

EL EXECUTIVE

FÓRMATE AHORA
Y EMPIEZA A PAGAR DENTRO DE 3 AÑOS



MBI

El MBA de la Innovación



centro adscrito a:

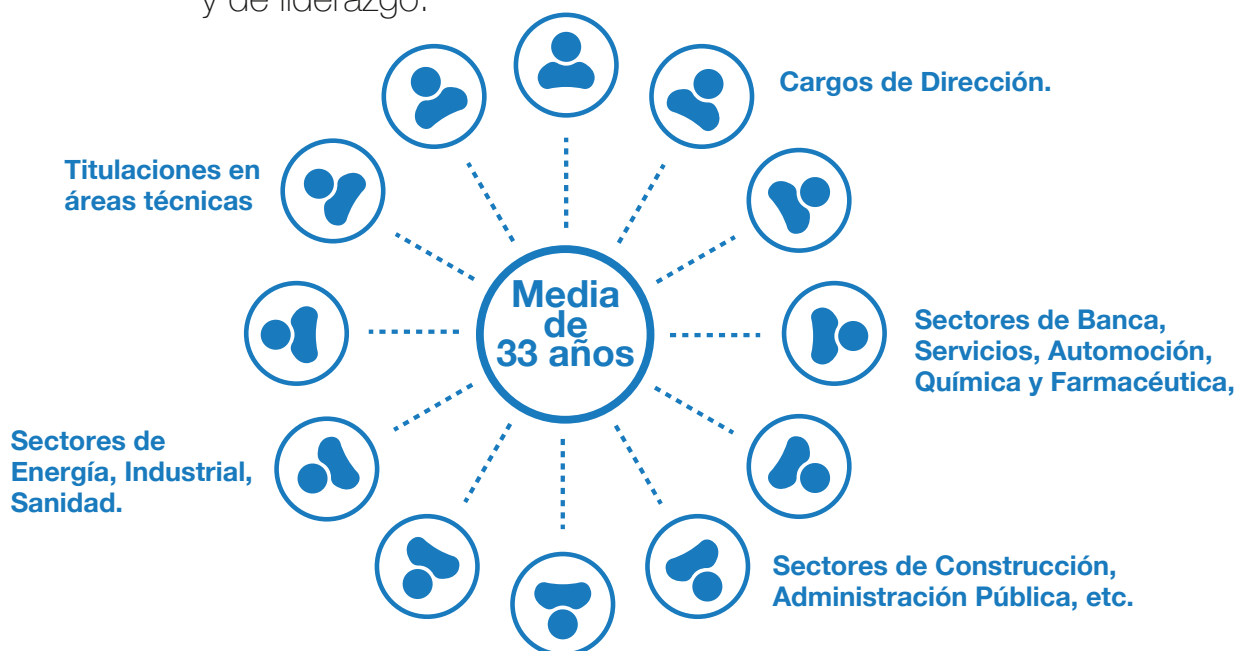


UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

7^a
EDICIÓ
2016 - 2017

¿A quién va dirigido?

A profesionales que, tras más de 5 años de experiencia en el campo laboral, desean mejorar su desempeño hacia posiciones directivas. Para ello necesitan consolidar sus conocimientos en las áreas funcionales de la empresa, desarrollar mentalidad innovadora, potenciar las aptitudes emprendedoras y reforzar las actitudes directivas y de liderazgo.



Perfil

El alto nivel profesional y la interdisciplinariedad de los perfiles de los participantes en las 6 primeras ediciones del MBI, facilitaron un interesante networking entre los asistentes que, sumando al valor añadido que implica la realización del máster, facilitó la movilidad laboral de muchos de ellos.

- Media de 33 años de edad.
- Cargos de Dirección, Management, Ingeniería, Consultoría, Responsables de área, etc.
- Sectores de Banca, Servicios, Automoción, Química y Farmacéutica,

- Energía, Industrial, Sanidad, Construcción, Administración Pública, etc.
- Titulaciones en áreas técnicas (Ingeniería, Licenciatura en Ciencias, Arquitectura, Matemáticas, etc.)

Un MBI Innovador

Una nueva forma de tratar la innovación.

