



Programa Avanzado en Dirección Estratégica, I-Strategy y Habilidades Directivas

MURCIA. CALENDARIO 21 de OCTUBRE 2022 – FEBRERO DE 2023

European Business Factory es una de las más destacadas instituciones de formación en España, cuenta con más de 10 años de permanencia en el sector impartiendo Máster y Cursos Superiores.

Cuenta con sedes en España, con más de 1.000 alumnos graduados que forman parte de nuestra comunidad.

El Programa Avanzado en Dirección Estratégica, I-Strategy y Habilidades Directivas cuenta con la participación de prestigiosos profesionales del sector, todo ello con una orientación eminentemente práctica y en contacto con el mundo empresarial.

murcia@ebfmurcia.com Tlf: 968 96 44 80

WE ARE CHANGE MAKERS



Fundamentación del programa:

La relevancia de la estrategia es tal, que la ausencia de una planificación y gestión adecuada constituye un riesgo inasumible, más si cabe en un entorno inestable como el actual. A pesar de ello, el desarrollo de una estrategia específica en el ámbito offline y online, y su alineamiento con una implementación de herramientas estratégicas funcionales a nivel corporativo constituye uno de los puntos pendientes para la mayoría de organizaciones.

El programa proporciona los conocimientos, experiencias y herramientas para capacitar el proceso de formulación e implementación de estrategias exitosas en la empresa, y las acciones que ayuden a cambiar los modelos de negocio que ayude a posicionar a la empresa de una forma más sólida en un mercado altamente competitivo e internacional como el actual.

Objetivos del programa:

- Desarrollar una Actitud Innovadora para lograr una mayor competitividad y generar un valor añadido en los procesos de gestión.
- Alinear estratégicamente la visión y posicionamiento en el mercado, el modelo de negocio y los procesos internos de gestión.
- Capacitar a los asistentes en el proceso de identificación de las líneas estratégicas propias de su empresa que definan su crecimiento sostenible.
- Identificar los aspectos críticos de la organización y aportar mejora desde la implementación de acciones innovadoras.

murcia@ebfmurcia.com Tlf: 968 96 44 80

WE ARE CHANGE MAKERS

Descripción Gráfica de contenidos:



Análisis Estratégico 10 horas



Análisis del Entorno 10 horas



Modelos de Negocios, Investigación de
Mercados 20 horas



Estrategias Competitivas 10 horas



I-Strategy (mundo digital) 10 horas



Marca Personal y Reputación Online 10



Inteligencia Emocional 10 horas



Técnicas de Negociación 10 horas



Herramientas Tecnológicas para la Gestión de
las Empresas 10 horas



Ciberseguridad 10 horas

Contenidos del programa:

Módulo Nº 1, Análisis Estratégico:



- Tema 0: Concepto de empresa como sistema
- Tema 1: La naturaleza de la dirección estratégica. Elementos básicos de la dirección estratégica. Fases del proceso de dirección estratégica
- Tema 2: Los conceptos estratégicos clave. Objetivos, estrategia y políticas
- Tema 3: La generación de Valor añadido. Concepto de creación de valor. La creación de valor como objetivo de la empresa. Los stakeholders. La cadena de valor. Las redes de valor
- Tema 4: Análisis del entorno general. Análisis del entorno general. Técnicas de análisis del entorno general.
- Tema 5: Análisis del entorno específico. Delimitación del entorno específico. Análisis de la estructura de la industria. Fuerzas competitivas básicas
- Tema 6: Análisis interno de la empresa. El diagnóstico interno de la empresa. Valoración del potencial de los recursos y capacidades. El análisis DAFO – CAME
- Tema 7: Modelos de Negocio y desarrollo basado en el Cuadro de Mando. Modelos basados en cooperación y en Internacionalización. Generación del lienzo estratégico. Elección de indicadores de éxito y creación de un cuadro de mando integral (CMI)
- Tema 8: Análisis de la cartera de negocios. Las matrices estratégicas. La matriz de crecimiento-cuota de mercado. La matriz de posición competitiva-atractivo de la industria, utilidad y aplicación.

Módulo Nº 2, Estrategias Competitivas:

Una compañía tiene ventaja competitiva cuando cuenta con una mejor posición que los rivales para retener o ampliar su cartera de clientes y defenderse contra las fuerzas competitivas de otras.

La estrategia competitiva consiste en desarrollar e implementar en la organización acciones y procesos que posicionen mejor a la compañía, obteniendo una ventaja en el mercado.

Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- Luchar por ser el productor líder en costos de producción y comercialización.
 - Buscar la diferenciación del producto que se ofrece respecto al de los rivales.
 - Centrarse en una porción más limitada del mercado en lugar de un mercado completo.
- Tema 9: Estrategias genéricas. Segmentación de mercados. Estrategias competitivas: Diferenciación. Costes. Alta segmentación. Enfoques alternativos
- Tema 10: Estrategias de Crecimiento. Desarrollo de productos. Desarrollo de Mercados. Procesos de integración horizontal, vertical y fusión/adquisición

Módulo Nº 3, I-Strategy, Cambio Digital

En un contexto tan complicado como el actual, el factor clave del éxito reside en buscar una nueva y eficiente manera de hacer las cosas.

- Estado actual de Internet. Principales servicios disponibles.
- Sociedad globalizada del siglo XXI: atributos clave.
- Web 2.0: la evolución de internet
- 3 fenómenos de la web 2.0
- Blogs: cambio en el modelo de comunicación
 - Wikipedia: la organización horizontal
 - Google: optimización de búsquedas; la nueva publicidad (AdWords) y marketing; ¿cómo hacer estudios de mercado gratuitos y vigilancia de tendencias (Google Trends & Google Insights for Search); servicios colaborativos para empresas en la nube (cloud): Gmail, GDocs and GCalendar.
- Colaboración masiva: *wikinomics*

- Empresas 2.0: empresas extendidas y abiertas. Concepto de *open innovation*
- Nuevos esquemas colaborativos:
 - Crowdsourcing: la evolución del outsourcing.
 - Crowdfunding: financiación desintermediada.
- Gestión eficaz de la información: sindicación de contenidos a través de lectores RSS.
- Nuevos modelos de negocio: el paradigma *long-tail*. El negocio de lo gratis.
- Redes sociales y social media: usos y casos prácticos
 - Twitter: la sociedad hiperconectada y la información en tiempo real.
 - Facebook: el nuevo marketplace. ¿Cómo utilizarlo profesionalmente?
 - LinkedIn: gestión de contactos y generación de negocio.
- Video online: estrategias y tendencias
- Servicios y aplicaciones en la **nube** (Cloud Computing)

Contenidos Marca Personal y Reputación Online

Marca Personal y Reputación Online

- Contexto actual de los negocios y la importancia del span de atención
- Concepto de Marca Personal y Personal Branding
- Marca Blanca vs Marca Personal
- La teoría del Iceberg del posicionamiento profesional
- Hoja de ruta para definir tu Marca Personal o Conoce quién eres
- Fija tu objetivo
- Establece tu público (target)
- Define tu propuesta de valor
- Comunica tu marca (On y Off line)
- La importancia del mundo 2.0 en la comunicación de tu Marca Personal
- Reputación Online y estatus
- LinkedIn como red social profesional, tu centro de operaciones o Tu Perfil (aplicando tu marca personal)
- Red (la importancia del networking)
- Contenido (marketing de contenidos)
- Métricas (lo que no se mide no mejora)
- Plan de Acción

Herramientas Tecnológicas para la Gestión de las Empresas

- Paradigma o realidad Digitalización de las empresas:
 - Herramientas colaborativas
 - Cadena de valor de las compañías
- Industria 4.0
- Cloud y la importancia de los datos
- CRM: Relación con nuestros clientes de 360°
- ERP: SAP solución holística para las empresas en la transformación digital
- Business Intelligence y Data Analytics: QlickView, Power BI

Contenidos del programa Inteligencia Emocional

Siguiendo esta línea, los objetivos específicos de aprendizaje buscan que a la finalización del módulo el participante haya trabajado los principales conceptos técnicos de la competencia socio-emocional “Comunicación”, como es la definición, las etapas, los componentes, los tipos (verbal y no verbal), los niveles (Johari, análisis transaccional), las barreras (físicas, semánticas y psicológicas), la asertividad, la empatía, el tratamiento de objeciones y reclamaciones y las aportaciones de la PNL.

Así mismo se busca que los participantes conozcan las principales técnicas de comunicación que acompañan el uso del correo electrónico a nivel profesional.

El esquema general del módulo es el siguiente:

1. La comunicación en las organizaciones
2. El concepto de comunicación
3. Etapas y componentes de la comunicación

murcia@ebfmurcia.com Tlf: 968 96 44 80

WE ARE CHANGE MAKERS

4. Técnicas para mejorar la competencia “Comunicación”
5. Técnicas para mejorar la comunicación escrita: uso del correo electrónico

MÓDULO TÉCNICAS DE NEGOCIACION (10h.).

