

Programa Superior de
Dirección de PYMES

XIII Edición



Desarrolla tu potencial

Programa Executive que aporta soluciones prácticas y enfocadas a la realidad de una PYME.

IEM

BUSINESS SCHOOL,

tu escuela de negocios
en Valencia



IEM Business School se fundó con la misión principal de dedicar su actividad docente e investigadora al desarrollo del talento directivo y a la mejora de la cualificación técnica y humana de los profesionales que estudian en nuestras aulas. Nuestra ubicación en pleno centro económico y financiero de la ciudad de Valencia, la accesibilidad y la comodidad de nuestras instalaciones ofrecen el marco más adecuado para la realización de una formación presencial de alto nivel.

En los últimos años nuestra escuela de negocios se ha posicionado como referente en Valencia en la formación de perfiles digitales. En toda nuestra oferta formativa, que abarca todas las áreas de la empresa (finanzas, recursos humanos, comercial, marketing...), siempre está impresa nuestra seña de identidad digital con el fin de ofrecer a las empresas los conocimientos actualizados y las herramientas necesarias para abordar la transformación digital.

NUESTROS PUNTOS FUERTES



CERCANÍA

Todo el equipo está accesible ante cualquier duda, sugerencia o comentario. La Dirección atiende personalmente a cualquier alumno sin distinción.



CLAUSTRO DE PRIMER NIVEL

Nuestros formadores son profesionales en activo que cuando dan clase, transmiten su know how y conocimientos del sector.



GRUPOS REDUCIDOS

La presencialidad permite generar contactos con compañeros y profesores más allá de las sesiones formativas gracias a la formación en grupos reducidos.



DIRECTORES DE PROGRAMA

El Director Académico acompaña a los alumnos durante toda su estancia para que todos consigan sus objetivos y salgan con sus necesidades y expectativas cubiertas.



PROYECTO

Al finalizar el Posgrado el alumno saldrá con un Proyecto Personal o Profesional tutorizado y listo para poner en marcha.



NETWORKING

Los alumnos tienen la oportunidad de generar contactos durante el Posgrado, hasta el punto que puede ser casi tan importante como los conocimientos que se obtienen.



PORTAL DE EMPLEO

Una vez finalizado el Posgrado los antiguos alumnos pueden acceder a las ofertas de empleo del Portal Alumni.



EMPRESAS COLABORADORAS

Más de un centenar de empresas colaboran con nosotros acogiendo alumnos en prácticas.



BONIFICACIÓN

Gestionamos de manera gratuita la bonificación de la formación de formación a través de la Fundación Estatal para el Empleo.



RSC

IEM Business School dispone de diferentes Becas y descuentos dentro de su política de Responsabilidad Social Corporativa.

Un Posgrado para empresarios y directivos de PYMES

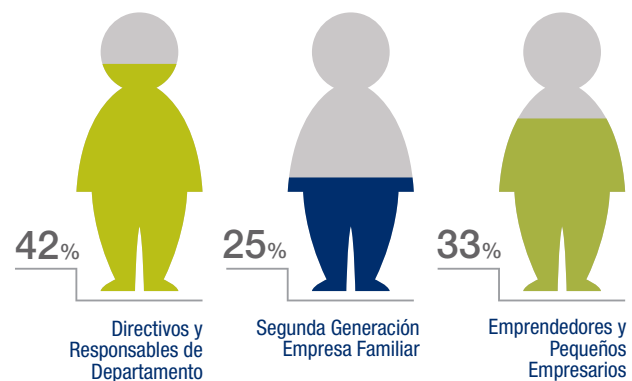
Pocos de los casos de empresa y soluciones que ofrecen los MBA están pensados para las PYMES. De hecho, estos programas están más enfocados hacia la gran empresa, preferentemente multinacionales, donde el análisis y conocimientos globales tienen más relevancia y donde se pueden aplicar un mayor número de estrategias.

La mayoría de herramientas que ofrecen tienen poco sentido al aplicarse al ámbito de las PYME porque sus modelos organizativos son diferentes. Como consecuencia, el pequeño y mediano empresario se encuentra con los conocimientos teóricos sobre cómo operar pero con un medio que no es el adecuado.

ALUMNOS

A quién va dirigido

Gerentes, adjuntos a gerencia, y en general cualquier persona involucrada en la gestión de una PYME o un área de la misma que tenga interés por obtener una visión general de la gestión de una pequeña o mediana empresa.



SALIDAS PROFESIONALES

Las salidas laborales del son muy amplias pudiendo el alumno trabajar en el área directiva, administrativa, contable, comercial, de planificación o ejecutiva de cualquier empresa. Además estará capacitado para la creación y gestión de su propia empresa.

