

EALDE

BUSINESS SCHOOL

**MBA especialidad en Logística y Supply Chain
Management**

MBA especialidad en Logística y Supply Chain Management

El Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) especialidad en Logística y Supply Chain de EALDE es un máster online que permite obtener una doble titulación propia con validez internacional. Se trata de un programa único, que tiene el objetivo de proporcionar una visión global de la empresa y de su posición estratégica en el mercado, profundizando en las áreas de logística y supply chain management.

El máster online aporta ventajas competitivas y diferenciadoras para diseñar, implantar y mantener una visión estratégica de la cadena global de suministro. Además, el programa académico profundiza en la relación óptima con proveedores y en las distintas modalidades de transporte durante el proceso logístico.

El MBA especialidad en Logística y Supply Chain capacita para implementar la norma ISO 28000, para la gestión de la seguridad en la cadena de suministro. Para estudiar este máster no se necesita especialización previa ya que la formación ofrece todo el conocimiento necesario para ello.

1. ¿Por qué estudiar este máster?



El MBA especialidad en Logística y Supply Chain es un programa académico de formación superior que prepara para dirigir con éxito empresas orientadas a la distribución. Todos los contenidos del programa formativo son impartidos por profesores expertos y en activo en grandes empresas del sector empresarial español.

Las características de este máster online permiten controlar el funcionamiento de la cadena logística, cómo diseñar un almacén o centro de distribución, y conocer la importancia de las operaciones de mantenimiento y las operaciones que conllevan los sellos de calidad.

Por otro lado, la formación permite adquirir las competencias personales imprescindibles para todo ejecutivo que quiera liderar una organización. La metodología online del Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) especialidad en Logística y Supply Chain permite la conciliación de la vida laboral y familiar del alumno con su formación.

2. ¿Qué voy a aprender?

Al finalizar el Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) especialidad en Logística y Supply Chain serás capaz de:

- Dirigir empresas orientadas especialmente a la distribución.
- Optimizar servicios, procesos de la cadena operativa y suministro.
- Conocer e implantar la norma ISO 28000
- Diseñar cualquier elemento que forme parte de la cadena que gestiona los suministros.

3. ¿A quién va dirigido?

Este programa formativo está especialmente dirigido a:

- Directivos funcionales y generales que quieran mejorar sus habilidades de liderazgo en el ámbito empresarial
- Profesionales que quieren dirigir la logística de su empresa con visión internacional
- Directivos y empleados interesados en profundizar su conocimiento en campos de logística y operaciones.
- Personas que se plantean emprender un negocio.



4. Plan de estudios

Dirección Comercial

El proceso que une a un consumidor con un producto es muy complejo y frágil. Una venta se puede romper en cualquier momento salvo que conozcamos todos los elementos que entran en juego y que debemos cuidar. Para ello en este curso vamos a aprender a usar las mejores fuerzas de venta, los tipos de clientes que podemos encontrar y las técnicas de venta que harán más sencillo venderle algo a alguien. Así mismo completaremos estos conceptos conociendo los kpi's básicos en cualquier empresa y con el uso de CRM para canalizar las comunicaciones entre usuario y empresa.

- La gestión de la fuerza de ventas.
- CRM: Detección y fidelización del target perfecto.
- Conceptos de cliente y técnicas de venta.
- Dirección Comercial Estratégica: Kpi's en la empresa del siglo XXI.

Marketing Estratégico

Las estrategias de marketing basan su éxito en diferentes elementos, como su estructura interna, los usuarios, los cambios sociales, los productos... En este curso vamos a aprender de qué hablamos cuando nos referimos a marketing y estrategias y las razones por las que su implantación en nuestro día a día es vital para el correcto funcionamiento de nuestra empresa. Analizaremos cómo se comporta el usuario ante una compra, segmentaremos el mercado para encontrar a nuestro usuario ideal, veremos cómo seleccionar un conjunto de público objetivo y lanzaremos conceptos encaminados a que el consumidor descubra el plus que le supone decantarse por nuestro producto e ignorar los de la competencia.

- Función del Marketing.
- Comportamiento de compra.
- Segmentación y selección de públicos objetivos.
- Propuesta de valor y posicionamiento.

Gestión de Proyectos en la Empresa

El objetivo de esta materia es mostrar los conceptos, pautas y habilidades para desarrollar con garantías de éxito un proyecto.

Con independencia de la situación empresarial del alumno, el curso muestra cómo afrontar distintos proyectos en los diferentes ámbitos en los que puede desarrollar la actividad empresarial. Resulta conveniente afrontarlos de una forma profesional para conseguir los objetivos marcados en las mejores condiciones posibles de coste, tiempo y calidad.