Introducción

- ¿Por qué negociar? Diferentes modos de negociar
 - Autoevaluación de tu estilo de negociación
 - Rasgos de un buen negociador
 - Negociación basada en principios
 - Generación de confianza
 - Los 5 pasos de la negociación
 - Preparar la Negociación
1. Preparación y Estrategia: Autoridad, objetivos, deseos, MAPAN, estrategia, roles

Durante la Negociación

2. Exploración: preguntas poderosas, argumentación, consejos y tácticas, señales de compra
3. Propuestas: cuándo hacerlas, cómo estructurarlas, manejar quejas, recibir propuestas, tácticas.
4. Ajustes a una propuesta: generar opciones, variables, no hacer regalos, intercambio, bloqueo

Cierre de la Negociación

5. Cierre y acuerdo: cuándo cerrar y cómo, acordar lo acordado, peticiones de última hora

Ciberseguridad y estrategia digital en la empresa

1. La ciberseguridad y la gestión del riesgo tecnológico
 - a. Conocer los riesgos y las ciberamenazas actuales
 - b. Sectores regulados y operadores críticos
 - c. Entornos TI y TO: particularidad de la industria 4.0
2. La ciberseguridad y la innovación digital
 - a. Tendencias tecnológicas y futuro de la ciberseguridad: IA, Big Data, IoT, Computación cuántica.
 - b. La ciberseguridad y la innovación TI: una oportunidad para la competitividad de nuestro negocio
3. Gobernanza TI y sistemas de gestión de seguridad de la información
 - a. Estándares y buenas prácticas en la gobernanza de la ciberseguridad: gestión de procesos y productos
 - b. Modelos normativos y evolución futura de la legislación nacional e internacional
 - c. Modelos de gestión de la ciberseguridad: de la defensa por capas al “zero trust”
4. Adquisición, desarrollo e integración de soluciones TI en la empresa
 - a. Requerimientos de ciberseguridad y buenas prácticas
 - b. Cadena de valor y cadena de suministro en ciberseguridad: gestión de los proveedores
5. Auditorías y certificación
 - a. Estándares y buenas prácticas
 - b. Ventajas y retos de los mecanismos de “compliance” y certificación en las organizaciones.

Investigación de Mercados

- La investigación como herramienta de marketing
- Introducción a la investigación de mercados
- Las fases de la investigación
 - 1.- La idea a investigar, determinación del problema
 - 2.- Obtención de la información
 - 3.- Tratamiento y análisis
- Tipos de investigación (Exploratorias, descriptivas y causales)
- Investigación cualitativa (tipos y ejemplos)
- investigación cuantitativa (tipos y ejemplos)
- Cuando es rentable una investigación.
- Planteamiento de hipótesis y objetivos de una investigación
- Ejemplos de casos reales de investigaciones

Duración y calendario

La duración del Programa es de 110 h. entre los meses de octubre de 2022 y febrero de 2023, en sesiones semanales. Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.

Estrategia 1	21 y 22 de octubre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Inteligencia Emocional	28 y 29 de octubre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
I-Strategy (gestión del cambio digital)	4 y 5 de noviembre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Estrategia 2	11 y 12 de noviembre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Marca Personal y Reputación Online	18 y 19 de noviembre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Ciberseguridad	25 y 26 de noviembre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Estrategia 3	2 y 3 de diciembre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Investigación de Mercados	16 y 17 de diciembre	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Herramientas Tecnológicas para la Gestión de las Empresas.	13 y 14 de enero	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Estrategia 4	27 y 28 de enero	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.
Técnicas de Negociación	10 y 11 de febrero	Viernes de 16:30 a 21:30h y el sábado de 9:00h a 14:00h.



Titulación

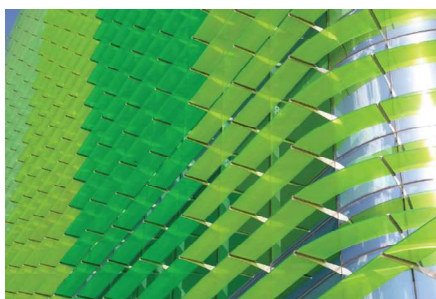
Los participantes que hayan superado la totalidad del programa, según los requisitos académicos establecidos, obtendrán el Diploma en **Dirección Estratégica, I-Strategy y Habilidades Directivas** por la **European Business Factory. (EBF Business School)**



Inscripción y lugar de realización

Contacte con nosotros en murcia@ebfmurcia.com o en teléfono **968 96 44 80** indicando únicamente su nombre, dirección de correo, número de teléfono y título del Curso.