- La innovación no solo se centra en el producto, afecta a todos los ámbitos de la empresa: estrategia, procesos, modelo de negocio, etc.
- Moldeará tu perfil como directivo con los mimbres de la innovación.
- Un directivo completo no puede obviar el cambio constante.
- El mercado es global e innovador.
- Innovar es competir.
- Te formarás como líder en innovación.
- El formato de este MBI compatible con la vida profesional y personal.

Un MBI eficaz

Aplicabilidad inmediata de los conocimientos adquiridos en el puesto de trabajo (sobre 5).

4,87

Los alumnos que han aumentado su salario.

68%

Los alumnos afirman que el Máster ha sido muy buena inversión.

92%

64%

Los alumnos que han mejorado su puesto de trabajo.

Método Innovador

Está demostrado que la transferencia de conocimiento es mucho más efectiva cuando el alumno deja de ser sujeto pasivo para ser sujeto activo y sobretodo sujeto interactivo.

1

Learning by Doing

(Estudio a través de casos)

2

Learning by Playing

(Business Simulation)

3

Learning by Rolling

(Juegos de Roll)

Las constantes actividades interactivas desarrolladas en el MBI, proporcionan un aprendizaje más intenso y completo, donde, por ejemplo, la toma de decisiones en Business Simulation refleja el comportamiento de una empresa virtual en un entorno de alta competitividad.



Formato Innovador: Flexexecutive

Tras las 6 ediciones de este Máster es evidente que la estructura básica de 4 módulos + un TFM es una fórmula de éxito.

Dentro del espíritu innovador del Máster MBI esta edición introducimos **FLEXEXECUTIVE**, un *formato único en el mercado*.

Estructura tipo de un mes del Máster:
4 viernes (tarde) y un sólo sábado (mañana) al mes.

Nuevo Formato

Permite conciliar mejor el estudio del participante con sus responsabilidades profesionales, familiares y personales.

Flexibiliza la realización de ejercicios de todo tipo (Learning by Doing) gracias a que cada participante puede hacerlo dentro de un rango de fechas previamente programado, en las semanas sin sábado lectivo.

Explota al máximo las ventajas de las nuevas tecnológicas digitales.

Promueve la interacción con los compañeros y los profesores con independencia de la rigidez obligada por la coincidencia en un espacio y un tiempo determinados.

Minimiza los efectos de la Deslocalización provocada por la continua globalización de la actividad de las empresas y sus empleados.



Ficha del Máster

TITULACIÓN

Master in Business Innovation con titulación propia de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) y privada por la Euncet Business School.

MODALIDAD

Flexexecutive

DURACIÓN

510 horas lectivas (90 ECTS).

FECHA DE INICIO

21 de octubre de 2016.

FECHA DE FIN

16 de diciembre de 2017.

HORARIO PRESENCIAL

Viernes de 16:00 a 21:00 h.
Un sábado al mes de 9:00 a 14:00 h.

HORARIO FLEXIBLE

Plan de trabajo definido en las semanas sin sábados lectivos

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Tech Talent Center UPC
C. Badajoz 73 - Barcelona

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

16.400 €

FECHA FINAL DE MATRICULACIÓN

10 de septiembre 2016.

IDIOMA DE IMPARTICIÓN

Castellano/Inglés.

REQUISITOS

Recomendable título universitario superior de licenciado o ingeniero. Experiencia profesional de al menos 5 años.

Nivel de inglés medio.

DOCUMENTACIÓN

Solicitud de inscripción.
Carta de motivación.
Curriculum Vitae.

Programa MBI (1)

Módulo 1. PDD Desarrollo Directivo (20 ECTS).



JESÚS LÁZARO

Coordinador y profesor del módulo de desarrollo directivo en el MBI de la UPC. Ingeniero eléctrico. PDG por IESE. Associate consultant de STRAX. Profesor de Dirección Estratégica y Entrepreneurship del Máster MBA de la Universidad Politécnica de Cataluña. Profesor de Dirección Estratégica y Plan de Empresa en la UOC. Profesor de Dirección estratégica en EADA. Autor de varios libros sobre Entrepreneurship. Es miembro del consejo de varias empresas tecnológicas.

Ángel Neira – Ignasi Sayol – Jose Miguel Vilalta – Gerard Vélez
Tomás Casanovas – Jesús Lázaro.

