y al aprendizaje**. Al finalizar el programa obtendrás el Título de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR) de Executive Máster in Business Administration (EMBA).



BUSINESS FACULTY

Todos nuestros ponentes son profesionales de empresas líderes, que imparten sus sesiones en base a su propia experiencia, lo que aporta una visión real del mercado.



FLEXTIME

Realizarás el PDD desde tu casa o desde tu oficina, desde donde te sea más cómodo, siempre y cuando dispongas de conexión a internet. Podrás acceder y participar en directo en las sesiones online y consultar los materiales complementarios cuando desees. Sin barreras geográficas o temporales, en cualquier momento y en cualquier lugar.



MENTORING CONSTANTE Y PERSONALIZADO

Contarás con un coach para mejorar en habilidades y superar los retos a los que te estés enfrentando como directivo. Tendrás también la oportunidad de discutir tu business challenge con el mentor de la promoción, Jaime de Jaraíz, CEO de LG Iberia. Y además, si lo deseas, cuentas con un mentor para ayudarte en el lanzamiento de tus nuevos proyectos de negocio.



MÉTODO DEL CASO

Trabajarás con el método de aprendizaje learning by doing diseñado en Harvard Business School y conocido como Método del Caso. Esta metodología fomenta la capacidad de análisis, el liderazgo, la toma de decisiones y el debate a través del trabajo sobre casos prácticos reales y actuales de empresas de distintos tamaños, sectores y que operan en diferentes mercados.



SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Gracias a nuestra tecnología podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés y sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, no te preocupes ya que todo el material queda grabado para que lo puedas volver a ver siempre que quieras.



NETWORKING INTERNACIONAL

Trabajarás en equipos multidisciplinares desde las salas virtuales de la universidad para analizar los casos del Programa, y debatirás con todos los participantes y profesores en el aula magna UNIR - Programa de Desarrollo Directivo (PDD) 5 virtual.

Profesorado experto

El claustro está compuesto por profesionales y profesores de reconocido prestigio y con una dilatada experiencia en el ámbito del de Desarrollo Directivo. Esto nos permite ofrecer a nuestros alumnos una formación sólida y completa a través de un programa académico riguroso y eminentemente práctico.

Mentor

Jaime de Jaraíz

Presidente y CEO de LG Iberia.



Jaime de Jaraíz, licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo – CEU, ha cosechado grandes éxitos profesionales y actualmente es el Presidente y CEO de LG

Iberia. Ha ocupado diversos puestos de responsabilidad en LG, como Presidente y CEO de LG Canadá, Vicepresidente de LG España o Director de la División Electrónica de Consumo.

Anteriormente desarrolló su carrera profesional en Philips, como Director de Negocio Tv en Philips Electrónica de consumo o como Marketing Director en Philips PAE.

La gran biografía de Jaime de Jaraíz está respaldada por su MBA en la Universidad de Houston y su PDG por IESE Business School - University of Navarra.

Coaches

Barbara Gawior

Helen Wilkinson

Juan José Hierro

Paloma Rodríguez

Directora

Helen Wilkinson

Autora de Creciendo como Líder.



Doctora en Derecho y CC Políticas, Helen es experta en desarrollo de directivos. Ha consagrado una gran trayectoria como directora de la unidad de competencias

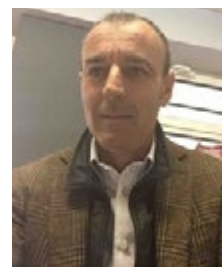
de liderazgo en IESE Business School y como directora de programas en la Universidad Francisco de Vitoria.

Autora de Creciendo como Líder, Helen Wilkinson ha implantado herramientas propias de diagnóstico y desarrollo directivos Coach profesional PCC por ICF y Senior Coach por AECOP.

Mentor de emprendimiento

Ignacio Pola

CEO de Azvase.



Ignacio es Coach ejecutivo y experto en liderazgo y emprendimiento. Ha participado en diversos programas executive de Despliegue de Liderazgo, Cross Cultural Management y Responsabilidad Corporativa.

Además, en 1989 fundó AZVASE, grupo empresarial del que desde entonces es Director General.

