

**ESADE**  
Business School



# Program for Management Development PMD®

*La Transición a la  
Dirección General*



*Transform  
business managers  
into corporate  
leaders*





“ Tomé la decisión de participar en el programa tras analizar la oferta de las principales Escuelas de Negocios: el PMD de ESADE se adecuaba a mis necesidades de formación, tanto en valores como en métodos y objetivos.

El magnifico clima de relaciones humanas que se ha dado en este curso, ha sido fundamental para mantener, de una manera intensa y durante tantas jornadas, la participación de todos. La metodología es muy adecuada: los análisis de casos, experiencias, discusión y simulación aportan una formación integral y completa de la empresa.

Actualmente es necesario tener una visión completa del mundo de la empresa y de la sociedad, con las habilidades necesarias para saber dirigir de una manera ética y responsable a un equipo humano que lidere los cambios que se producen en nuestro entorno empresarial. ESADE tiene esa impronta y transmite esos valores de responsabilidad social.”

**Francisco Díaz**

SUBDIRECTOR GENERAL, NOVAFAR ( PRIMER GRUPO COOPERATIVO NACIONAL QUE INTEGRA 8 COOPERATIVAS DE ANDALUCÍA, BALEARES Y CANARIAS).



“ El PMD supone un reto intelectual y personal. Creo que los retos tienen la virtud de sacar lo mejor de nosotros mismos, por lo que estoy muy satisfecha de haber descubierto en mí capacidades que estaban ocultas. Las técnicas y herramientas adquiridas me han ayudado mucho a reconducir mi labor y esfuerzo cotidiano hacia una visión más amplia que me ha hecho crecer como ser humano y como profesional.

Uno de los factores que más he valorado ha sido la interacción con mis compañeros. Cada uno de ellos me ha enseñado algo único para la vida y para el trabajo, lo cual es sumamente gratificante y enriquecedor.”

**Anunciación Martos Pedraza**

GERENTE, PEDRAZA DESARROLLO URBANO



“ Un programa con las características del PMD te abre los ojos a temas que antes veías pasar sin mayor trascendencia, la aportación de ESADE ha encendido una mecha que estaba poco a poco apagándose por lo cotidiano del día a día. Muchos de los conocimientos adquiridos están ahora en fase de puesta en marcha. El trabajo en equipo es indudablemente una de las claves del éxito del programa. ESADE transmite los valores necesarios para dirigir equipos. Hoy creo que la gente a mi cargo se siente más cómoda conmigo y yo procuro entenderlos un poco más.”

**Gabriel Martín**

SUBDIRECTOR GENERAL DE ADMINISTRACION Y FINANZAS, PULEVA FOOD S.L.



# Índice

- 01 Carta de la Dirección
- 02 Objetivos del programa
  - Participantes
- 03 Beneficios del programa
- 04 Modelo de Aprendizaje
- 05 El Programa: contenido
- 08 Equipo de profesores
- 10 Campus
- 11 Rankings
  - ESADE Alumni
- 12 Admisión
- 13 Calendario

# Carta de la Dirección del Programa



Por segundo año consecutivo, la Confederación Granadina de Empresarios ha desarrollado

en su sede el Program for Management Development - PMD® de ESADE considerada, una vez más, la primera escuela de negocios a nivel internacional.

La experiencia de los directivos que han participado en él ha sido plenamente satisfactoria, adquiriendo una visión completa del mundo de la empresa y la sociedad, ampliando conocimientos en el campo del management, facilitando herramientas para hacer frente a los cambios que se producen en su entorno cada vez más rápidos y globales.

Con renovada ilusión de consolidar en el futuro la impartición de estas disciplinas en la zona de Andalucía Oriental, presentamos el PMD® para Directivos manteniendo los mismos principios de:

- Profesorado de alta especialización y experiencia.
- Formación práctica actualizada y dirigida a cubrir necesidades reales.
- Dar respuesta a las carencias en formación altamente especializada para dotar a las empresas de directivos acorde con las exigencias actuales.

Desde la CGE, consideramos la formación fundamental para adaptarse a las nuevas características del mercado, aumentando la competitividad y garantizar la continuidad, como elemento estratégico en estos momentos de cambio de ciclo y de incertidumbre.