- ¿Qué es un proyecto?. Planificación y objetivos.
- Recursos. Costes y plazos. Comunicaciones.
- La Dirección de Proyectos.
- Riesgos y cierre del proyecto.

Dirección de Personas

Esta materia supone inmersión del alumno en un elenco de habilidades y conocimientos para la gestión de las personas que todo directivo debe dominar. El curso sirve como introducción al ecosistema de dirección ejecutiva.

- La gestión de personas: liderazgo, talento y motivación. Competencias directivas
- Recursos Humanos. Recruiting. Contratación de personal. Ciclo vital del empleado
- Comunicación Interna

Estrategia Empresarial

El curso se inicia con una introducción a la Estrategia Empresarial, desde una perspectiva histórica y revisando los principales conceptos. Posteriormente se aprenderá a desarrollar el Plan Estratégico: Cómo es, cómo se hace y para qué sirve, en un contexto de dirección y relacionado con elementos más operativos como es el Cuadro de Mando. A continuación, se revisará la Estrategia en momentos claves asociados al Cambio, sea del tipo que sea, para concluir con una visión del largo plazo, los valores y el concepto más amplio de la Dirección Empresarial en clave de Política de Empresa.

- Introducción a la estrategia.
- Plan estratégico.
- Gestión del cambio estratégico.
- Política de empresa.

Análisis y Finanzas Corporativas

En este módulo profundizaremos en herramientas para el análisis y definición de la estrategia financiera, adentrándonos en las principales fuentes de financiación, tanto tradicionales como las más actuales, pasando por último a analizar métodos innovadores de valoración de empresas.

- Análisis financiero: Técnicas de análisis y estándares.
- Finanzas: Presupuesto e inversiones.
- Fuentes de financiación: Financiación bancaria. préstamos participativos ...
- Valoración de empresas. Métodos clásicos. Métodos de nueva economía.

Dirección de Operaciones

La función gerencial responsable de la crítica tarea de transformar los recursos que compra una empresa en los productos o servicios que vende es conocida como la «dirección de operaciones» y es responsable tanto por la producción de bienes físicos (ej. televisores) como de servicios intangibles (ej. atención médica), cubriendo el espectro completo de las organizaciones existentes.

En términos específicos, la dirección de operaciones se ocupa del «núcleo técnico» de la empresa, haciendo que la organización entera funcione como un «sistema productivo» donde todas sus actividades están explícitamente interrelacionadas y donde el valor económico de lo producido es siempre mayor que los insumos utilizados.

- Operaciones: Intro. Procesos. Diagramas de flujo. Tiempos. Cuellos botella.
- Operaciones: Sistemas de producción. Aprovisionamientos. Stocks.
- Operaciones y productividad. Estrategias en entornos globales.
- Operaciones. Calidad y auditoría Interna. El control de procesos.

Innovación

En la era de las comunicaciones, de las nuevas tecnologías y de la vanguardia en todos los sectores, se ha endurecido la competencia y gracias a un mercado globalizado el usuario puede encontrar un servicio desde múltiples empresas que lo ofertan. Así pues, la diferenciación se ha vuelto obligatoria, el usuario debe percibir que nuestra empresa tiene un plus del cual los demás competidores carecen. Este curso busca dar con las claves de esa ventaja competitiva tan demandada en la actualidad. Trataremos la innovación aplicada al producto, su adecuación a las necesidades de una sociedad cambiante y de un mundo en constante evolución. Aprenderemos a desarrollar herramientas de creatividad, acciones para diferenciarnos de la competencia y a aplicar la vanguardia a nuestras estrategias de marketing. Por último, aprenderemos a ver en el fracaso una oportunidad de tener éxito a largo plazo ya que, lejos de aquello que la sociedad castiga, el fracaso es el primer punto de partida para que una empresa perdure en el tiempo. La innovación implica ser los primeros en hacer algo de una determinada manera, por lo que la creatividad y las ganas de estar siempre fuera de nuestra zona de confort son clave en este proceso.

- Creatividad e Innovación.
- Innovación en producto.
- Herramientas de innovación 2.0.
- Aprendiendo a fracasar.

Supply Chain Management

Este Curso permite conocer el funcionamiento de la cadena logística, cómo diseñar nuestro almacén o centro de distribución, la importancia de las operaciones de mantenimiento y las operaciones que conlleva los sellos de calidad.