Guillermo González

Ana Morcillo

Jose Bhanu Powell

Profesorado

Patricia Ferruz

Consultora de marketing estratégico

Enrique Valer

Senior Advisor Independiente

Enrique González Campuzano

Partner McKinsey, Head of Marketing and Sales practices in Spain

Luis Miguel Molano Pousa

Director de Smart Phone, Phone House, Grupo Dominion

José Luis Pulpón

Director Agencies, Branding and Programmatic en Google

Josu Ugarte

Country President Iberian Zone Schneider Electric

Diego Marquínez Peña

Director de Estrategia y Arquitectura de Información BBVA

Miguel Jaureguizar

Director de Desarrollo Digital Renta 4 Banco

Carlos Grau

CEO at Mobile World Capital Barcelona

Cristóbal Ripoll

CEO Ledvance

Ferrán Tarradellas

Head of Representation European Commission in Barcelona

Javier Gil

Head of Operations in Spain and co-leader of Global Operations and Technology McKinsey

Inés Juste

Presidente Laboratorios Juste

Jane Rodríguez del Tronco

Experta en Marca Personal

Sandra Silva

Directora RRHH Almirall

José Luis Jiménez Fajardo

Chief Investment Officer Mapfre

Paloma Arias Perero

Directora de RRHH Ritz Madrid

José María Moreno García

Manager South Europe SICAME Group

Manel Pérez Jordana

HR Business Partner EMEA en Airbnb

Margarita Villegas

Consultora Consejos de Dirección

Sergio Rosillo

Ceo & Head of Strategy Garaje de Ideas

Javier de Rivas

Director Comercial Delaviuda

Jorge Aracil

CEO de Take Advantage, Grupo BLC

Pablo Hernández

Generation Spain CEO y Partner de McKinsey

Bernardo Quinn

CEO HispAm Sur Telefónica

Daniel Lacalle

Chief Economist and Investment Officer at Tressis

Rosa Mª García

Ex Presidenta de Siemens Gamesa

Antonio Martínez Reina

EP Lead Division Manager at ABB for Southern Europe

Jesús Araújo

Director Cegos España

Por qué elegirnos

Porque el Programa Executive Master en Business Administration de UNIR está diseñado para que:

- Aumentes en **autoconocimiento**.
- **Crezcas en liderazgo**, dirigiendo más eficazmente a las personas a tu cargo.
- Adquieras una **visión amplia, estratégica** y de **contexto actual, global y digital** de la empresa.
- Ganes en **inteligencia emocional**, comprendiendo mejor las **motivaciones** de las personas y los equipos.
- Desarrolles las **competencias directivas** que necesitas para dar un salto en tu carrera.



“Nuestro objetivo es formar a líderes capaces de acometer las necesidades de transformación y adaptación digital en las organizaciones del siglo XXI”

Pablo Cardona Soriano

Decano de la Facultad de Empresa y Comunicación. Doctor en Management por UCLA (EEUU). Ha sido profesor en el IESE de 1997 a 2011 y profesor en CEIBS (Shanghai, China) de 2011 a 2017. Ha desarrollado su carrera académica en los EEUU, Europa y China.

Programa

MÓDULO 1

Crecimiento y liderazgo personal

El autoconocimiento es el origen del crecimiento y el liderazgo personal y éste, a su vez, es la base para liderar eficazmente a personas y equipos, competencia imprescindible en cualquier directivo.

- Tus **tendencias** de temperamento y tus preferencias cognitivas
- Tus **competencias y puntos fuertes**, aquello con lo que fluyes
- Tus **valores** y los **atributos en el trabajo** que te hacen sentir cómodo
- **Emociones:** cómo influyen en nuestros pensamientos y viceversa
- **Visión de futuro** para tu carrera
- **Networking:** cómo hacer bien el networking, esencial para tu desarrollo y el de los demás
- **Mentoring personalizado:** un mentor que te acompaña en un profundo camino de reflexión sobre quién eres y a dónde quieres llegar

MÓDULO 2

Dirección General y Estrategia

Desarrollar una visión de dirección general es clave para cualquier directivo que aspire a ocupar puestos de responsabilidad. Hoy en día hay que comprender las claves del entorno digital en el que nos movemos y pensar de otra manera, más rápido, con técnicas visuales y capacidad de pivotaje.

