

EXECUTIVE EDUCATION

**ESADE**  
Business School

Program for  
Management  
Development  
PMD®



**Deloitte.**

Con la colaboración de

 **BANCA MARCH**

Palma de Mallorca  
octubre 2008 - marzo 2009



“ El amplio abanico de contenidos teóricos aportados, combinados con la aplicación intensiva del método del caso, me dieron una visión mucho más amplia de la realidad del mundo económico - financiero, permitiéndome progresar profesionalmente. Fue una gran experiencia.

**Joan Fornés Barceló**

Programa Alta Dirección de Empresas-Banca March, 2000-2001

Subdirector de Medios, Banca March



# Índice

- 02 Carta de la Dirección
- 03 Objetivos del programa
- 03 Participantes
- 04 Beneficios del programa
- 05 Modelo de Aprendizaje
- 06 El Programa
- 09 Equipo de profesores
- 11 Rankings
- 12 ESADE Alumni
- 13 Admisión
- 14 Calendario

## Carta de la Dirección del Programa



Cambio es la palabra más repetida en la mayoría de los documentos profesionales. Vivimos en un mundo cada día más imprevisible, en el que los cambios se suceden con rapi-

dez, actuando sobre muchos factores, los cuales, además, se interrelacionan, provocando reacciones en cadena que magnifican su dimensión.

La dirección de una compañía debe estar preparada para seguir este proceso de constante 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 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. Las transformaciones socio demográficas influyen de forma profunda en los mercados. 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 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 qué está pasando a su alrededor y como le puede afectar. Debe saber reaccionar al instante a estos cambios.

Este programa ayuda 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*



En noviembre de 2007 se impartirá por primera vez en Mallorca el Program for Management Development (PMD) impartido por ESADE Business School (mejor

Escuela de Negocios mundial según Wall Street Journal, 2006) y con la Dirección Técnica de Deloitte.

Este Programa, que cuenta ya con una amplia tradición en Madrid, Barcelona y Valencia, se dirige a empresarios y directivos interesados en adquirir una formación rigurosa y con sentido práctico que les facilite tomar decisiones con mayor conocimiento de la realidad, más eficaces y con mayores garantías de éxito.

El PMD permite adquirir a los participantes una visión global de la empresa actual, así como las competencias necesarias para dirigir equipos y tomar decisiones eficaces. Para ello, se profundiza en los conocimientos y técnicas de gestión general de la empresa y la estrategia de negocio. A través de las distintas áreas funcionales se desarrollan competencias y habilidades directivas, finalizando con la implantación de la estrategia y la gestión del cambio consiguiente.

Para conseguirlo con éxito, ponemos ahora a su disposición la dedicación rigurosa y entusiasta de un equipo de profesionales y directivos de Deloitte, la selección rigurosa del profesorado de ESADE y de los participantes, la impartición de las clases al más alto nivel y el cuidado de cada detalle en el proceso de preparación, organización y realización del curso. Todo ello con el objetivo de ofrecer a empresarios y directivos una oportunidad única para su desarrollo profesional.

Manuel Ferrer Beltrán

*Socio de Deloitte*

*Director Técnico 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.

8,6

Años experiencia profesional Media

33

Edad media

10% Dirección General  
21% Dirección de Marketing/Comercial  
29% Dirección Económico-Financiera  
12% Dirección de Operaciones/Técnica  
09% Dirección de Recursos Humanos  
09% Dirección de Sistemas de Información  
10% Otras áreas

Función en la empresa

# 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 Programa de Directivos 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, perfeccionan sus conocimientos, comparten y se alimentan 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 y 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 de 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.

**Fase III.** Desarrollo personal y directivo.

**Fase IV.** 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 y media)

##### **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.

#### **Sistemas de información** (1 sesión)

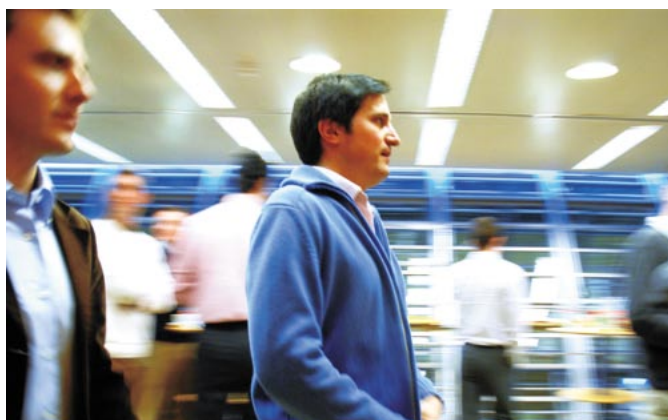
##### **Sistemas de Información para los negocios**

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.

