

Carreras Profesionales  
Calendario de actividades  
2007-2008

**ESADE**  
Business School



Servicio de Carreras Profesionales

Barcelona

Avda. d'Esplugues, 92-96

08034 Barcelona

Tel. 934 952 066

Fax. 935 560 750

[careerservices@esade.edu](mailto:careerservices@esade.edu)

Madrid

Mateo Inurria, 27

28036 Madrid

Tel. 913 597 714

Fax. 917 030 062

[esade.madrid@esade.edu](mailto:esade.madrid@esade.edu)

[www.esadealumni.es](http://www.esadealumni.es)

---

# La Asociación de Antiguos Alumnos de ESADE

La red de antiguos alumnos de ESADE está integrada por más de 31.500 personas que ejercen su profesión en los principales sectores económicos y sociales de 54 países diferentes. El objetivo de ESADE Alumni es activar y potenciar esta red de conocimientos y contactos en beneficio de todos.

## Objetivos de la Asociación

- Actualización de conocimientos de los antiguos alumnos.
- Desarrollo de las carreras profesionales de los antiguos alumnos.
- Favorecer las relaciones profesionales y sociales entre los antiguos alumnos.
- Cooperar con el desarrollo de ESADE y prestigiar sus títulos y diplomas.

## Formación continuada

ESADE Alumni organiza, en colaboración con Executive Education de ESADE, diversos programas específicos para los antiguos alumnos. En estos programas y los del Executive Language Center de ESADE, los asociados disfrutaban de ventajas especiales.

Ver condiciones en [www.esadealumni.es](http://www.esadealumni.es)

## Servicio de Carreras Profesionales

ESADE Alumni ofrece asesoramiento y apoyo para que los socios alcancen nuevos logros profesionales en la gestión de sus carreras profesionales.

Los ámbitos de actuación del Servicio son:

- Orientación profesional: orientación en la gestión de la carrera profesional a cargo de profesionales de Recursos Humanos y outplacement, así como en materia legal-laboral.
- Ofertas de empleo: oportunidades profesionales dirigidas al colectivo de antiguos alumnos.
- Ofertas a la carta: ofertas personalizadas por correo electrónico, y en función de unos parámetros predefinidos por el antiguo alumno.
- Gestión estratégica de la carrera profesional.

## Actividades sectoriales y funcionales

ESADE Alumni promueve actividades de carácter sectorial, funcional y territorial, a través de los clubes, para favorecer el intercambio de conocimientos entre sus asociados:

### Clubes sectoriales y funcionales

Automoción, Business & Information Technologies, Business & Social Responsibility, Comunicación, Derecho, Dirección Pública y Política, Espai Vicens Vives, Industrias Culturales, Emprendedor Inversor y Empresario B/A, Empresa Familiar, Finanzas, Inmobiliario, Marketing, Recursos Humanos, Salud y Farma, China Business Club, Deporte y Gestión, Operaciones, Gestión Turística, Seguros.

### Clubes territoriales nacionales

Andalucía Occidental, Andalucía Oriental, Aragón, Asturias, Baleares, Canarias, Galicia, Girona, Lleida y Valencia.

### Chapters internacionales

Andorra, Alemania, Austria, Argentina, Benelux, Brasil, Chile, China, Colombia, Francia, India, Italia, México, Perú, Portugal, UK, USA, Suiza y Venezuela.

## Comunicación con los socios

### Revista ESADE Asociación

Con una tirada superior a los 30.000 ejemplares y edición en castellano, catalán e inglés y distribución internacional. La revista publica noticias de antiguos alumnos y artículos sobre temas de actualidad e informa sobre las actividades realizadas por ESADE Alumni y por ESADE.

### Newsletter

Agenda electrónica quincenal de actividades de la Asociación y de ESADE.

### Web ESADE Alumni

Informa de las actividades, seminarios, programas de actualización, ventajas ofrecidos por la Asociación. Da acceso al directorio de antiguos alumnos, a las ofertas profesionales on-line...

**[www.esadealumni.es](http://www.esadealumni.es)**

---

# Servicio de Carreras Profesionales:

## Gestión estratégica de la carrera profesional

En el desarrollo y gestión de la carrera profesional es necesario conocer muy bien tanto las competencias, los valores y objetivos personales, como las mejores técnicas para promocionarse en un mercado complejo y que obedece a reglas poco claras. En Esade Alumni ofrecemos un programa de actividades que ayudan al desarrollo de la carrera profesional. La planificación del curso 2007-2008 incluye toda una serie de actividades que se relacionan a continuación en función de su tipología, del proceso de gestión de la carrera profesional y el nivel de experiencia de los antiguos alumnos.

### Tipología de las actividades

**a) Seminarios** de varias sesiones de duración, orientados a profundizar en un tema determinado.

**Seminarios prácticos** orientados a desarrollar una técnica o habilidad determinada, en el marco de procesos de selección.

**b) Workshops:** Actividades cortas eminentemente prácticas.

**c) Sesiones Flash:** Temas cortos y focalizados, presentados por profesionales especialistas.

**d) Conferencias:** Presentaciones temáticas.

### Clasificación de las actividades

Para una mejor comprensión de estas actividades se han codificado las mismas, por un lado según el aspecto específico de la gestión de la carrera que trabajan, y por otro, según se dirijan a un colectivo más júnior o más señor.