- Entorno económico y digital actual
- Visión, misión y valores en la empresa, ¿qué necesidades cubrimos? ¿qué rumbo marcamos?, ¿con qué medios contamos? ¿cuál es el mercado, el sector, los competidores? ¿qué valor añadido diferencial, ético y **sostenible tenemos?**
- Cuál es tu modelo de negocio y cómo definir y adaptar tu estrategia en un entorno 4.0
- Cómo saber si la Internacionalización es necesaria en tu modelo de negocio
- Implementa tu estrategia de forma ágil, mira los **KPIs que sean útiles** para aquello que realmente necesitas medir
- Dirección de PYMES: qué es esencial
- Dirección de empresa familiar: particularidades
- Lean start-up, product mínimo viable, el concepto de pivotar y design thinking
- Modelos de innovación abierta y corporate venturing

MÓDULO 3

Dirección de Marketing

Descubriremos cómo **identificar y analizar los “journey” de los clientes**, cada vez más exigentes, informados y digitales **para crear experiencias exitosas en los diferentes touchpoints** y veremos cómo la tecnología a través de la aplicación del **Business Intelligence y el Big Data** permiten llevar las acciones de marketing hacia una nueva dimensión.

- Estrategia de marketing off y on line
- Las Nuevas Tendencias del Marketing
- Definición de la propuesta de valor desde el cliente
- Experiencia de cliente end to end
- Omnicanalidad
- Growth Marketing
- Mundo mobile y mundo app
- Business Intelligence & Big Data aplicado

MÓDULO 4

Dirección Comercial

¿Cómo debe ser la estrategia comercial en la era digital y en una época de nuevos mercados y oportunidades?, ¿cómo conseguir una estrategia comercial para un crecimiento sostenible? Hoy en día conviven empresas bricks & clicks y la digitalización ha cambiado la cadena de valor de sectores completos. Analizaremos cómo **hacer promociones en un mercado multichannel** y profundizaremos en la **dirección de equipos de venta, la motivación de la red comercial y el sistema de mejora continua** de equipos comerciales.

- Estrategia comercial para un crecimiento sostenible off: canales de distribución, redes de venta y medios de control
- Construyendo una estrategia digital. E-commerce
- Estrategia de gestión de canales online y promociones digitales
- Situación del retail actual y tendencias
- Distribución B2B y grandes cuentas. B2B exitosos
- Integración online/off line. Bricks & Clicks vs Nuevas empresas
- Crear valor con promociones, merchandising, y gestores de punto de venta
- Dirección de equipos de venta
- Sistema de mejora continua en los procesos de venta con equipos comerciales

MÓDULO 5

Dirección de Personas

Cómo conseguir un clima de confianza, libertad y proactividad en el trabajo, cómo desarrollar las competencias de empleabilidad que demanda nuestro siglo y gestionar talento en entornos cambiantes, cómo **adaptarse a las distintas culturas** en la empresa, **cómo trabajar con equipos remotos**, cómo ir desarrollando la competencia de inteligencia emocional, qué papel debe cumplir RRHH como partner de negocio, o cómo debe ser una buena comunicación corporativa son algunas de las cuestiones que se abordarán en el programa.

- Las personas, verdadero factor diferencial
- Generar una marca personal que añada valor a la empresa
- Alinear a la gente en torno a la misión
- Cómo generar compromiso
- Competencias de empleabilidad en el s. XXI
- Cómo adaptarse a diferentes culturas
- Desarrollar inteligencia emocional
- Identificar y gestionar talento en entornos cambiantes y multiculturales
- Cómo gestionar equipos eficazmente
- El papel de los RRHH en el proceso transformador del negocio
- Una sana Comunicación corporativa

MÓDULO 6

Dirección Financiera

En un entorno cambiante, con márgenes ajustados y un gran volumen de información, **los conocimientos sobre el balance, la cuenta de resultados y la tesorería, se hacen imprescindibles** para comprender proactivamente el negocio y **los impactos de las decisiones** a tomar.

- Cómo entender la información económico financiera: el lenguaje contable
- De la información financiera al conocimiento de empresa, saber analizar costes para la toma de decisiones
- Elaboración de presupuestos y estados financieros
- Implementación de pérdidas y ganancias por áreas, productos y actividades o tareas.
- La importancia de construir el presupuesto implicando a todos los departamentos o áreas
- Políticas financieras a medio y largo plazo: qué hay que tener preparado para conseguir financiación
- El entorno de control de gestión y factores del control de gestión
- Implantación de un sistema de control de gestión estratégico
- Fintech
- Economía colaborativa

MÓDULO 7

Dirección de Operaciones

La gestión de operaciones en la empresa debe tener hoy la **agilidad para repensar estratégicamente “todo” cada poco tiempo** y ser capaz de hacer los cambios necesarios rápidamente, **visualizando la red de suministros de manera integral**, analizando **cómo los atributos deseados por el consumidor son incorporados a los productos y servicios generados** y consiguiendo que **la gestión de operaciones se centre en el cliente. El directivo hoy** debe ir desarrollando **inteligencia operacional**.