Por ello, debemos seguir trabajando con ilusión y esfuerzo sobre el objetivo de la formación. Todos los estudios coinciden en la necesidad extrema de una formación adecuada que conecte las necesidades productivas con la demanda que en cada momento la sociedad requiere.

Gerardo Cuerva Valdivia

*Presidente de la Confederación Granadina de Empresarios*



Desde finales del año 2007 la situación económica y empresarial, no tan solo de nuestro país sino a nivel mundial,

nos ha demostrado cuan compleja, cambiante e imprevisible puede ser. Esta coyuntura nos ha demostrado con toda crudeza que las empresas deben estar preparadas para seguir un proceso de constante de evolución, teniendo herramientas y capacidad para entender y afrontar estas transformaciones. Si no, una empresa puede ser deglutida por su entorno en un período de tiempo sorprendentemente reducido.

La cambiante situación económica (PIB, tipos de interés, paro, divisas, inflación, petróleo y otras materias primas, bolsa, etc.) está a diario en la portada de los periódicos.

La globalización es un proceso irreversible que, en diferentes grados, afecta a casi todos los sectores. Se ha demostrado como el hundimiento de una parte de un sector en un país puede provocar una inestabilidad global. Las desregulaciones y los nuevos marcos legales cambian las reglas del juego. Las transformaciones socio demográficas (tasa de natalidad, esperanza de vida, inmigración, estilo de vida, modas), influyen de forma profunda en los mercados. El terrorismo y las catástrofes naturales, además de su terrible precio en vidas, pueden afectar a la actividad empresarial. La evolución tecnológica deja obsoletos productos y servicios en un tiempo que nunca hubiéramos imaginado.

Al mismo tiempo, las exigencias de los clientes se incrementan a medida que pasamos hojas en el calendario, además de exigir una adaptación cada vez más personalizada. Proceso que se acelera por la acción de los competidores, cada vez mejores, más grandes, más globales, más potentes, siempre tratando de aventajarnos, innovando o copiando, pero siempre haciendo pasar a nuestra empresa un examen diario.

Con estas reglas del juego, entorno, demanda, y competencia, una organización debe estar preparada. Debe reflexionar sobre su situación competitiva constantemente, debe saber entender que esta pasando a su alrededor y como le puede afectar. Debe incrementar sus capacidades constantemente. En definitiva, debe saber reaccionar al instante a estos cambios.

Este es el objetivo de este programa, ayudar a sus participantes a responder a todos estos retos reflexionando conjuntamente con ellos sobre los mismos, así como sobre las visiones, habilidades, conceptos, y herramientas esenciales para afrontarlos.

Xavier Gimbert

*Profesor de Política de Empresa de ESADE  
Director del Programa*

# Objetivos del programa



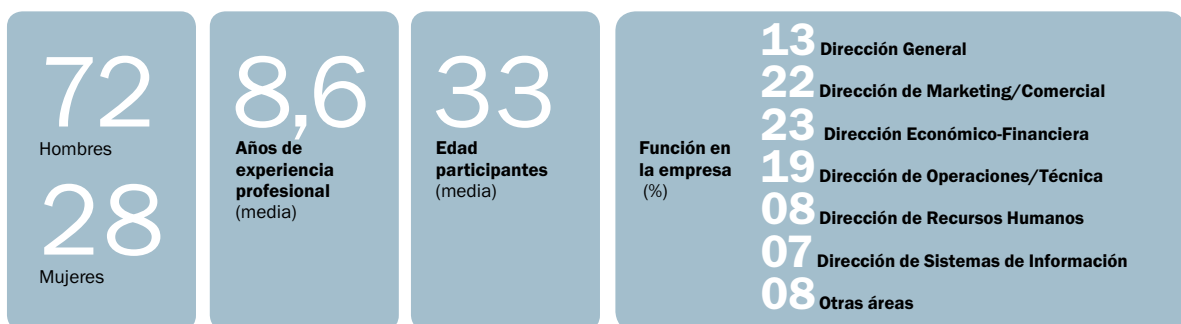
El Programa permite a los participantes adquirir una visión global de la empresa así como las competencias necesarias para dirigir equipos y tomar decisiones eficaces. Específicamente, los participantes desarrollarán:

- **Una visión estratégica y perspectiva global en la gestión.**
- **Un conocimiento de las funciones de negocio claves y cómo éstas se interrelacionan.**
- **Una mejor comprensión del entorno empresarial.**
- **Una mayor seguridad en la toma de decisiones.**
- **Sus capacidades para dirigir y desarrollar personas.**
- **La comprensión de las necesidades de la organización frente al entorno competitivo desde una dimensión internacional.**

# Participantes

El PMD® de ESADE está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas de nivel medio en áreas funcionales de la organización.