Algunos sectores y cargos:

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
SERVICIOS FINANCIEROS (Banca de Inversión, Fondos de Inversión, Seguros, Banca Comercial...)
SECTOR INMOBILIARIO (Consultor o asesor, promotor o emprendedor...)
HEALTHCARE/PHARMA (Gerente o director de hospitales, clínicas o empresas dedicadas a la salud)
ENERGÍA Y SERVICIOS PÚBLICOS (Jefe de proyecto)
Etc.

Metodología

Se combinan clases teóricas con la realización de ejercicios y casos prácticos, trabajo en equipo, vídeos y role-playing.

Tu propio proyecto: Durante el desarrollo del programa, con el apoyo de profesores tutores, el alumno desarrolla su propio proyecto empresarial o personal que más tarde deberá presentar ante un Tribunal para ser evaluado.

Aula Virtual: Desde el inicio del Posgrado los alumnos tienen a su disposición acceso a toda la documentación del programa así como anexos complementarios que enriquecen los conocimientos adquiridos en clase.

Prácticas Voluntarias en Empresa: El objetivo es doble, por un lado el alumno aplica los conocimientos adquiridos, y por otro, implementa las herramientas que recibe por parte del profesorado.

CONTENIDOS

01

DIRECCIÓN EMPRESARIAL

En este área se abordan temas imprescindibles para cualquier profesional con responsabilidad en una empresa, como la planificación estratégica y demás actividades que se desprenden de ella.

- Planificación Estratégica en la pyme
- Recursos Humanos en la Pyme
- Gestión de la Calidad
- El cuadro de mando integral en la empresa
- La Función Directiva y el Proyecto Empresa. La misión y los objetivos de la organización

02

DIRECCIÓN COMERCIAL

En este área el alumno aprenderá a estudiar el entorno competitivo, las políticas de precio, las fases de la venta y la gestión comercial de una PYME, con el fin de obtener los mejores resultados comerciales.

- Análisis del entorno Competitivo
- Políticas de producto, precio y distribución (mercados y clientes)
- Políticas de producto, precio y distribución (mercados y clientes)
- Las previsiones de ventas
- El proceso comercial. Fases de la venta

03

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En este área se desarrollarán técnicas de negociación con distintos grupos de interés de una PYME, como clientes, proveedores, bancos y cualquier otro grupo de interacción con la empresa.

- Técnicas de Negociación

04

DIRECCIÓN DE MARKETING

En este área el alumno trabajará el marketing estratégico, aprenderá a realizar un plan de marketing y estudiará las herramientas de marketing online disponibles en una PYME.

- Marketing estratégico
- Plan de marketing aplicado a la PYME
- La pyme en la web
- Social media marketing

05

EL PERFIL DEL DIRECTIVO EN INTERNET

En el mercado actual se hace necesario aumentar nuestra agenda de contactos y conexiones con otros profesionales, lo que nos permite estar mejor posicionados a nivel profesional tanto a nosotros como nuestra empresa, y nos va a dar acceso a nuevas oportunidades de negocio.

- El perfil del directivo en internet: LinkedIn

06

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

En esta área se muestran los conocimientos y prácticas necesarias para una buena dirección de operaciones, que incluye la producción, el aprovisionamiento y la logística, entre otros.

- Gestión de la Innovación
- Dirección de Operaciones y Procesos
- Técnicas avanzadas de producción: aproximación al Lean Management

07

GESTIÓN FINANZAS EN LAS PYMES

Este módulo nos dará las claves para mantener un correcto control del área financiera de una PYME, realizando un análisis económico financiero exhaustivo y las herramientas necesarias para su correcta gestión.

- Sesión introductoria básica a las Finanzas
- Introducción a la Contabilidad Financiera
- Balance y cuenta Pérdidas y Ganancias
- Generación de Caja. Beneficio vs Caja
- Las fuentes de financiación
- Gestión de cobros y pagos
- Análisis Económico Financiero
- Gestión del circulante
- Negociación Bancaria
- Impacto Fiscal en la empresa
- Valor / Precio en la empresa

08

HABILIDADES DIRECTIVAS

- Inteligencia emocional en la Dirección de personas
- Estilos y Habilidades Directivas
- Técnicas de Motivación, Comunicación y Escucha
- Presentaciones eficaces/hablar en publico

14

PROYECTO FINAL

- Realización de un proyecto o estudio original en el que se integren, apliquen y desarrollen los conocimientos adquiridos.

ESPECIALIZACIÓN

Todos los alumnos pueden especializarse a través de talleres complementarios de 20 horas de duración .
Formación especializada en:

- Excel Avanzado aplicado al entorno profesional
- Hablar en público
- ISO 9001-2015
- Dirección Comercial*
- Dirección de Recursos Humanos*
- Etc.