Management estratégico.

- Strategic management process.
- Estrategia corporativa.
- Ventaja competitiva, USP.
- Estrategias de diversificación.
- Implantación de la estrategia.

Marketing. Estrategia de Marketing avanzado

- Segmentación de mercado.
- Posicionamiento estratégico.
- Estrategia de marca.
- Orientación al cliente.
- Portafolio de productos.

Estrategia digital de la empresa.

Management Financiero.

- La Estrategia Empresarial y el Departamento Financiero.
- Rendimiento Económico y Rentabilidad Financiera.
- Análisis y Gestión de Inversiones.
- Taller Análisis de Riesgos.
- Taller Introducción al Project Finance.

Dirección de RRHH.

- La Cultura empresarial. Planificación de RRHH. Reclutamiento y Selección.

- Formación y desarrollo. Evaluación. Política salarial. Marco legal y Relaciones laborales. Desvinculación.
- Balanced Score Card. Cuadro de mando estratégico y operativo.
- Reforma laboral Febrero-2012.

Dirección de Operaciones.

- Estrategia de Operaciones. Balanced Score Card.
- Innovation in Operations. BPM (Business Process Management). Service Processes.
- Sistemas ERP.

Business Simulation.

- Simulación en estrategia y marketing estratégico.
- Escenarios de trabajo en entornos de alta competencia.
- Decisiones de estrategia, análisis de casos y resultados.
- Presentación de resultados y Desarrollo de conclusiones.

Business Simulation II

- Simulación en Blue Ocean Strategy.
- Desarrollo de un océano azul.

Programa MBI (2)

Módulo 2. PIM Gestión de la innovación y desarrollo de nuevos productos & Servicios (20 ETCS).



ENRIQUE BARBA

Coordinador y profesor del módulo de Gestión de la Innovación. Doctor Ingeniero de telecomunicación y Máster en Gestión y Organización de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya. CIRSA. Autor de varios libros sobre gestión de la innovación.

Enrique Barba — Domingo Jaumandreu – Nickolas Leon (London Royal College of Art)
Xavier Marcet – Franc Ponti – Francesc Solé i Perellada – Miquel Barceló – Virginia Palacios.

1. Innovation Management- Gestión de la Innovación.

El objetivo es explorar el concepto de la gestión de la innovación en un contexto gerencial, dando énfasis a la necesidad de considerar la innovación como un proceso de gestión clave en la empresa. Se presentan modelos de innovación empresarial que enfatizan la importancia de los procesos internos y la colaboración externa.

- Gestión de la innovación empresarial.
- Estrategia empresarial e innovación.
- Gestión de proyectos complejos.
- Design led innovation.
- Innovación en la dirección de operaciones.
- Innovación en Modelos de negocio.
- La gestión del conocimiento en la empresa.
- Visualización de la innovación.
- La gestión del área de I+D+i.
- Transferencia de tecnología.
- Financiación de la I+D+i.
- La innovación basada en las normas serie UNE 166.000.

2. New Product and Service.

Development - Desarrollo de nuevos productos y servicios.

En esta asignatura se revisa la naturaleza y las técnicas para el desarrollo de nuevos productos. Se estudia el proceso de desarrollo de nuevos productos y se examina la problemática a la que se enfrentan las empresas cuando deciden innovar en esta área.

Se enfatiza la importancia de la gestión del talento y de la innovación abierta: la cooperación con terceros para pasar de la tecnología al éxito empresarial.

- Design Thinking.
- Desarrollo de nuevos Productos y Servicios.
- Cultura empresarial innovadora.
- Innovación abierta.
- La gestión del proceso de desarrollo de nuevos productos.
- Estrategia de producto y de marca.

Programa MBI (3)

Módulo 3. PEM Gestión del Emprendimiento (20 ECTS).



JUAN MARTÍNEZ DE TEJADA

Coordinador y profesor del módulo de Emprendimiento. Ingeniero de Telecomunicaciones. Experto en gestión de fondos de capital riesgo dirigidos a la innovación y empresas de base tecnológica. Participa en los consejos de diversas empresas tecnológicas.