También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento. Con al menos 5 años de experiencia directiva, provienen de una diversidad de sectores y tipologías de empresa, para crear un entorno de aprendizaje plural y cooperativo.



# Beneficios del programa

**El Program for Management Development® está diseñado prestando especial atención a los siguientes aspectos:**

## **PARTICIPANTES**

### **Capacidades de gestión**

El programa suministra a los participantes un conocimiento profundo y aplicado sobre los criterios y metodologías de trabajo para la gestión de la organización. De esta manera se produce una mejora sustantiva en las capacidades de análisis y toma de decisiones, la eficiencia en la dirección de los procesos y la alineación de las actividades y recursos con las necesidades estratégicas de la organización.

### **Competencias directivas**

El programa es un espacio ideal para el análisis y la reflexión sobre las propias competencias directivas y la capacidad de liderazgo. Con una metodología específica —que incluye talleres, role playing y trabajo en equipo, entre otros— los participantes podrán definir su propia estrategia de desarrollo personal y competencial.

### **Dirección y desarrollo de personas**

La función clave de cualquier directivo es su capacidad de hacer crecer a la organización mediante el crecimiento personal de sus colaboradores y equipos de trabajo. El Program for Management Development® convierte este aspecto en uno de los objetivos principales de aprendizaje. A través de las diversas metodologías del programa se abordan competencias y cuestiones clave en la gestión de personas. Además, éste es un ámbito de tratamiento especial en algunos de los módulos con mayor peso específico en el programa.

### **Diversidad metodológica**

El programa recurre a diferentes herramientas de aprendizaje y desarrollo. Algunas para ser utilizadas a lo largo del programa. Otras para ser utilizadas de manera continuada por el propio participante a lo largo de su vida profesional incrementando las capacidades de gestión de su propio desarrollo.

## **EMPRESAS**

### **Formar y retener a sus directivos de alto potencial**

Los profesionales más comprometidos y motivados buscan una formación y cualificación que les asegure su progresión directiva dentro de la empresa. Completar su formación les permite asumir mayores responsabilidades y proyectarse profesionalmente.

Apostar por ellos con un programa de desarrollo como el PMD® de ESADE genera un sentimiento de fidelidad y confianza en su futuro que les determina a permanecer en la empresa actual.

### **Nueva perspectiva y orientación a futuro**

Los participantes se convertirán en directivos capaces de liderar sus empresas hacia el futuro, perfeccionarán sus conocimientos, compartirán y se alimentarán de nuevas experiencias lo que les permitirá afrontar nuevos retos, aportando valor a sus clientes. Desarrollarán sus capacidades necesarias para dirigir personas, superando barreras geográficas y culturales.

Con una metodología específica —que incluye talleres, role playing y trabajo en equipo, entre otros— los participantes podrán definir su propia estrategia de desarrollo personal y competencial.



# Modelo de Aprendizaje

**Uno de los elementos clave de este modelo de aprendizaje es, sin duda, la aportación que hacen los propios participantes que, a través del intercambio de experiencias, enriquecen el conocimiento que se adquiere dentro y fuera del aula.**

**La selección de participantes, las discusiones de grupo, los almuerzos de trabajo y las actividades sociales pretenden promover el intercambio dinámico y el conocimiento compartido entre los compañeros procedentes de diferentes sectores y ámbitos empresariales. Los participantes establecen relaciones y una red de contactos para su negocio que perdura fuera de las aulas.**

**Las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.**

Mediante análisis de casos y experiencias, discusión, trabajo en grupo y simulaciones de gestión se obtiene la seguridad de poder abordar de manera completa las necesidades de aprendizaje y desarrollo competencial.