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

##### **Competir desde Operaciones**

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.



## Fase 3

### DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO

#### Interpretación y análisis de las competencias directivas (1 sesión)

##### Competencias Directivas LEAD

Actualmente, un buen directivo no sólo entiende simplemente la necesidad de delegar responsabilidades, sino que además debe ser un líder de personas. Formarse en aspectos tales como crecimiento personal y eficacia directiva son factores cruciales en la formación de un excelente directivo.

#### Dirección estratégica de personas (3 sesiones)

##### Dirección estratégica de personas

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.



## Fase 4

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

#### Liderazgo en acción

##### Diseño y desarrollo organizacional (1 sesión)

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 (2 sesiones y media)

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).



### Jaume Hugas Sabater

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Ingeniero Industrial (Universitat Politècnica de Catalunya). Máster en Administración y Dirección de Empresas –MBA- por ESADE. Estudios de postgrado en Stanford, Darden y Olin Business School. Director Ejecutivo de Executive Education de ESADE Business School.



## PROFESORES

### 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- por ESADE. Director del programa Executive MBA de ESADE Business School.



### Amy Leaverton

Profesora del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciada en Lenguas Modernas (University of Illinois Urbana-Champaign) y Máster en Lingüística (University of Illinois at Chicago Circle). Candidata Doctoral en Investigación de Psicología de la Personalidad (Universitat Ramon Llull).



### Josep Lluís Cano Giner

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



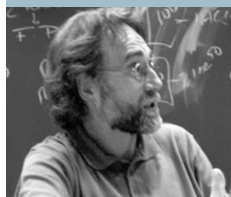
### Margarita Martí Ripoll

Profesora del Departamento de Dirección de Recursos Humanos y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctora en Psicología (Universitat Ramon Llull). Licenciada en Psicología (Universidad de Barcelona). Post-grado en Desarrollo Organizacional G.R. Israel.



### Jordi Fabregat Feldsztajn

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.



### 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).



### Manuel Ferrer Beltrán

Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de Valencia, Programa de Marketing Internacional de Servicios por ESADE y PADE del Iese, Universidad de Navarra. Socio de Human Capital de Deloitte en las Oficinas de Barcelona y Valencia con más de veinte años de experiencia en Consultoría Estratégica, de Desarrollo Organizacional y de Recursos Humanos. Director Técnico de 12 Ediciones de Valencia y 6 de Castellón de los programas de dirección general que imparte ESADE Business School.



### Francesc Xavier Mena López

Catedrático del Departamento de Economía de ESADE. Doctor en Economía y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Barcelona). Licenciado en Derecho (UNED). Visiting professor en diferentes business schools y Universidades como CEIBS (Shanghai, China) o ESAN (Lima, Perú). Editorial Board de revistas especializadas. Consultor de proyectos



**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- por ESADE. Programa Internacional de Management (HEC, París). Director del Programa “Dirección y Gestión en Marketing” 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 (Universitat Autònoma de Barcelona). Consultor en Desarrollo Organizacional (Institut GR de Israel).

**Manel Peiró Posadas**

Profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Licenciado en Medicina y Cirugía (Universitat Autònoma de Barcelona). Diplomado en Gestión Hospitalaria y en Administración y Dirección de Empresas (ADE) por ESADE. Director del Programa de Dirección de Servicios Integrados de Salud de ESADE Business School.

**David Riu Vila**

Coordinador del área de Marcas y Comunicación y profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado (Universitat de Barcelona). Diplomado en Ciencias Empresariales (Universitat de Lleida). Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-Universitat Ramon Llull). Director del programa Executive Master in Marketing and Sales de Executive Education de ESADE Business School.

**Joan Pere Salom Vallejo**

Licenciado en Psicología por la Universitat de Barcelona y MBA por ESADE Business School. Gerente de la práctica de Human Capital de Deloitte en Barcelona. Sus áreas de experiencia son la consultoría de Recursos Humanos, Desarrollo Organizativo y el Desarrollo de Personas. Cuenta también con una amplia experiencia en funciones de Recursos Humanos en diversas empresas nacionales y multinacionales del sector distribución y farmacéutico.