- Qué son y suponen las operaciones hoy, en el mundo digital, en una organización

- Cómo estructurar y desplegar las operaciones en la empresa acorde a la estrategia de empresa
- Cómo gestionar proyectos eficazmente
- La aplicación de BSC para la dirección de operaciones
- Operaciones centradas en el cliente, o “customer focus”.
- Aplicación de metodologías ágiles para la gestión de operaciones
- Metodología de modelado de procesos de negocio, automatización de procesos y mejora continua
- Ir desarrollando una Inteligencia Operacional, clave para dirigir la empresa



MÓDULO 8

Business Plan

Nada mejor para demostrar los conocimientos de empresa y de visión estratégica que **idear un business plan** que pudiese convencer, llegado el caso, a una red de inversores.

Reflexionarás sobre las aptitudes que se requieren para emprender, cómo definir un análisis y planteamiento estratégico de una idea de negocio, cómo realizar un plan de marketing, ventas y operaciones, qué aspectos societarios, de organización y recursos humanos contemplar y cómo abordar un estudio económico y financiero sólido, con un buen cuadro de mando integral, sistemas de control y planes de contingencia. En definitiva, **cómo lanzar una empresa con éxito**. No podemos olvidar que la pyme (empresa con menos de 50 millones de euros de facturación y menos de 250 personas) **representa el 97% del mercado español** y que cerca de 60 de cada 100 personas están abocadas a generar en el futuro su propio autoempleo.

- ¿Tengo capacidad de iniciativa y de fijar objetivos? ¿Sé organizar y dirigir?
- ¿Sé asumir riesgos?
- ¿Cuál es el grado de novedad e innovación de mi idea de negocio respecto de los productos/servicios existentes en el mercado?
- ¿En qué riesgos voy a incurrir si emprendo: personales, legales, financieros, comerciales, tecnológicos?
- ¿Qué valor diferencial aporta mi idea de negocio? ¿Qué necesidades cubre, qué deseos satisface?
- Análisis del entorno, del sector, de la competencia.

- Misión, visión, valores.
- Descripción del producto/servicio o de las diferentes gamas, si existiesen, desde el punto de vista técnico, comercial y de la clientela.
- ¿Cuál va a ser mi target, mi cliente?, ¿cómo quiero que me posicionen?, ¿cómo voy a conseguir atraerlos?, ¿cuál va a ser mi objetivo comercial en euros de clientes por mes?
- ¿Cuál va a ser mi marca, servicio técnico, servicio de atención al cliente, imagen?
- Ingresos, márgenes, punto de equilibrio, financiación, rentabilidades.
- ¿Qué competencias críticas necesito para poder competir en el mercado?



Información de acceso

Proceso de Admisión

El objetivo fundamental de nuestro proceso de admisión es **asegurar la idoneidad de los candidatos para el programa**, repasando su trayectoria profesional. El alumno admitido no sólo acreditará la experiencia exigida sino también aquellas competencias que ha desarrollado y le permitan aprovechar al máximo el desarrollo del programa, así como **conseguir una relación de mutuo aprendizaje con los docentes y con los compañeros**.

Para iniciar el proceso de admisión es necesario seguir los siguientes pasos:

1. Contactar con un asesor académico de UNIR que le orientará sobre el programa y le facilitará el Formulario de Admisión.
2. Cumplimentar el formulario y enviarlo a su asesor.
3. Si se considera necesario, podrá realizarse una entrevista de forma presencial o por cualquier otro medio (teléfono, Skype, etc.) dependiendo de la situación geográfica y disponibilidad del candidato.
4. Con los datos facilitados en la solicitud más el informe realizado por el entrevistador, el Comité de Admisiones de UNIR tomará una resolución.
5. Si la resolución es positiva, el candidato podrá formalizar su inscripción y matrícula en el EMBA de UNIR.

Un nuevo concepto de universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El innovador modelo pedagógico de UNIR ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La metodología 100% online permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

1. Más de 28.000 alumnos.
2. Más de 14.000 alumnos internacionales.
3. Presencia en 90 países de los 5 continentes.
4. Más de 130 títulos de Grado y Postgrado.
5. Más de 4.000 convenios de colaboración firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes. UNIR es una universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad. Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.

Además, UNIR se ha expandido a Latinoamérica y desde 2014 está activa UNIR México, la primera universidad online con clases en directo del país y con sede oficial en México D.F.