Mediante el uso de Internet y de la web del programa de ESADE, la tecnología se convierte en un factor integrado en la propia experiencia de aprendizaje de cada programa. Además los participantes cuentan, a través de la propia web del programa, con acceso a materiales y otra documentación académica para el trabajo en las diferentes sesiones. De este modo, las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.



# Program for Management Development · PMD®

## La Transición a la Dirección General



### Contenido de las Fases

El programa PMD se estructura en 4 fases:

**Fase I.** General Management y Estrategia de Negocio.

**Fase II.** Integrando las Funciones: Las Estrategias Funcionales.

**Fase III.** Desarrollo Personal y Directivo.

**Fase IV.** La Gestión del Cambio y Aplicación de la Estrategia.



Tras una primera fase dedicada a la gestión general de la empresa y la estrategia de negocio se desarrolla dicha estrategia a través de las distintas áreas funcionales; la tercera fase se ocupa de desarrollar habilidades y competencias directivas; para finalizar con la fase dedicada a la aplicación de la estrategia y la gestión del cambio que de ella se deriva.

## **Fase 1**

### **GENERAL MANAGEMENT Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO**

#### **Estrategia Competitiva** (3 sesiones) **General Management y Estrategia de Negocio**

A partir de una visión sistemática e integrada tanto de la organización como de su entorno, se trabajan las metodologías y criterios clave para orientar estratégicamente la actividad de la organización y de sus diferentes áreas. Se presentarán y debatirán modelos y conceptos fundamentales para la gestión de una empresa. Se profundizará en los aspectos relativos al análisis estratégico y a la formulación e implementación de la estrategia de la empresa. Presentando tanto los conceptos de política de empresa, como los aspectos clave del entorno, así como integrando las decisiones más importantes de las diferentes áreas funcionales desde la perspectiva de dirección general.

#### **Tendencias de Futuro** (1 sesión) **Perspectivas y tendencias de la Economía Global**

La actividad económica y empresarial se desarrolla a escala global-local. El mapa de valor añadido de la empresa debe incorporar la interacción estratégica con clientes, proveedores, competidores y complementadores globales y locales. Las oportunidades de negocio, asociadas a los riesgos correspondientes, se están multiplicando debido a los nuevos mercados emergentes y a las continuadas disrupciones y avances tecnológicos. Las economías de China, India, países del Este europeo, entre otras, están determinando los nuevos escenarios comerciales, logísticos y de inversión. La evolución de variables tan importantes como los tipos de interés, los tipos de cambio, el precio de las materias primas, las migraciones, etc., que inciden en la toma de decisiones y en la gestión de la empresa, se configuran en ámbitos globales. La Unión Europea y la zona euro se han convertido en el 'mercado natural' de la empresa española. El modelo de crecimiento y la competitividad de la empresa deben adaptarse dinámicamente y anticiparse proactivamente a los retos que exigen dichas tendencias globales.

#### **Competir desde Marketing** (3 sesiones) **Liderazgo en Marketing**

Introducción a los conceptos y orientaciones generales de marketing. Comprensión del papel del proceso de marketing como generador de valor y su relación con la estrategia general de la empresa. Investigación y análisis del consumidor, de la competencia y del mercado: identificación de oportunidades de negocio. Estudios de las decisiones y de las variables de gestión de la dirección de marketing.

#### **Estrategia de Marca y Comunicación**

La marca es el principal activo de una compañía y su sistema básico de relación con el mercado. La construcción de valor de marca implica un profundo conocimiento del cliente/consumidor para diseñar una arquitectura de marca consistente y hacerla relevante a través de la comunicación y todo el proceso de marketing.

## **Fase 2**

### **INTEGRANDO LAS FUNCIONES. LAS ESTRATEGIAS FUNCIONALES**

#### **Competir desde Finanzas** (4 sesiones) **Análisis, Planificación Financiera y Finanzas Corporativas**

El contenido del Módulo de Finanzas se centrará en torno a tres grandes áreas. En la primera se darán los instrumentos para la realización del análisis de los Estados Financieros de la empresa tanto desde el punto estático como dinámico se analizará la situación patrimonial y la situación financiera así como la cuenta de resultados y los parámetros clave que la afectan se procederá al análisis de las relaciones clave entre ellos haciendo especial énfasis en la relación entre el rendimiento económico y la rentabilidad financiera así como sus implicaciones para la estrategia financiera de la empresa. En una segunda parte se abordará la confección de los estados previsionales a largo plazo Balances y Cuentas de explotación como elemento de validación de las consecuencias económico-financieras del plan estratégico de la compañía. Por último se planteará la necesidad de la valoración de los proyectos de inversión a largo plazo y de los instrumentos necesarios a utilizar para determinar la contribución a la creación de valor para los accionistas de la empresa en función de sus cash flows esperados y del coste de los recursos ya sean propios o ajenos necesarios para su financiación.