Juan Martínez de Tejada – Jaume Xarrié – Javier Bulto – Ada Jiménez – Marco Antonio Peña
Manuel Alonso – Nick Countts (Imperial College) – Jordi Robert-Ribes – Elisabeth Olivé - Joan Marcos

El Emprendedor.

- Características, motivaciones, entorno.
- Innovación y Emprendimiento.
- Fuentes de Financiación: Caso de Financiación en etapas iniciales.
- Business Plan Express. Caso de estudio.
- Networking para Emprendedores.

Estrategia Emprendedora.

Posicionamiento. Estrategia de Canal.

- Internacionalización. Recursos clave, Outsourcing, Pricing, Financiación en la Bolsa.
- Crecimiento inorgánico. M & A.

Finanzas para Emprendedores.

- Modelo financiero.
- Planificación. Modelización de hipótesis.
- Ampliaciones de capital.
- Valoración de empresas.

Las TIC en una Start-up.

- Las tecnologías necesarias.
- Caso "Café Express": Talleres de AdWords, CRM y ERP.

Emprendimiento en entornos de sostenibilidad y Expendeduría

social.

- Emprendimiento en proyectos sostenibles.
 - Emprendimiento social.
- Aspectos Legales y Corporativos.
- Creación de la sociedad. Inicio de la actividad.
 - Contrato de socios, Ampliaciones de capital, Fusiones y Adquisiciones. Conflictos entre socios.
 - Aspectos laborales (contratos rescisión...), esquemas de Remuneración / Incentivos.
 - Propiedad Intelectual. Patentes.
 - Capital riesgo en etapas iniciales.
 - Mesa redonda. Seminario sobre Ventas.
 - Venta Consultiva.
 - Comunicación Adaptada.

Business Plan.

- Desarrollo de la oportunidad de negocio. Análisis de mercado.
 - Modelo de negocio.
 - Plan de marketing y ventas, operaciones, RR.HH y financiero.
- Defensa del business plan para la obtención de financiación.

Programa MBI (4)

Módulo 4. PHD Habilidades Directivas (20 ECTS)

**ISABEL MOLAS**

Coordinadora y profesora del módulo de Habilidades Directivas. Máster en Gestión de la Comunicación en las Organizaciones por la UB. Máster en European Business Studies por la Universidad de Sheffield (UK). Socia fundadora de la empresa MiB. Formadora especializada en el desarrollo de habilidades gerenciales y de comunicación.

Isabel Molas – Laia Cortés – Astrid Moix – Mercè Moreno – Mireia Gimeno
Carles Fernandez – Mónica Segura – Jordi Falguera

Comunicación: Con el foco puesto en la persona y su capacidad de liderazgo a través de la comunicación se requiere el dominio de una serie de técnicas.

- Comunicación Interpersonal como herramienta de gestión estratégica.
- Presentaciones en Público.
- Comunicación en situaciones de crisis en la empresa.

Trabajo en equipo: El liderazgo ejercido a través de las personas, no sólo colaboradores.

- Gestión de equipos innovadores
- La gestión de los conflictos como fuente de innovación y creatividad.
- El liderazgo transformador.
- La gestión de equipos multiculturales.
- El rol del coach en la gestión de equipos.
- Los roles del consultor en el

equipo de proyecto.

- Outdoor. Formación en el exterior.

Gestión del tiempo: Como el dominio de la agenda propia y de los demás para conseguir los objetivos y vehicularlos a través de las personas y su dedicación.

- Productividad personal.
- Gestión del email.
- Herramientas de productividad.

Negociación: En un mundo de intereses cruzados forjar la habilidad negociadora es imprescindible para triunfar a través del convencimiento y no de la posición de poder.

- ¿Qué entendemos por negociación?
- La capacidad comunicativa en negociación.
- Los diferentes estilos de negociación.

TFM. Trabajo Final de Máster (10 ECTS)

Dirección del Máster

**MIQUEL BARCELÓ ROCA**

Codirector del Master in Business Innovation. Doctor Ingeniero Industrial por la UPC y Economista por la UB. Presidente de Innopro Global Services. Experto de la Unión Europea DG Regio para RIS-3. Ex Diputado del Parlament de Catalunya.

