



# Máster MBA ESM



# BIENVENIDO



## Máster MBA ESM

European School of Management para impartir el MBA ,Master of Business Administration utilizará la plataforma on line, de Harvard Business Publishing, de Harvard Business School.

Esta plataforma ofrece múltiples recursos didácticos y pedagógicos:

- > Metodología ONROOM: reproduce a través de internet casos prácticos presenciales
- > Método del caso, con casos prácticos de docentes internacionales, de reconocido prestigio y altamente cualificados.
- > Enseñanza interactiva con herramientas multimedia y pruebas de autoevaluación para verificar la asimilación de contenidos por parte del alumno.
- > Con módulos HARVARD MANAGEMENTOR HARVARD BUSSINESS PUBLISING de HARVARD BUSINESS SCHOOL de las siguientes materias:
  - COACHING
  - ESTRATEGIAS DE MARKETING
  - ESTRATEGIA FINANCIERA
  - CONTROL DE GESTIÓN PRESUPUESTARIA
  - ESTRATEGIA EMPRESARIAL: IMPLEMENTACIÓN
  - PROJECT MANAGEMENT
  - CREACIÓN DE EMPRESA
  - NEGOCIACIÓN
  - LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN
  - TESIS FIN DE MÁSTER DE TRABAJO DE CREACIÓN DE EMPRESA

# BIENVENIDO

## Máster MBA ESM

Si finaliza satisfactoriamente todos los módulos, puede obtener la **doble titulación**: el **Título Internacional Propio de European School of Management Master MBA Internacional en Administración y Dirección de Empresas**, con la opción de emitir el título con la **Apostilla de La Haya**, pagando las tasas correspondientes y **Certificados-Diploma de Harvard Business Publishing Harvard Business School** de cada modulo finalizado.

También podría obtener, cumpliendo los requisitos académicos y burocráticos de BIU, si lo desean, el **BBA, Bachelor of Business Administration**, y, el **MBA, Master of Business Administration** de **Bircham International University, Delaware (USA)**, con la **Apostilla de La Haya**.

Puede hacerse en **modalidad on line en inglés o español**. Ofertamos también la enseñanza **semi-presencial**, de cada módulo tendría **clases presenciales** la tarde del viernes de 18,00 a 20,00 horas o de 19,00 a 21,00 horas o la mañana del sábado de 10,00 a 12,00 horas.

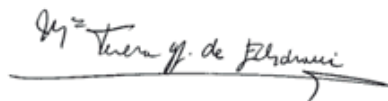
El MBA asciende a 9 cuotas, de octubre a junio, de **400,00€ (cuatrocientos Euros)** siendo el total **3600,00€ (tres mil seiscientos Euros)**. La matrícula asciende a **295€ (doscientos noventa y cinco Euros)**.

También puede hacerse sólo un módulo o los que el alumno desee, y al completarlos todos recibiría el **Título Master MBA**, cada Módulo asciende a **450,00€ (cuatrocientos cincuenta Euros)**.

Recibiría un link en su correo electrónico con el acceso al Módulo ,con un tiempo máximo de 5 meses para la realización, aunque si hace los 9 módulos lo ideal es que haga uno por mes.

**Le esperamos en ESM.**

**M<sup>a</sup> TERESA GONZÁLEZ DE ECHÁVARRI SÁNCHEZ DE LA CUESTA**  
DIRECTORA Y DOCENTE DE ESM



# BIENVENIDO

## Máster MBA - Plan de Estudios

### Módulo: Coaching

Resumen de Coaching:

Concepto

¿Por qué hacer Coaching?

Perspectiva de Liderazgo: El jefe como coach.

El proceso de Coaching:

Idea clave: cuatro pasos

Preparación:

Idea clave: Observar el comportamiento

Prueba de hipótesis.

Conversación inicial:

Idea clave: Vincular las conductas observadas para influir sobre otros

Haga preguntas abiertas y cerradas

Sea un oyente activo

Diálogo continuo:

Cultive una relación emotiva

Personalice su método de coaching

Seguimiento:

Revise el progreso

Haga preguntas, proponga desafíos

Sea sistemático con el seguimiento.

Cómo fortalecer sus habilidades de Coaching:

Invierta inteligentemente su energía y tiempo de coaching

Idea clave: evaluación vs. coaching

### Módulo: Estrategias de Marketing

Introducción al Marketing.

Conceptos Teóricos Básicos del Marketing Estratégico.