Esta clasificación sirve de clave identificativa en el calendario:

- 1 Autoconocimiento
- 2 Comprensión del mercado
- 3 Elección de carrera
- 4 Marketing de sí mismo
- 5 Búsqueda de oportunidades
- 6 Proceso de selección
- 7 Análisis de una oferta
- 1-7 Afrontar un cambio inminente o actual (engloba todos los pasos del 1 al 7).

### Actividades según nivel de experiencia

Segmentación de tres niveles profesionales en función de la edad y experiencia adquirida:

- J Profesional "Junior": 22-30 años
- E Profesional "Ejecutivo": 30-45 años
- S Profesional "Senior": +45 años

Información completa e inscripciones: [www.esadealumni.es](http://www.esadealumni.es)

# Calendario actividades 2007/2008

	OCTUBRE 2007	NOVIEMBRE 2007	DICIEMBRE 2007	ENERO 2008	FEBRERO 2008	MARZO 2008	ABRIL 2008	MAYO 2008	JUNIO 2008
1	Fines de semana y festivos Actividades en Barcelona Actividades en Madrid						<p>Sesión Flash La gestión eficiente de información a través de la web en la búsqueda de trabajo. J E S 2</p>		
2							<p>Sesión Flash La extinción o modificación del contrato laboral. J E S 2</p>		
3			<p>Conferencia La carrera de un emprendedor. J E 3</p>				<p>Sesión Flash Montar mi propio negocio. Momentos y oportunidades. J E S 3</p>		<p>Sesión Flash Régimen especial para altos directivos. S 2</p>
4	<p>Workshop Business networking. J E S 4 5</p>		<p>Conferencia Trabajar en Operaciones. J E 2 3</p>			<p>Sesión Flash Estrategia y táctica de la búsqueda de trabajo. J E S 1-7</p>			
5	<p>Workshop Social networking. J E S 4 5</p>				<p>Sesión Flash La comunicación no verbal en la entrevista. J E S 6</p>	<p>Conferencia Trabajar como emprendedor. J E 2 3</p>			<p>Programa Senior Replanteamiento del proyecto profesional. S 1-7</p>
6					<p>Sesión Flash Montar mi propio negocio. Momentos y oportunidades. J E S 3</p>	<p>Conferencia Consejos de Admin. Captar Profesionales. S 2</p> <p>Seminario práctico Simulación entrevista. J E S 6</p>		<p>Seminario práctico Realizar el CV y la carta de presentación. J E S 4</p>	
7		<p>Conferencia Trabajar en consultoría estratégica. J E 2 3</p>			<p>Conferencia Trabajar en Gran Consumo. J E 2 3</p>				<p>Sesión Flash Mi carrera profesional, la de mi pareja y mi familia. 3</p>

8	Workshop <b>Business networking.</b> J E S 4 5								Sesión Flash <b>Cómo venderse uno mismo.</b> J E S 4			
9	Workshop <b>Social networking.</b> J E S 4 5											
10		Workshop <b>Social networking.</b> J E S 4 5										
11		Workshop <b>Business networking.</b> J E S 4 5				Sesión Flash <b>¿Y tú, qué marca eres?</b> J E S 4						
12					Seminario <b>Introducción a la profesión de consultor por cuenta propia.</b> J E S 3							Workshop <b>Networking en Acción.</b> J E S 4 5
13	Seminario práctico <b>Cómo realizar el CV y la carta de presentación.</b> J E S 4	Conferencia <b>El mercado laboral en España. Tendencias.</b> J E S 2										
		Workshop <b>Networking en Acción</b> J E S 4 5										
14	Seminario audiovisual <b>Presentación de mi experiencia profesional.</b> E S 4											
15	Seminario audiovisual <b>Presentación de mi experiencia profesional.</b> E S 4											
	Workshop <b>Networking en Acción.</b> J E S 4 5											Sesión Flash <b>Régimen especial para altos directivos.</b> S 2



24	Seminario práctico Mock interview in English. J E S 6		Seminario práctico Mock interview in English. J E S 6			Workshop Business networking. J E S 4 5		
25	Seminario El autoconocimiento. Pieza clave en el éxito profesional. E S 1					Workshop Social networking. J E S 4 5		
26	Seminario El autoconocimiento. Pieza clave en el éxito profesional. E S 1		Seminario práctico Simulación de entrevista. J E S 6					
27		Seminario práctico Simulación entrevista. J E S 6		Workshop Networking en Acción. J E S 4 5			Seminario práctico Simulación de entrevista. J E S 6	
28		Seminario práctico Simulación entrevista de consultoría. (El caso) J E 6		Workshop Networking en Acción. J E S 4 5				
29	Seminario El autoconocimiento. Pieza clave en el éxito profesional. E S 1					Seminario práctico Simulación de entrevista. J E S 6	Workshop Business networking. J E S 4 5	
30	Conferencia Trabajar en Gran Consumo. J E 2 3						Workshop Social networking. J E S 4 5	
31								