#### **Competir desde Operaciones** (2 sesiones)

Introducción del enfoque actual de la Dirección de Operaciones que integra Producción, Logística y Calidad, como fundamento de la gestión empresarial de compañías industriales y de servicios. Obtención de ventaja competitiva a través de la gestión de los procesos y para liderar la implantación de Proyectos de Mejora en Operaciones.

#### **Sistemas de Información** (1 sesión) **Sistemas de Información para los Negocios**

Análisis de los factores clave de éxito para la toma de decisiones en la puesta en marcha y utilización efectiva de los Sistemas de Información Empresariales. Impacto de las nuevas tecnologías como herramientas de transformación en la organización.



## Fase 3

### DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO

#### Dirección estratégica de personas (2 sesiones)

Desarrollar y mejorar las competencias de gestión de los directivos participantes, competencias que influyen en la eficacia de los individuos y de los equipos que trabajan bajo su responsabilidad, y por tanto, mejorar la eficacia del conjunto de la organización, a través de las personas.

#### Habilidades Directivas (1 sesión)

##### Técnicas de Negociación

Diferenciar e identificar cuáles son aquellas situaciones y requisitos cuyas características permiten pensar en la negociación. Desarrollar sus habilidades para influir sobre los resultados de una negociación. Incorporar técnicas y estrategias que optimicen la dinámica negociadora. Adquirir conciencia sobre los conflictos propios inherentes a la negociación. Cómo deben ser gestionados por separado y las consecuencias de confundirlos.

#### Liderazgo en las Organizaciones (1 sesión)

Desarrollar con los participantes las bases del liderazgo efectivo de personas, haciendo especial énfasis en aquellas herramientas y mecanismos necesarios para movilizar, desarrollar y motivar a cada colaborador, atendiendo a su perfil individual y en conexión con los objetivos departamentales y organizativos.

#### Gestión de Equipos (1 sesión)

Revisión de los instrumentos al alcance de los directores de equipos para dirigir, motivar y desarrollar a sus integrantes. Los profesionales en las organizaciones. Conflicto y compromiso. La gestión de la motivación. Motivación y rendimiento. Diferencias individuales y principios básicos para potenciar la motivación de los colaboradores y del equipo.



## Fase 4

### LA GESTIÓN DEL CAMBIO Y LA APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

#### Liderazgo en acción (1 sesión)

##### Diseño y desarrollo organizacional

Enfoque de las organizaciones como sistemas sociales y presentación de sus procesos de interrelación y sus efectos sobre el individuo. Comprensión conceptual e instrumental en la teoría contingente de la estructuración de las organizaciones. Análisis de la influencia que ejercen las distintas alternativas de diseño estructural en el comportamiento del sistema.

#### Simulación de Gestión (3 sesiones)

Implementar la estrategia es gestionar el cambio. Éste no afecta sólo a los procesos, sino sobre todo a las actitudes, capacidades y comportamientos de las personas. Mediante un juego de simulación se ejercita la toma de decisiones a través de la gestión de una empresa en un entorno global.

#### Gestión del cambio (1 sesión)

##### Cambios en las organizaciones cómo sistemas abiertos, sociales y políticos.

Los sistemas abiertos han cambiado los modelos de demanda; mayor exigencia en la sociedad. La mayor necesidad de participación en la gestión de los cambios conlleva un mayor compromiso. Se analizan las etapas del compromiso: diagnóstico, compromiso de los stakeholders/grupos de presión, nueva estrategia enfocada a dar respuesta social y política y comunicación de la nueva visión.

Además se analizan las reacciones de los agentes de cambio, tecnologías de intervención durante el proceso de cambio, se evalúan los estados de la transformación y se realizan estudios de casos de compra/fusiones de empresas.