Lugar de realización: EBF Murcia: Avd^a del Rocío nº 16, 3^a Planta 30.007 Murcia.



Precio del programa 1.780,00€

Precio Final con descuentos incluidos a asociados de AJE Región de Murcia = 1.430,00€

(no se aplica IVA) Importe financiable a interés cero.

Formación 100% Bonificada a través de la Fundación Tripartita entre los años 2022 y 2023.

murcia@ebfmurcia.com Tlf: 968 96 44 80

WE ARE CHANGE MAKERS

Profesorado



FERNANDO GOMEZ RIBELLES
CEO & Founder B-libe Facility Services.

Licenciado en CCEE por la Universitat de Valencia y Master en Gestión Comercial y Marketing (ESIC)

Experiencia profesional:

- Texaco Petrolífera S.A. Responsable nacional de red de talleres asociados al proyecto Express Lube. Director de Marketing para España y Portugal.
- Exxon Mobil España, S.A. Director Regional de Ventas en Levante, (área de lubricantes)
- Director Comercial Nacional de la Red de Distribuidores (área de lubricantes)
- Bosal España, S.A. Director Comercial mercado de recambio para España y Portugal
- Opening (Open English Master Spain, S.A.) Director Regional Levante, Baleares, Murcia y Albacete. Director Nacional Red de Franquiciados Bussitel S.A. Director Gerente
- Miembro del claustro de profesores de distintas escuelas de Negocios y Universidades.
- Consultor de Dirección y Formador de Directivos en Recursos Humanos, Ventas, Marketing y Planificación Estratégica en diversas empresas de la Comunidad Valenciana en el área de Dirección Estratégica, Habilidades Directivas, y Recursos Humanos, como La Socarrada, Siliken, Prosolia, Edwards, CACSA, Sp Berner, Frutas Beltrán, Vidaliny, Diresa, Covamur, Engrupo

murcia@ebfmurcia.com Tlf: 968 96 44 80

WE ARE CHANGE MAKERS

David Ruiz Uceta



Licenciado en **Sociología Industrial** por la Universidad de Deusto, cuenta con sendos postgrados, **MBA** y **MeBA** por la Escuela Europea de Negocios y es Experto en desarrollo de **negocio electrónico y finanzas** por la Universidad de Salamanca.

Desde el inicio de su carrera profesional ha estado vinculado al sector de las **Nuevas Tecnologías** desarrollando en sus primeros años de actividad, un modelo global de red de **centros de desarrollo de software** con factorías propias o en colaboración con terceros en diversos lugares de España y Latinoamérica.

Actualmente es **socio fundador de SmartUp** cabecera de **un grupo de empresas de márketing** on line con filiales en China, Colombia, Filipinas, México y Perú.

Asimismo desde SmartUp impulsa nuevas **startups** propias o con terceros entre las que destacan **Todomba** (educación) **Socialitas** (Asesoría digital online), **Lima4rent** (turismo Perú) o **Todostartups** (emprendedores). Desde esta última sigue con atención el pulso del emprendimiento en nuestro país y en el resto del mundo como socio fundador.

Igualmente es socio de **Smart Capital**, **think tank enfocado en la asesoría integral a nuevas startups**.

David Ruiz es profesor de postgrado de la Escuela Europea de Negocios y de la Universidad Pontificia de Salamanca así como ponente en diversas instituciones en temas relacionados con la adopción de las nuevas tecnologías en diferentes entornos sociales y profesionales.

Es autor del libro “**La Empresa Conectada**” de la Editorial Netbiblo publicado en 2011.

Tutora-Coach. Gloria Moreno Gómez

Es especialista en Desarrollo de Personas y Organizaciones a través de la gestión del talento. Actualmente desarrolla su trabajo en proyectos para empresas y organizaciones. Especialista en Búsqueda de Directivos.



Asesora en Desarrollo y Plan de Carrera de Profesionales y Jóvenes Talentos.

Coach Profesional.

Profesora colaboradora de la EEN de Murcia.

Profesora colaboradora en programas Máster impartidos en la UMU y la UCAM.

Docente en cursos y seminarios para la EFIAP de la Región de Murcia, INFO, AJE y otras entidades.

Licenciada en Derecho y Diplomada en la Escuela de Práctica Jurídica por la UMU.

Máster en Dirección de Recursos Humanos en EAE Business School.

Certificación Internacional en Coaching con Inteligencia Emocional y PNL. Nivel experto. Acreditada por ASESICO e IAC, INTECoach.