- Supply Chain
- Mantenimiento y fiabilidad
- Layout y emplazamientos
- Documentación. Gestión ISO 28000

Gestión avanzada del proceso logístico y almacenamiento

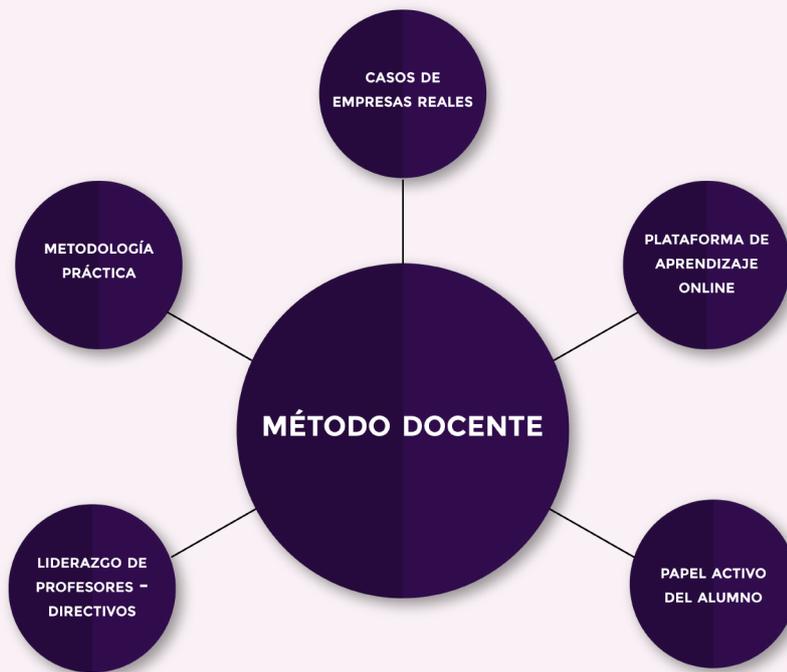
Este Curso nos introduce en cómo gestionar mi almacén, saber calcular el pedido mínimo, lote óptimo, stock de seguridad y otros conceptos vitales para un centro de distribución. Asimismo, se profundiza en la relación óptima con proveedores y en las distintas modalidades de transporte.

- Gestión de Stocks
- Gestión de compras y aprovisionamientos
- Transporte. Tipologías: Terrestre, Aéreo, Marítimo, Multimodo
- Lean Manufacturing

Trabajo Fin de Máster

El programa formativo incluye la realización de un proyecto final que tiene por objetivo poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante el Máster. El alumno dispondrá de un tutor que le acompañará a lo largo de este proceso, ayudándole en los diferentes aspectos del proyecto.

Ventajas de nuestra Metodología



Las principales escuelas de negocio utilizan como medio de enseñanza el método del caso.

Este método crea un entorno en el que los participantes aprenden a encarar dificultades, problemas con incertidumbre, discutiendo e integrando el trabajo de varias personas para llegar a una comprensión de situaciones concretas, impensable en solitario. Los participantes son emplazados a trasladarse a situaciones reales de la empresa, a pensar como verdaderos directivos y a tomar decisiones estratégicas.

Nuestra metodología ofrece las siguientes ventajas:

- Un máster que se adapta a cualquier situación familiar y profesional.
- Flexibilidad de horario para distribuir tu tiempo de forma eficiente.
- Aprendizaje directo de profesores con experiencia ejecutiva en grandes empresas. Intercambio intensivo de experiencias y networking con otros compañeros.
- Aprender haciendo: Dedicarás tu tiempo a discutir casos prácticos y no al estudio de teoría. Uso de casos de empresa reales y recientes para su estudio.
- La garantía de una titulación expedida por una universidad de gran prestigio.

El método online

Toda la experiencia formativa se realiza a través de Internet mediante el portal de formación de EALDE. El alumno tiene acceso a la documentación, participa en los foros, usa el resto de las herramientas de formación y realiza las pruebas de evaluación.

Las clases tienen una duración semanal. Se necesitan del orden de 8 a 10 horas de trabajo a la semana. La sistemática que proponemos facilita la comprensión y reflexión individual y en grupo de los temas.

El participante goza de flexibilidad ya que no tiene que amoldarse a un día y una hora concretas, sino que lo adapta a su mejor conveniencia haciendo compatible la dedicación al Programa con la vida familiar y profesional.



“EALDE traslada este método contrastado y participativo a la red de forma sencilla y práctica; y permite establecer lazos con compañeros de países y culturas diferentes.”