# Equipo de profesores



## DIRECTOR

### Xavier Gimbert Ràfols

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Licenciado en Farmacia (Universidad de Barcelona). Máster en Administración y Dirección de Empresas –MBA- por ESADE. Visiting Scholar de la Kelley Business School de la Indiana University (USA).



## PROFESORES

### Fernando Ballabriga Clavería

Director y profesor del Departamento de Economía de ESADE. Doctor of Philosophy (University of Minnesota). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UAB). Ha sido asesor económico de la Comisión Europea. Asesor de temas de investigación del Servicio de Estudios del Banco de España.



### Josep Bisbe Viñas

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). MBA Master in Public and Private Management (Yale School of Organization and Management - Yale University). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - Universidad Politècnica de Catalunya). Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE).



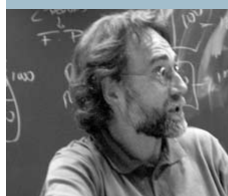
### Jorge Brunat Campamany

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Ingeniero Industrial (Universidad Iberoamericana de México, DF). Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE). Director del "Executive MBA" de Executive Education de ESADE Business School.



### Josep Lluís Cano Giner

Profesor del Departamento de Sistemas de Información de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UPC).



### Jordi Fabregat Feldszajn

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - UPC). Director del "Máster en Dirección Económico Financiera" y codirector del programa "Escuela de Business Angels (BA)" de Executive Education de ESADE Business School.

**José M. Gasalla Dapena**

Profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Experto de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA). Director del programa Gestión del Talento de ESADE Business School.

**Ignasi Guitart Felip**

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Derecho UB, postgraduado UPF y MBA por ESADE. Fundador de una firma de consultoría en estrategias de marketing y agencia.

**Joan Massons Rabassa**

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas -MBA- por ESADE. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Córdoba). Profesor invitado en INSEAD, Universidad de Chile y Universidad de Córdoba (Argentina).

**Jordi Molina Capella**

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas -MBA (ESADE). Programa Internacional de Management (HEC, París). Director del programa "Dirección y Gestión de Marketing (DGM)" de Executive Education de ESADE Business School.

**Norbert Monfort Villarroya**

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Máster en Recursos Humanos (ICFE). Licenciado en Psicología (Universidad Autónoma de Barcelona). Consultor en Desarrollo Organizacional (Institut GR de Israel).

**Joan Plans Esperabé**

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciado en Psicología (Universidad de Barcelona). Cursos de perfeccionamiento en el campo de su actividad. Director de la consultoría de formación y selección Directa, CDO, SL.

**Begoña Puente Ordóñez**

Colaboradora académica del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciada en Pedagogía (Universidad de Barcelona). Máster en Dirección de Recursos Humanos y Consultoría en las Organizaciones por la Fundació Bosch i Gimpera (Universidad de Barcelona). Directora del estudio "Best Workplaces" en ESADE. Consultora de Recursos Humanos.

**Pedro Parada Balderrama**

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Máster en Gestión y Política Pública (UCB, Bolivia). Licenciado en Economía (UCB, Bolivia). Profesor visitante en HEC School of Management de París y en SDA Bocconi de Milán. Es codirector y profesor del programa "Doing Business Globally" que imparten conjuntamente ESADE y Georgetown University.

**Andrés Raya Donet**

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciado en Ciencias Químicas (Universitat de Barcelona). Máster en Administración y Dirección de Empresas -MBA- por ESADE. Director del Programa Gestión de Personas y Dirección de Equipos de Executive Education de ESADE Business School.

**Carles Roig Navarro**

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones de ESADE. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UAB). Máster en International Management (MIM) por ESADE. Posgrado en Integración en la CEE FT-PCPE Gustav Kaser Management. Ha sido director general de Logipoint (Grupo Marmedsa).

**Ignacio Serrano Rasero**

Profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Doctor en Antropología Social y Cultural (Universitat Rovira i Virgili). Licenciado en Historia (Universitat de Barcelona). Máster en Administración y Dirección de Empresas -MBA por ESADE. Director del programa "Gestión de Personas y Dirección de Equipos" de Executive Education de ESADE Business School.