**Enric Segarra Costa**

Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas –MBA- por ESADE. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (Universitat Politècnica de Catalunya). Director de los Leadership Development Programs de Executive Education de ESADE Business School.

**Santiago Simón del Burgo**

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 Administración y Dirección de Empresas (ESADE- Universitat Politècnica de Catalunya). Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE). Director del programa Máster en Dirección Económico-Financiera de ESADE Business School.

**Ceferi Soler Vicente**

Director y profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Doctor en Psicología (Universitat de Barcelona). Director del Programa “Dirección y Desarrollo de Personas: Dirección Avanzada en Recursos Humanos” de Executive Education de ESADE Business School. Ha sido director de la investigación sobre Estrategias de Recursos Humanos de Cranfield-ESADE y director 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 (Universitat Abat Oliba-CEU). Director Consejero fundador de Ecoveritas, S.A., Consejero fundador de WorldTourPlatforms.

\*Profesorado orientativo, sujeto a posibles cambios.

# Rankings

Reconocimiento internacional de la excelencia

**ESADE es una escuela de negocios reconocida en todo el mundo por la gran calidad de todos 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 27.000 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.



*Wall Street Journal (septiembre 2006)*

**ESADE es la nº1 entre las escuelas de negocios internacionales.**

*Financial Times (mayo 2006)*

**ESADE se sitúa entre las 10 mejores escuelas de Europa en programas abiertos de Executive Education.**

*Financial Times (enero 2006)*

**La 10ª mejor escuela de negocios de Europa y la 27ª del mundo.**

*América Economía (noviembre 2005)*

**La 3ª mejor escuela de negocios en programas de Executive Education del mundo.**

# 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, 27.000 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 Deloitte 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 previo al programa, 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 Deloitte

Sílvia Baqués (sbaques@deloitte.es)



Deloitte  
Av. Diagonal, 654  
08034 Barcelona  
Tel. 932 804 040  
Fax 932 802 810  
www.deloitte.es

### En ESADE

Sonia Remendo (sonia.remendo@esade.edu)



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



# Calendario

## Program for Management Development PMD®

### Octubre 08

		<b>1</b>	<b>2</b>	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	<b>15</b>	<b>16</b>	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	<b>29</b>	<b>30</b>	31		

### Noviembre 08

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	<b>12</b>	<b>13</b>	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	<b>26</b>	<b>27</b>	28	29	30

### Diciembre 08

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	<b>17</b>	<b>18</b>	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

### Enero 09


				1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11	
12	13	<b>14</b>	<b>15</b>	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25	
26	27	<b>28</b>	<b>29</b>	30	31		

### Febrero 09

						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	<b>11</b>	<b>12</b>	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	<b>25</b>	<b>26</b>	27	28	

### Marzo 09

						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	<b>11</b>	<b>12</b>	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	<b>25</b>	<b>26</b>	27	28	29
30	31					

 Clase Horario: De 9.00 a 14.00 y de 15.30 a 18.30 horas.



ESADE

#### CALENDARIO y HORARIO

##### Palma de Mallorca

Del 1 de octubre de 2008 al

26 de marzo de 2009

Miércoles y jueves, de 9 a 14 y

de 15.30 a 18.30 horas

Las dos últimas sesiones (25 y 26 de marzo de 2009) se realizarán en ESADE Barcelona.

#### IMPORTE DE LA MATRÍCULA

**19.500 €**

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.



“ ESADE me ha dado la oportunidad de poder incrementar y consolidar conocimientos directivos para poder afrontar los futuros retos en un ambiente de compañerismo. Con el curso de alta dirección de empresa, he adquirido una visión global en todas las áreas de la empresa que me ha dado más seguridad a la hora de tomar decisiones. Definitivamente, me ha fortalecido tanto como persona como profesional.

**Lorenzo Fluxá Domené**

Programa Alta Dirección de Empresas- ADE, 2001-2002

Consejero Delegado FYD

**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

**Deloitte.**

**Deloitte**

Av. Diagonal, 654  
08034 Barcelona  
Tel. 93 280 40 40  
Fax 93 280 28 10  
www.deloitte.es

Con la colaboración de

 **BANCA MARCH**