

## **CORP MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### **Corp MBA**

#### **CERTIFICACIÓN EUROPEA**

---

**El único Máster que usted puede construir según las necesidades de su empresa**

- Construya su propio Máster según las necesidades de su organización**
  - Escoja 16 de nuestros 31 módulos o materias**
- 

#### **Titulación**

---

**CORP MBA. Título propio de la Escuela Europea de Gerencia**

#### **Presentación del programa**

El mundo globalizado y competitivo de hoy exige tanto a las organizaciones como a los profesionales un adecuado nivel de formación y entrenamiento que les permita por un lado atender la legítima aspiración de crecimiento al tiempo que contribuyen a la modernización y desarrollo de su entorno. Para ello es absolutamente imprescindible preparar y mantener entrenado el capital humano de la empresa, en las diferentes áreas de negocio que la constituyen.

El desarrollo de las competencias de los gerentes debe estar orientado a un conocimiento integral y holístico de las características del mercado en el que se encuentra así como de los valores, ética y objetivos estratégicos de la empresa. Estas competencias no pueden limitarse a un área de especialidad sin la adecuada integración de esos conocimientos con el resto de las actividades de la institución y el enfoque global del negocio.

También es necesario destacar la gran importancia que han cobrado los mercados internacionales, donde ya no sólo tienen acceso las grandes

organizaciones, sino que pequeñas y medianas empresas, pueden conseguir grandes oportunidades de participación.

El Corp MBA de la EEG ha sido diseñado especialmente para formar de manera integral a los líderes de las organizaciones y así crear empresas sólidas y rentables, que sean capaces de perdurar más de 100 años.

La Escuela Europea de Gerencia por intermedio de este Corp MBA desarrollará no sólo las habilidades directivas de los participantes sino además, les brindará un conocimiento profundo y práctico del resto de las áreas de negocio de la empresa así como del mercado en donde se desarrollan y compiten.

### **Destinatarios**

---

**El Corp MBA**, está orientado a gerentes y sub gerentes, jefes de proyecto, directivos, responsables, profesionales técnicos y personal administrativo que, sin tener necesariamente formación en gestión empresarial, tienen responsabilidades de gestión o dirección y desean profundizar en el conocimiento sistemático y holístico de las diferentes áreas de la Dirección Empresarial, a objeto no sólo de mejorar sus conocimientos, sino de lograr entender a la empresa como un todo, convirtiéndose así, en profesional capaz de desenvolverse de manera efectiva y eficiente en un entorno que cambia constantemente.

También está especialmente dirigido a los titulados universitarios que deseen adquirir una sólida formación de carácter eminentemente práctico, en el campo de la Administración y Gerencia, para así asegurar el crecimiento y progreso de su carrera profesional y/o empresarial.

### **Objetivos**

---

El Corp MBA de la EEG tiene por objetivo que los participantes adquieran los conocimientos, habilidades y actitudes, que les permitirán tener una visión global e integrada de las diversas áreas de la organización, aportando planes estratégicos y operativos en la dirección de la empresa, así como desarrollando

la capacidad para detectar oportunidades, innovar y responder eficientemente a las constantes demandas de cambio y adaptación.

Todo ello tiene el fin de permitir a las empresas mejorar su competitividad y facilitar su inserción a la nueva estructura de competencia internacional.

Al finalizar el Corp MBA los participantes habrán desarrollado sus competencias en:

- Seguimiento y utilización de herramientas planes estratégicos y procesos de internacionalización;
- Análisis de inversiones, composiciones accionarias y medios de financiación;
- Sistemas de control de gestión e indicadores;
- Trabajar en equipo y crear organizaciones de alto desempeño;
- Potenciar la productividad tanto de la organización como la personal;
- Responsabilidad corporativa y relación con los accionistas;
- Estrategias de marketing *blended (on line y off line)*, así como el posicionamiento de la marca;
- Gestión de ventas consultivas y CRM;
- Gestión de productos y/o servicios;
- Gestión de clientes;
- Six Sigma;
- Gestión de proyectos.

### **Un Máster a la medida de su organización**

Usted podrá seleccionar entre los 31 módulos que contiene este documento, cuales son los módulos o materias que desea para su empresa.

**¿Quiere decir que yo puedo escoger las materias que más se adapten a mis necesidades?**

**R: ¡Sí!**. Seleccione 16 materias o módulos, los cuales serán estudiados a lo largo de 4 meses, a razón de dos clases a la semana de 3 ½ horas por cada clase.