**Carlos Torrecilla Gumbau**

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, ESADE. Doctor en Marketing e Investigación de Mercados (Universidad Abat Oliba-CEU). Director consejero fundador de Ecoveritas, S.A., consejero fundador de WorldTourPlatforms.

\*Profesorado orientativo, sujeto a posibles cambios.

# Campus

Barcelona · Granada



*Edificio de ESADE Business School en Barcelona*



*Edificio de la Confederación Granadina de Empresarios*

# Rankings

Reconocimiento internacional de la excelencia

*Wall Street Journal*

La primera escuela de negocios a nivel internacional.

1

*América Economía*

La cuarta escuela del mundo en Executive Education.

4

*Financial Times*

La décima escuela de Europa en Executive Education.

10

*Business Week*

La quinta escuela de Europa en Executive Education.

5

## **ESADE es una escuela de negocios reconocida en todo el mundo por la gran calidad de sus Programas.**

De hecho, se trata de la primera escuela de negocios en España y una de las escasas en Europa acreditadas por las tres organizaciones de formación directiva de más prestigio en todo el mundo: AACSB International, EQUIS, el galardón otorgado por la European Foundation for Management Development (EFMD) y la británica Association of MBAs (AMBA). Pero, por encima incluso de las posiciones destacadas en los rankings, el reconocimiento que realmente nos avala es el de los más de 34.000 antiguos alumnos en todo el mundo que ocupan puestos de responsabilidad en empresas y organismos, tanto públicos como privados. Ellos son, sin duda, nuestra mejor recompensa.

## Un network de prestigio

ESADE Alumni



Todos los participantes del programa, una vez finalizado el mismo, podrán formar parte de la extensa comunidad de antiguos alumnos de ESADE, 34.000 personas que conforman una red de contactos extendida por los cinco continentes. En su calidad de antiguos alumnos podrán beneficiarse de los servicios y actividades que ESADE Alumni organiza constantemente para mantener vivos los vínculos personales y profesionales entre todos sus miembros.

**Vínculos personales y profesionales entre todos sus miembros.**

*Jornada anual de ESADE Alumni*

# Información y Admisión

## Requisitos

El programa está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas de nivel medio en áreas funcionales de la organización. También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento.

## Acreditación académica

Para poder obtener el Diploma "Program for Management Development" (PMD®), es preciso que el participante realice satisfactoriamente las diferentes actividades previstas a lo largo del mismo.

## Proceso de inscripción

Las personas interesadas en efectuar la inscripción deberán mantener una entrevista personal. Esta entrevista permite un diálogo personalizado sobre expectativas mutuas, para asegurar no solo una máxima satisfacción de las necesidades de formación individuales, sino también conseguir la máxima homogeneidad en el nivel de conocimientos y en la experiencia profesional de los participantes. Para concertar esta entrevista deberán remitir a la Confederación Granadina de Empresarios o a ESADE la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada y adjuntar un currículum vitae y dos fotografías. El Comité de Admisiones del programa analizará y contestará todas las solicitudes que se presenten, informando de la admisión o no a cada candidato. Las solicitudes pueden ser presentadas hasta tres semanas antes de la fecha de inicio del programa. Para asegurarse la disponibilidad de plazas se recomienda a los candidatos que inicien el proceso de admisión con la máxima antelación posible.

## Cancelaciones

En caso de que un imprevisto obligue a anular la inscripción, es preciso notificar la baja por escrito 20 días antes del inicio del programa para tener derecho al reembolso del importe total satisfecho. Dada la demanda del programa y el trabajo de preparación preprograma, si la baja se comunica dentro de los 20 días antes del inicio del programa, solo se reembolsará el 50% del importe total satisfecho. Las cancelaciones realizadas una vez iniciado el programa no tendrán derecho a devolución alguna.