Enrique Farrás, Director de EALDE Business School

5. Claustro

Miguel del Riesgo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y MBA por el IESE-Universidad de Navarra. Más de 20 años de experiencia directiva en el área de Corporate Finance, fundamentalmente en firmas de Private Equity y de Fusiones y Adquisiciones, como BISF, Axis o Norgestión o Evolution.

Carlos Luna Calvo

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas con la especialidad de Dirección de Marketing. Máster de Filosofía. Máster Europeo en Marketing Relacional, Directo e Interactivo. Instituto Comercio Electrónico y Marketing Directo (ICEMD) ESIC, con mención honorífica. Dirige su propia agencia de publicidad PuedesmasMarketing.

Ignacio Carnicero Plaza

Profesor de Trade Marketing en EALDE. Ingeniero Naval Superior por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por el IESE Universidad de Navarra. Entre otros puestos, ha sido responsable de Trade Marketing y Director de Atención al Cliente en Carrefour.

Luis Manuel Calleja

Miembro del Consejo Rector y profesor de Política de Empresa. Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad Complutense de Madrid. MBA por el IESE Universidad de Navarra y Doctorado en Gobierno (c) por la Universidad de Navarra. Ha ocupado puestos de dirección general en empresas de servicios financieros, firmas profesionales y distribución.

Carlos de Benito Álvarez

Profesor de Ética y Responsabilidad Social Empresarial. Doctorado en Ciencias Empresariales y MBA por el Instituto de Empresa (IE) Licenciado en Derecho por la UCM. Postgrado en Dirección de Empresas en la Universidad de Harvard y en la Wharton School. Puestos directivos durante más de veinte años en GRUPO GENERALI, DHL EXPRESS, WOLTERS KLUWER, GAS NATURAL, FIAT Y ALCAMPO.

María del Pilar Carrato

Licenciada en Ciencias Empresariales. Operador SIBE –Sistema de Interconexión Bursátil. Bolsa de Madrid. Analista Financiero Banco de España. Directora Trading y Operaciones-Banco Santander. Actualmente es Secretaria General del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

José Enrique Barla

Profesor de Control de Gestión en EALDE. Licenciado en Ciencias Económicas y Administración. Ha trabajado en distintos puestos de responsabilidad financiera en KIMBERLY CLARK URUGUAY S.A, Group RCI y AMEC.

Ramón Martín Duarte

Especialista en Dirección de Operaciones y Gestión de Calidad. Doctor en Matemáticas por la Universidad de Sevilla. Durante más de 20 años ha desempeñado puestos de dirección en grandes organizaciones y empresas multinacionales ejerciendo también una importante labor investigadora.

Ricardo H. Ontalba

Director del Máster en Dirección Comercial y Marketing. Ingeniero por la Universidad Politécnica de Madrid. Doctorado en Sociología por la UP Salamanca. Dilatada experiencia profesional y docente. Miembro del Top Ten Marketing of Spain. Socio de Follow Up Comunicación. Ha sido director de la unidad de negocio de servicios Btl en TAPSA. Socio fundador de Inter Media Promociones, la primera agencia española especializada en servicios Btl.



6. Preguntas frecuentes

¿Cuánto dura el Máster?

El máster tiene una duración de 12 meses.

¿Cuántas horas semanales es necesario dedicarle?

La intensidad de trabajo al alumno es variable. De media se precisan de 8 a 10 horas de trabajo y estudio semanales.

¿Cómo se evalúa al alumno?

La evaluación es permanente a través de la participación en las clases virtuales. El proyecto final tiene una evaluación especial.

¿Y después del Máster?

Al graduarte tendrás acceso a dos agrupaciones: Agrupación de Antiguos Alumnos de EALDE y de la universidad.

¿Es necesario viajar a España?

No es obligatorio viajar a España. Los alumnos tienen la opción de asistir a una semana presencial que se desarrolla al final del programa y que coincide con el acto de graduación. La asistencia es voluntaria.

¿Cómo solicitar la admisión?

Rellenar los formularios de admisión es el primer paso para ser alumno de EALDE. Puedes acceder a ellos a través de Internet en www.ealde.es

¿Cómo contactar?

Para cualquier duda sobre este programa puedes contactar por email con el Departamento de Admisiones en la dirección de email admision@ealde.es

¿Qué titulación recibiré?

Al finalizar el máster el alumno recibe dos títulos Máster. El primero, título propio expedido por una universidad de gran prestigio y el segundo por EALDE Business School.





EALDE

BUSINESS SCHOOL



(+34) 917 710 259



Calle del Golfo de Salonica, 27
28033 Madrid



www.ealde.es
admision@ealde.es