---

## Programa

---

### MODULO I – Management

- **Lectura recomendada**
- Lo mejor de *Harvard University*
  - Los 13 errores de los gerentes. Steven Brown
  - La miopía en el marketing. T. Levitt
  - ¿Qué hace un líder? Daniel Goleman
  - Competir mediante el análisis. T. Davenport
  - Gestionarse a sí mismo. Peter Drucker
  - **Taller de Gerencia**

### Examen de asignatura

### MODULO II - Habilidades Directivas

- **Lectura recomendada**
- **Video:** Motivación y Liderazgo
- Liderazgo
- Motivación al logro
- Coaching y Mentoring
  - Coaching
  - **Taller de Coaching**
- Empoderamiento
- Comunicación efectiva
- Gestión del tiempo
  - **Taller de Gestión del tiempo**
- Trabajo en equipo
- Comportamientos negativos
  - **Taller de Habilidades Directivas**

### Examen de asignatura

### MODULO III - Marketing y Ventas

- **Lectura recomendada**
- Mercadeo
  - Posicionamiento
    - Tradicional
    - SEO y SEM
  - Redes sociales

- ZMOT (Momento cero de la verdad)
- La Calidad de servicio como estrategia de crecimiento
- Business Intelligence
- Medición de la satisfacción al cliente NPS
- Customer Relationship Management CRM (Gerencia de la Relación con el Cliente)
  - **Taller: Estrategia de Marketing: Posicionamiento**
- Ventas
  - Estrategias avanzadas de mercadeo y ventas
    - “Paretización” de la base de datos” PBD
    - Control de gestión en la venta
  - La Máquina de ventas
    - El gerente de ventas y los vendedores
  - La Venta Consultiva
    - Pasos de la venta consultiva
    - **Taller de venta consultiva**
  - Indicadores de gestión de venta

### Examen de asignatura

## MODULO IV - Dirección Financiera y Económica I

- **Lectura recomendada**
- Conceptos claves de economía
  - Tasas de interés, inflación, devaluación, masa monetaria, mercado de divisas, dumping, barreras comerciales y arancelarias, etc.
- Estados financieros de la empresa
  - Estado de resultado, estado de situación y flujo de caja
- El sistema financiero, la banca y el banco central
- Análisis de índices financieros
  - **Taller de análisis financiero**
- Fondos de inversión y fondos mutuales
- El valor de las monedas en el mundo
- Básico de Evaluación financiera de proyectos

### Examen de asignatura

## **MODULO VI – Business Strategy**

- **Lectura recomendada**
- Estrategias de negocios
  - Porter
  - Océano Azul
  - Matriz de crecimiento
  - Estrategia de Integración Vertical
  - Crecimiento de doble dígito
- Cómo formular una estrategia ganadora
  - **Taller de formulación estratégica**

### **Examen de asignatura**

## **MODULO VII – Negociación**

- **Lectura recomendada**
- **Video:** Negociación Ganar/ganar
- **Video:** Negociación según Harvard
- **Video:** Negociación a lo “Corleone”
- Técnicas de negociación según Harvard
- Negociación 3D
  - **Taller de negociación**

### **Examen de asignatura**

## **MODULO VIII – Tecnología e Innovación**

- **Lectura recomendada**
- Tendencias tecnológicas para las empresas y organizaciones
- **Video:** El mundo de 2020
- Tecnología y estrategia corporativa
- La nube y la internet
- Internet 3.0
- Normas ITIL
- Estrategias para que su empresa sea Innovadora
  - **Taller de Innovación empresarial**

### **Examen de asignatura**

## **MODULO IX – Gestión de Proyectos**

- **Lectura recomendada**
- La gestión de proyecto como proceso
- Reparto de responsabilidades
- Puesta en marcha
- Desglose y programación del trabajo
- Ajuste y compensación
- Adaptación y necesidades del proyecto
- Fase final
  - **Taller de creación de un proyecto**

**Examen de asignatura**

## **MODULO X – Gestión de Operaciones e Indicadores**

- **Lectura recomendada**
- Los Enterprise Resource Planning ERP
- Estrategias de optimización de costes
- Estrategias de Procura (compras)
- Balanced Score Card
  - **Taller de implementación de un BSC**