* Cursos de 50 horas

PREMIO MEJOR EXPEDIENTE ACADÉMICO

IEM otorga un premio por cada edición impartida al alumno que haya finalizado el programa con la nota media más alta en el expediente académico.

PRÁCTICAS VOLUNTARIAS

IEM Business School te da la posibilidad de realizar prácticas en empresas que suscriben acuerdos puntuales con nuestra escuela de negocios.

Son las actividades formativas que permitirán al alumno la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos en su formación , preparándole para el ejercicio de actividades profesionales y facilitando su incorporación al mercado de trabajo.

Algunas empresas colaboradoras:



Claustro de Profesores

Dña. Cristina Serrano

Ing. Tec. Diseño Industrial UPV. Máster Ingeniería del Diseño
Asesora en Design Thinking en Yademás Thinking Mates

D. Javier Górriz

Ldo. Ciencias Químicas.
Gerente S.G. Espacios

D. Sergio Herrero

Ldo. Psicología. Máster RRHH. MBA ESIC. Doctorando Psicología
Consultor freelance, formador y psicólogo

D. Fco. Javier Barrachina

Ldo. En ADE. Executive MBA en el Instituto de Empresa
Gerente Magno Engineering Consultang Associates

Dña. Yanina Wax

Ing. Industrial. MBA Esic. Master medioambiente UPV.
Consultora y formadora freelance

D. Guillermo Jávega

Ldo. En CCEE. Máster en Gestión de la Calidad
Consultor y Formador Freelance

D. Francisco Bulls

Director financiero del Grupo Rigar

D. Miguel A. González

Socio en Cegesa Asesores
Auditor senior

D. David Martinez

Digital Business Transformation. Sales C Level. Social Selling.
Digital Strategy Consultant

D. Rafael Martínez

Ldo. Administración de Empresas. Executive MBA Estema
Director de DSAE Alaquàs

D. Javier Peris

Experto Metodologías Ágiles y Lean. COBIT®5, PRINCE2®

D. Nacho Catalán

International Director Romar Body&Home Care,
MBA-Marketing en IE, Doctorando en

D. Vicent Martínez

Ldo. Administración de Empresas
Gerente Re-Solt

D. Joaquin Iserte

Ldo. ADE. Ex-Auditor Senior Deloitte
Director Financiero en RM Grupo

D. Kielo Bokokó

Ldo. Publicidad y RRPP en CEU
Social Media Manager y Marketing online en Bioparc

D. Gustavo Santana

Ldo. Telecomunicaciones
Fundador Agencia ICRONO y MULTICONVERSION

*Claustro sujeto a posibles modificaciones puntuales

Dirección Académica

Rafa Martinez, Director Académico del Programa Superior de Dirección de PYMES de IEM

Coordinación

Carmen Tarín, Directora de IEM Business School

Condiciones Generales

Clases de abril de 2018 a julio de 2018
Presentación de Proyecto: septiembre 2018



Calle Colón, 1 planta 7 - 46004 Valencia

Viernes de 16.00 a 21.00h y
Sábados de 09:00 a 14.00h.



200 horas



2.950 €*
*Tramitamos la Bonificación



Financiación en cuotas de 590 euros

Solicitud de Plaza y Admisión

Debido al limitado número de plazas convocadas, el proceso de inscripción y matrícula de candidatos se realiza por riguroso orden de llegada de la ficha de formalización.

Para ello, deberán cumplimentar el formulario que se encuentra disponible en la página web o solicitarlo al Departamento de Inscripciones de la Escuela de Negocios.

BECAS Y AYUDAS

28*	15%	alumnos menores de 28 años
DESEMPLEO*	12%	profesionales en búsqueda de empleo
AHORA*	10%	matrículas anticipadas
IEMTEGRACIÓN*	100%	Consultar Bases

*Consultar Bases y Requisitos con la Escuela de Negocios



CLUB DE ANTIGUOS ALUMNOS



Joan Hernández
Gerente en
El Horno de Pedro

"No hay ninguna sesión que no haya aprovechado y gracias a este Programa he salido reforzado. También destacaría sería el trato recibido por la Escuela desde el minuto uno."



Patricia Comes
Directora de Proyectos
en Abo Wind

"Al adquirir más responsabilidades en mi actual trabajo, vi que necesitaba formarme y este Programa, recorría todos los ámbitos de una empresa y era lo que necesitaba."

Departamento de Inscripciones

C/ Colón, 1 - 7º. 46004 Valencia

E-mail: inscripciones@iembs.com

Tel. Contacto: 96 310 68 42