El Comportamiento del Consumidor.

Investigación de Mercados.

Segmentación de Mercados.

Marketing Mix. El Producto.

Marketing Mix. El Precio.

Marketing Mix. Distribución.

Marketing Mix. Promoción.

Marketing Sectorial.

Marketing Internacional.

Marketing en Internet y las nuevas tecnologías.

Ventas.

Plan de Marketing: Caso Práctico.

### Módulo: Estrategia Financiera (1)

Supervisión de la Solidez Financiera

El Estado de Resultados

El Balance

El estado de flujo de caja

La comparación de los Tres Estados financieros

Medición de la Solidez Financiera

# BIENVENIDO

## Máster MBA - Plan de Estudios

### Módulo: Estrategia Financiera (y 2)

El proceso de Presupuesto
Preparación de un Presupuesto
La Articulación de sus Supuestos
¿Qué es el análisis costo/beneficio?
Retorno de la Inversión y Período de Recuperación
Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno
Análisis de sensibilidad
Cálculo de los Beneficios y Costos No Cuantificables
Análisis del Punto de Equilibrio
Seguimiento del Rendimiento

### Módulo: Gestión de Control Presupuestaria

Descripción general del proceso de presupuestación
Descripción general del proceso de presupuestación
Enfoques para la elaboración de un presupuesto
Cómo categorizar los gastos
Preparar un presupuesto operacional: objetivos y supuestos
Preparar un presupuesto operacional: pronósticos de ventas e ingresos
Preparar un presupuesto operacional: costo de bienes vendidos; gastos de venta, generales y de administración (SG&A) y margen operacional
Presupuestos de capital

Presupuestar una inversión de capital
Análisis de sensibilidad
Las desviaciones en la elaboración del presupuesto
Vincular el presupuesto con el Balanced Scorecard

### Módulo: Estrategia Empresarial. Implementación

Definición de la estrategia
El plan estratégico
El proceso de planificación estratégica
El plan de acción para una iniciativa estratégica
Definir objetivos e indicadores
Determinar los recursos necesarios
Clarificar las colaboraciones indispensables
Mantener los planes de acción alineados y en curso
Establecer responsabilidades
Crear un entorno para la excelencia
Evaluar y recompensar el desempeño

### Módulo: Project Management (1)

Aspectos generales de la gestión de proyectos
Identificación de las necesidades y objetivos del proyecto
Como entender las exigencias competitivas y los “cambios inesperados del alcance”

# BIENVENIDO

## Máster MBA - Plan de Estudios

### Módulo: Project Management (y 2)

Definición de roles y responsabilidades
Creación de la definición del proyecto
Desarrollo de estimaciones de alto nivel
Arme su equipo y asigne tareas
Elaboración de un presupuesto
Elaborar un cronograma
Crear un plan de comunicaciones
Puesta en marcha y monitoreo del proyecto
Gestión de riesgos
Cierre del proyecto

### Módulo: Creación de Empresa

Introducción a la creación de empresas.
Estudio o investigación de mercado.
Plan comercial o de marketing.
Plan de producción/prestación de servicios.
Plan de Recursos Humanos.
Plan Económico/Financiero.
Plan Jurídico/Mercantil.
Introducción a la creación de empresas.
Estudio o investigación de mercado.
Plan comercial o de marketing.

Plan de producción/prestación de servicios.
Plan de Recursos Humanos.
Plan Económico/Financiero.
Plan Jurídico/Mercantil.

### Módulo: Negociación

Tipos de Negociación
Negociaciones multifase y multiparte
Cuatro conceptos clave en la negociación
Nueve pasos para llegar a un acuerdo
Tácticas de negociación
Obstáculos para llegar a un acuerdo
Trampas cognitivas: Las destrezas de los negociadores eficaces

### Módulo: Liderazgo y Motivación

Lo que realmente hacen los líderes
Habilidades y características de los líderes
Adaptación de su estilo de liderazgo
Elaborar una visión que otros seguirán
Alinear a las personas mediante la comunicación exitosa
Motivar a los demás
Energizar a personas difíciles: Creación de un entorno de trabajo que motiva

### Tesis Final: Trabajo de Creación de Empresas



Invertir en tu futuro  
es garantía de *éxito*



informacion@esmtenerife.com  
www.esmtenerife.com



922 820 889  
653 670 399

AVDA. EL PASO, 49 - LOCAL 14 (LOS MAJUELOS) LA LAGUNA, TENERIFE