**Examen de asignatura**

## **MODULO XI – La Gestión Humana**

- **Lectura recomendada**
- La nueva empresa en el siglo XXI
- Gerencia del conocimiento
- Gestión Open Book
- Gestión de la efectividad o Teorema de Gilbert
- Change Management (Manejo del cambio)
  - **Taller de Manejo de cambio**
- Modelo de Competencias Gerenciales
- E-learning (formación Online)

**Examen de asignatura**

## **MODULO XII – La cultura corporativa**

- **Lectura recomendada**
- Filosofía para el aprendizaje
- Liderazgo basado en principios
- Importancia y beneficios de la ética, la responsabilidad social, el factor humano y la sostenibilidad
  - **Taller de ética en el trabajo**

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XIII – Coaching Personalizado**

- **Lectura recomendada**
- 5 horas de Coaching personalizado para cada uno de los participantes
- Horarios a convenir con cada participante

## **MODULO XIV – Economía**

- **Lectura recomendada**
- La economía en su entorno: GLOCAL (Global y Local)
- Conceptos fundamentales de la economía para el gerente y la empresa
- Toma de decisiones desde la perspectiva económica
  - Errores comunes
  - Interacción basada en la estrategia

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XV – ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA**

- **Lectura recomendada**
- La personas en el Derecho
- Tipos de sociedades y su administración
- Los socios
- Letras de cambio y otros títulos valores
- Los contratos
- Fundamentos de la ley laboral

### **Examen de asignatura**



## **MODULO XVI – Contabilidad para Gerentes**

- **Lectura recomendada**
- Aspectos básicos: Los Estados Financieros
  - Balance general (estado de posición)
  - Ganancias y pérdidas (cuenta de resultados)
  - Flujo de caja
- Análisis de los estados financieros
  - Índices
  - Interpretación

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XVII: Marketing Esencial**

- **Lectura recomendada**
- Modelo de las 4C
- La cadena de valor y ganancias
- Marketing mix
- Posicionamiento
- Segmentación
- Target

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XVIII – Finanzas Corporativas**

- **Lectura recomendada**
- Valor del dinero en el tiempo
- La renta financiera
  - Payback
  - VPN
  - TIR
- Selección de inversiones
- Valoración de empresas y proyectos
- Fusiones y adquisiciones de empresas

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XIX – Operaciones II**

- **Lectura recomendada**
- Generando ventajas competitivas gracias a la operación
- Despliegue y ejecución de la estrategias operativa
- LEAN

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XX – Sistemas de Información**

- **Lectura recomendada**
- Las TIC (tecnología de la información y comunicaciones)
- Gestión de la información y soporte digital
  - Sistemas ERP
  - CRM
  - SCM (Supply Chain Management) (Cadena de suministro)
  - Inteligencia de negocio (Business Intelligence)
  - Gestión del conocimiento
- El gobierno de los sistemas de información
- El futuro de las TIC

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXI – Estrategias Corporativas**

- **Lectura recomendada**
- Ventajas competitivas
- Diversificación de negocio
- Creación de valor
- Estrategias de crecimiento
- Integración de negocios diversos

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXII – Control de Costes**

- **Lectura recomendada**
- Los costes
- Modelo Coste Volumen Beneficio (CVB)
- Toma de decisiones basada en costes
- Asignación indirecta de costes
- Modelo tradicional (Volumen Based Costing)
- Modelo ABC

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXIII – Control de Gestión**

- **Lectura recomendada**
- Aspectos claves del control de gestión
- Diseño del proceso
- El proceso en ejecución
- Análisis caso práctico

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXIV – Gestión de Inventario**

- **Lectura recomendada**
- Modelos de manejo de inventario
- Aspectos claves para la eficiencia
- Análisis caso práctico

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXV – Relaciones Públicas Empresariales**

- **Lectura recomendada**
- La función de RRPP
- Estrategias de RRPP
- Acciones a ejecutar
- Cómo enfrentar los problemas de imagen

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXVI – Comercio Internacional**

- **Lectura recomendada**
- El comercio internacional
- Las finanzas en el comercio internacional
- El análisis estratégico: Donde competir
- Marketing internacional

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXVII – Cobranzas**

- **Lectura recomendada**
- El Cobrador
- Selección del crédito
- El vendedor en el proceso de cobranza
- Procedimiento de cobro
- Las 8 estrategias de la cobranza efectiva

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXVIII – Empowerment**

- **Lectura recomendada**
- El reto de Delegar
- El Gerente que delega
- Taller: El país de las dificultades
- Las claves del Empowerment
- Interacción con la gerencia