**JOSEP Mª ROS CLAVELL**

Codirector del Master in Business Innovation. Licenciado en Químicas por la UB. Director de MK por ESADE y PDD por IESE. Gerencia de Euncet Business School. Fundador de InfoElder.com.

Calendario 2016-2017

2016

OCTUBRE

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

NOVIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

DICIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

2017

ENERO

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

FEBRERO

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

MARZO

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ABRIL

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

MAYO

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

JUNIO

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

JULIO

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

AGOSTO

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

SEPTIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

OCTUBRE

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

NOVIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

DICIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Características del MBI

Idiomas

Castellano e inglés.

Doble Titulación



**UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH**



Campus Virtual

Los alumnos de este posgrado tendrán acceso al campus virtual, una eficaz plataforma de trabajo y comunicación entre alumnos, profesores, dirección y coordinación del curso.

Bonificación

Posibilidad de bonificar mediante el PIF (Permiso Individual de Formación) o la acción formativa de la Fundación Tripartita.

Financiación

**¿Si tienes que financiar algo, se te ocurre algo mejor que tu formación?
Mira este ejemplo, te puede interesar.**

Importe del Máster MBI 16.400 €		Caja de Ingenieros
Financiado	Cuotas de los 2 primeros años	Cuota del Resto de años
a 7 años	61,50 €/mes	305,74 € / mes durante 5 años
a 5 años	61,50 €/mes	487,50 € / mes durante 3 años
a 4 años	61,50 €/mes	715,82 € / mes durante 2 años
a 3 años	61,50 €/mes	1.400,20 € / mes durante 1 año

Euncet Business School tiene **condiciones especiales** con Caja de Ingenieros para financiar este Máster.

- **2 años de carencia (24 meses).**
- **Posibilidad de pagar hasta en 7 años**

Ya no hay excusas para no mejorar tu puesto de trabajo.

EMBA MBI

El MBA de
la Innovación



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Tech Talent Center UPC
c/ de Badajoz, 73-77
08005 Barcelona

Tel. 93 547 60 66



OFERTA FORMATIVA EUNCET BUSINESS SCHOOL

TERRASSA - Tel. 93 547 60 66 - executive@euncet.es

MÁSTERS

• MÁSTER EXECUTIVE MBA

EMBA - Executive MBA

• MÁSTER EN MANAGEMENT EMPRESARIAL

Especialidad en Habilidades Directivas
Especialidad en Control de Gestión
Especialidad en Gestión de Proyectos
Especialidad en Innovación

• MÁSTER DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Especialidad Ventas y Gestión de Equipos
Especialidad Marketing Estratégico y Digital
Especialidad en Internacionalización y Apertura de Nuevos Mercados

• MÁSTER DIRECCIÓN DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

• MÁSTER INTERNACIONAL EN COACHING & BUSINESS

POSGRADOS

• ESPECIALIDAD EN MANAGEMENT EMPRESARIAL

Posgrado en Desarrollo Directivo
Posgrado en Habilidades Directivas
Posgrado en Control de Gestión
Posgrado en Innovation Management
Posgrado en Gestión de Proyectos

• ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Posgrado en Marketing Estratégico
Posgrado en Marketing Digital
Posgrado en Dirección de Ventas
Posgrado en Internacionalización y Apertura de Nuevos Mercados

• ESPECIALIDAD EN OPERACIONES Y LOGÍSTICA

Posgrado en Operaciones y Supply Chain Management
Posgrado en Logística

GRADOS

grados@euncet.es

• GRADO ADE

Administración y Dirección de Empresas
Presencial y Semipresencial

• GRADO MKT

Marketing y Comunicación Digital
Presencial y Semipresencial

MÁSTERS OFICIALES

• MÁSTER UNIVERSITARIO EN ADE

Presencial y Semipresencial

• MÁSTER UNIVERSITARIO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Presencial y Semipresencial

BARCELONA - Tel. 93 547 60 66 - executive-mbi@euncet.es

MÁSTER EXECUTIVE MBI

Executive Master in Business Innovation

POSGRADOS

Desarrollo Directivo
Habilidades Directivas
Gestión de la Innovación
Gestión del Emprendimiento
Liderazgo Orgánico

FORMACIÓN A MEDIDA PARA EMPRESAS - Tel. 93 547 60 66 - executive@euncet.es

Formación In-Company