Máster en PRL, en la Especialidad de Ergonomía y Psicosociología Aplicada en ENAE Business School.

Autora de artículos sobre la gestión del Talento y colaboradora habitual en diversos medios de comunicación de la Región de Murcia.

Álvaro Martín Moré



Formación académica

- **Programa de Certificación de Coaches Profesionales.** Escuela Lider-haz-Go!, Madrid (2012-2013)
- **International M.B.A.** Instituto de Empresa, Madrid (1996-1997).
- **B.A. in European Business Studies (Lic. Adm. Empresas).** Humberstone University, Reino Unido. (1988-1992)

Otros Cursos

- *Management Fundamentals I y II (Johnson & Johnson, 2008-2010)*
- *Customer Excellence, Breakthrough thinking, Negotiations Skills.* (Johnson & Johnson, 2005-2009)
- *Gestión de Equipos, Gestión Comercial, Negociación, Comunicación* (Altran, Paris, 2000–2001)
- *ECR, Gestión de Categorías y Trade Marketing.* (Instituto de Empresa, 1999)

Experiencia Profesional

- **ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS** (Madrid, Murcia, Salamanca). Profesor desde 2006
- **READ MATTHEWS INTERNATIONAL** (Coaching y Formación), Madrid. Colaborador desde 2012
- **JOHNSON & JOHNSON** División de Gran Consumo, Madrid. **Trade Marketing Manager** (2008-2010). Senior Account Manager (2006-2008). Key Account Manager (2005-2006). Business Development Manager(2003-2004).
- **ALTRAN GROUP**, Barcelona/París (2001-2002). **Consultoría de Negocio y Tecnología**
- **Business Manager** responsable de una unidad de negocio con 14 consultores a mi cargo.
- **OTUMA, SL.** Madrid (2000-2001). Producción audiovisual digital. **Fundador y director**
- **JOHNSON & JOHNSON Internacional**, Madrid. (1998-1999)
- **BANEX BANK**, Lima, Perú. (1997). Consultor en Estrategia y Marketing.
- **BBVA**, División Internacional, Madrid. (1994-1996). Regional Manager

Rubén Montesinos Torres



Formador y Mentor de RR.HH, Employer Branding y Marca Personal | Desarrollo del talento para profesionales y empresas valientes

 EMPLOYER BRANDING > Mentorías y formaciones para que puedas desplegar tu estrategia de marca empleadora. Pongo a tu disposición la metodología que yo apliqué para transformar la marca de talento de la empresa para la que trabajaba, pasando de ser una empresa invisible a ser una empresa imán para el talento.

 MARCA PERSONAL > Mentorías y formaciones para convertir a los profesionales en los principales embajadores de marca de sus empresas o clientes. ¿Cómo lo hago? Mediante talleres, formaciones o sesiones one to one en los que trabajamos la necesidad actual de aumentar nuestra visibilidad y nuestra relevancia en un mercado cada vez más competitivo.

 RR.HH > Mentorías para CEOs, Directores Generales y Profesionales de RR.HH de PYMES y Startups que quieran adquirir una nueva visión de la gestión de personas, la transformación digital de los departamentos de personas, la importancia del human branding y del liderazgo SHERPA.

Felix A. Barrio (PhD, Sw Eng MSc, CISM)

Director-Ciberseguridad para la Sociedad y la Empresa en INCIBE
Instituto Nacional de Ciberseguridad



- **Subdirector-Ciberseguridad para la Sociedad y la Empresa**
- **Cargo Head Manager**

Ubicación Madrid, Community of Madrid, Spain

Head manager. Cyber Security for citizenship, minors and talent development programmes.

- **Cargo Cyber Security Head Mgr**

Ubicación Madrid, Community of Madrid, Spain

- **Cargo Contents and Research on Cybersecurity. Head Manager (Ph. D.; CISM)**
- **Cargo Innovation & Quality Head Manager**

Laboratorio Nacional de Calidad del Software.

Centro de Referencia Estatal en Accesibilidad Web.

Gestión de la I+D+i y Proyectos europeos.

Formación y promoción empresarial.

Chema Velasco García



CEO & Founder en THE ICEBREAKER marketing & innovation S.L.

Mas de 29 años de experiencia en Marketing fundamentalmente en empresas de Alimentación. Expertise en estrategia, posicionamiento de marca, consumidor, investigación e innovación.

Juver Alimentación, 14 años de experiencia.

El Pozo Alimentación 5 años de experiencia.