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXIX – Productividad Personal y Empresarial**

- **Lectura recomendada**
- Productividad personal
- Productividad de su jefe
- Productividad del equipo
- Herramientas de medición
- Taller de productividad

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXX – Implementación de proyectos**

- **Lectura recomendada**
- Definición de metas y objetivos
  - Indicadores
- Definición de procesos en base a roles y competencias
- Entrenamiento en competencias
  - Metodología MATROP
- Los Usuarios de Avanzada o Power Users
  - Coaching
- Taller de implementación

### **Examen de asignatura**

## **MODULO XXXI – SIX SIGMA**

- **Lectura recomendada**
- ¿Qué es el six sigma?
  - Origen
  - ¿Para qué sirve?
- Equipo Six Sigma
  - Roles y responsabilidades
- Técnicas del six sigma
  - Defina, Evalúe, Analice, Mejore y Controle
- Taller de implementación six sigma

### **Examen de asignatura**

## PROFESORES

### Algunos de nuestros profesores son:

- **JOSÉ LUIS FALCÓN MENDOZA:** Abogado, MBA con concentraciones en Finanzas y Mercadeo en Stetson University, graduado con Honores Académicos USA. Presidente de MTE Western Union Venezuela por más de doce (12) años, Presidente fundador del IVG Escuela de Negocios. Ha sido director de diferentes empresas del sector financiero en Venezuela tales como Banco, Casas de Bolsa, Compañías de seguro y Agencia de Viaje y Turismo. Actualmente es CEO de la Escuela Europea de Gerencia (España).
- **SHARON AIKO MANNO:** Internacionalista, especialista en Negociación y en Gestión de Capital Humano. Amplia experiencia en temas de cultura organizativa y multiculturalidad. Maestría en Economía Internacional en la Universidad de Sophia (Tokio) y Maestría en Seguridad Estratégica en ANU (Australia). Poliglota (japonés, inglés, italiano, español). Actual VP de la Escuela Europea de Gerencia (EEG).
- **FERNANDO RUANO:** Ingeniero de Minas. Universidad Politécnica de Madrid, MBA. IDE – CESEM, Experto Administración y Dirección de Empresas del IAE, Grado de Logística. CEL e International Business Program. FIU (Florida International University) (USA), Director Gerente de la Cámara de Almería, España.
- **FRANCISCO LÓPEZ MARTÍNEZ:** MBA del Instituto de Empresas y Master International Business ESIC, Florida Internacional University y licenciado en ciencias económicas de la Universidad de Murcia España. Amplia experiencia en Consultoría en diferentes empresas de Latinoamérica. Ha trabajado para Arthur Andersen y en Telefónica Española en la dirección de e Business. Amplia experiencia docente en España.
- **JUAN MANUEL DOMINGUEZ:** Experto en Marketing, Comercialización, Distribución y Trade Marketing con más de 25 años de experiencia. Profesor de estudios de Post-Grado. Trabajó para British American

Tobacco, así como MAVESA 1987-1989 y Seagram's de Venezuela 1984-1987. Graduado en Administración de Negocios (B.S. Business Administration) en Arizona State University, Arizona, Estados Unidos, donde posteriormente se especializó (Diplomado) en Consumer Marketing en la misma Universidad.

- **FLOR MARÍA PÉREZ-VERA LINARES:** Profesional en el área de RRHH, Coaching y Ventas con más de 15 de años de experiencia a nivel nacional e internacional. Magister en Gerencia Estratégica y Post Grados en Docencia Superior y Gerencia de Proyectos, Consultor y Facilitador en las áreas de conocimiento como: excelencia en el servicio, técnicas de negociación, ventas y liderazgo, management estratégico, entre otras.

## **METODOLOGÍA**

- Se utiliza una metodología propia basada en la multiplataforma (*matrop*), **con lo cual un mismo mensaje (objetivo de instrucción) se le transmite al estudiante de diversas maneras, con diferentes plataformas**, es decir, en videos, clase presencial, clases por internet, ejercicios prácticos, talleres, roll play, participación activa, lecturas, presentaciones públicas, análisis de contenidos y casos prácticos.
- Adicionalmente, y con miras a lograr el cambio conductual y asegurar la fijación y utilización de los conceptos y técnicas aprendidas, se realizarán actividades de seguimiento y Coaching personalizado para cada uno de los participantes.