## Para más información

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión, concertar la entrevista personal y presentar la solicitud de Admisión, dirigiéndose a:

### En Granada

Maribel Fajardo (mfajardo.cge@cea.es)



Confederación Granadina de Empresarios  
Maestro Montero, 23  
18004 Granada  
Tel. 958 535 041  
Fax. 958 535 042  
www.cge.es

### En Barcelona

Yolanda Jover (yolanda.jover@esade.edu)



ESADE Business School  
Executive Education  
Av. de Esplugues, 92-96  
08034 Barcelona  
Tel. 932 804 008  
Fax 932 048 105  
exedBCN@esade.edu  
www.exed.esade.edu



# Calendario

Program for Management Development PMD®

Febrero 09

						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 09

						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 09

		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 09

			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 09

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					

Julio 09

			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			

■ Horario Clase De 9:00 a 14:00 h y de 15:30 a 18:30 h

## CALENDARIO Y HORARIO

### Granada

Del 23 de febrero al 7 de julio de 2009.

Martes, de 9:00 a 14:00 h y de 15:30 a 18:30 h

### Sesiones consecutivas

Del 23 al 25 de febrero; del 31 de marzo al 1 de abril; del 19 al 20 de mayo; del 22 al 23 de junio; del 6 al 7 de julio de 2009. Éstas dos últimas sesiones se realizarán en ESADE Barcelona

## IMPORTE DE LA MATRÍCULA

**19.500 €**

**17.550 €** Miembros de ESADE Alumni

Este importe incluye la enseñanza, el material docente, y los servicios de restauración, así como el alojamiento en Barcelona para las sesiones que se realicen en el campus de ESADE.

Programa, profesorado, fechas e importe sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva además el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.





“ El PMD de ESADE es un programa generalista que hace un recorrido intenso por todos los ámbitos de actuación fundamentales de la empresa (marketing, finanzas, RR.HH., etc.) en relativamente poco tiempo. El programa resulta altamente eficaz tanto por su estructura, conceptos y metodología como por el perfil de los participantes admitidos. El programa proporciona una estructura mental más clara, con lo que la toma de decisiones es más rápida y eficaz, no sólo a nivel de decisiones estratégicas que al fin y al cabo no se toman todos los días sino también en las decisiones operativas, adecuándolas con coherencia a planes de futuro estratégico. En definitiva, sabes mejor qué hacer y porqué.

Todos los participantes son propietarios o cargos directivos de una empresa. El trabajo con compañeros de este nivel hace, por un lado que te enriquezcas con sus aportaciones y puntos de vista, y por otro te obliga a trabajar y defender el punto de vista propio con gente con personalidad y alto nivel acostumbrados a liderar sus propios equipos, siendo capaces de llegar a un consenso y a la solución óptima, además de aprender a compartir la responsabilidad de las decisiones.”

**José Daniel Sánchez-Jofré**

RESPONSABLE ADMTVO-FINANCIERO, GRUPO LAMINEX



“ El PMD ha supuesto una experiencia tremenda de aprendizaje y crecimiento personal. Mis conocimientos han ganado en solidez, globalidad y pluralismo. Ha supuesto un esfuerzo adicional tanto en la vida profesional como personal pero ha valido la pena. Desde el principio se respiraba un ambiente cooperativo y esto ha sido un factor determinante para lograr el clima que favoreció el aprendizaje. He tenido la suerte de compartir el PMD con unos compañeros de excelente calidad humana y profesional.

El PMD nos ha dado una visión completa de todas las áreas de la empresa, desde muchos puntos de vista y esto te invita a reflexionar sobre tu propia situación. Tan importante como el conocimiento, han sido las inquietudes y las ganas de mejorar que ha despertado.”

**Manuel Martínez Pineda**

KEY ACCOUNT, LEVANTE, ROCHE DIAGNOSTICS S.L.

# ESADE

Business School

## Barcelona

Av. Esplugues, 92-96  
08034 Barcelona - España  
Teléfono: +34 932 804 008  
Fax: +34 932 048 105  
exedBCN@esade.edu  
www.exed.esade.edu

## Madrid

Mateo Inurria, 25-27  
28036 Madrid - España  
Teléfono: +34 913 597 714  
Fax: +34 917 030 062  
exedMAD@esade.edu  
www.exed.esade.edu

## Buenos Aires

Av. del Libertador 17.175  
Beccar - San Isidro (B1643CRD)  
Buenos Aires - Argentina  
Teléfono: +54 11-4747 1307  
exedBA@esade.edu  
www.exed.esade.edu

## Granada

Confederación Granadina de Empresarios  
Maestro Montero, 23  
18004 Granada  
Tel. 958 535 041  
Fax. 958 535 042  
www.cge.es

