



Programa Superior Liderazgo para Directivas

ENAE
International Business School



Cátedra de
Mujer Empresaria y Directiva



Índice

Introducción	04
Presentación del programa	05
Objetivos	06
Metodología	09
Estructura del programa	10
Contenidos	11
Coaching individual	16
Calendario	24
Fechas, precios y horarios	26

Introducción

Es evidente la creciente presencia de la mujer en puestos de responsabilidad en las empresas. Sin embargo, queda mucho camino por hacer. Cuando se observan los datos sobre diversidad de género en las empresas españolas, vemos que persiste el controvertido “techo de cristal”. Los números ponen de manifiesto que hay un gran número de mujeres preparadas con estudios superiores que empiezan a trabajar en igualdad numérica pero que, a medida que suben hacia puestos de alta dirección, su porcentaje disminuye de manera espectacular. Sin duda la pieza clave para el avance profesional es uno mismo.

5%

De las posiciones de alta dirección fueron ocupadas por mujeres en el 2018

FUENTE: THE NEW YORKER

+15%

De probabilidades tienen las empresas de tener retornos de inversión superiores a la media cuando gozan de diversidad de género.

Es indudable la importancia que tienen las propias mujeres en el impulso de sus carreras porque de ellas tiene que partir el impulso para lanzar las medidas que hagan posible el cambio. Es necesario formarse bien, tener una visión estratégica de la carrera profesional, definirse objetivos, ser proactivo en la búsqueda de oportunidades y desarrollar activamente el networking. Gran parte del éxito radica en el trabajo proactivo de las mujeres y en una actitud positiva ante el desafío de la diversidad.

“Tener mujeres en posiciones de liderazgo no es sólo políticamente correcto, es una necesidad para entender a la sociedad y a los clientes”.

Mercè Sala

¿Por qué un programa de Liderazgo para directivas?

Con este programa, queremos dotar a sus participantes de las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para poder **avanzar en el desarrollo de su carrera profesional en puestos directivos**, como empresarias o profesionales.

Del mismo modo, otro objetivo clave es **dar visibilidad a las mujeres en los más altos cargos de responsabilidad**. En este programa nos unimos a la **Cátedra de Mujer Empresaria y Directiva** porque nos alineamos con los mismos objetivos, en el intento de potenciar el papel de la mujer en las empresas de la Región de Murcia.

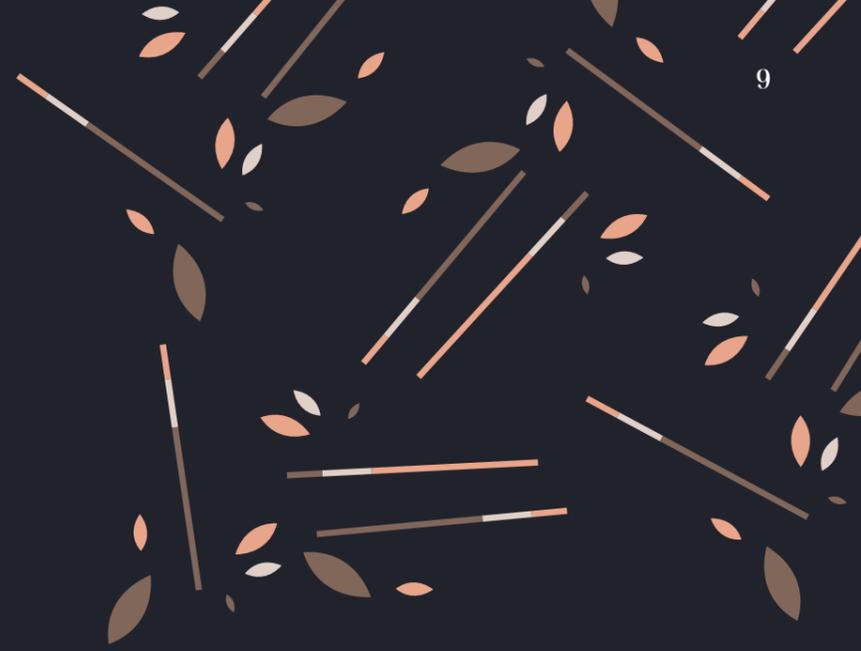
Finalmente, con este programa, también queremos crear una red de **networking entre mujeres directivas** que allane el camino para las siguientes generaciones de mujeres empresarias.



Objetivos

- Desarrollar una **visión estratégica de la empresa**.
- Enseñar un modelo de liderazgo alineado con las ambiciones de las alumnas que les doten de los conocimientos necesarios para **romper los techos de cristal**.
- Potenciar las competencias directivas con **una visión innovadora y digital** que permita tomar decisiones ejecutivas.
- Tener herramientas para **superar los desafíos** de la transformación digital en las empresas.
- Compartir experiencias y **generar Networking** para crear una red de relaciones eficaces con otras mujeres directivas e identificar tus retos y los factores que obstaculizan tu progreso.





Una metodología propia. Eminentemente práctica.

El equipo docente está compuesto por profesionales de distintos campos que transmiten la experiencia diaria adquirida en su trabajo. Esto hace que **la enseñanza sea algo vivo con una orientación práctica**, fácilmente **aplicable e incorporable al mundo laboral**.

La alumna es protagonista y parte del aprendizaje. En el desarrollo de las clases se siguen distintas y variadas dinámicas como **talleres**, técnicas de **role playing**, **simulaciones** u otras prácticas que permiten una mejor interiorización del aprendizaje y una **futura puesta en práctica** de todo lo aprendido.

Nuestra metodología y la experiencia de los últimos 35 años nos avalan y nos permiten tener un **estilo de enseñanza propio** y eficaz, avalado por los más de 16.000 profesionales y directivos que se han formado en nuestras aulas.

Estructura del programa

DURACIÓN TOTAL - 61h

Bloque 1

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

33 horas

- Desarrollo de negocio y Visión Estratégica - 5 h
- Ethical Business y Sostenibilidad - 5h
- Gestión financiera - 5h
- Design Thinking y Marketing - 8h
- Employee Journey & Employee Experience - 5h
- Digital Business - 5h

Bloque 2

LIDERAZGO FEMENINO

25 horas

- Comunicación / Cómo hablar en público - 5h
- Personal Branding - 5h
- Negociación eficaz - 5h
- Dirección de personas - 5h
- Liderazgo y Gestión del Cambio - 5h

Contenido del programa

Bloque 1

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

33 horas

Bloque 1

Desarrollo de Negocio

- Desafíos del emprendedor
- Cómo reconocer oportunidades
- Herramientas de evaluación

Visión Estratégica

- Entorno Competitivo y Dirección Estratégica
- Innovación en modelos de negocio orientados al mercado.
- Herramientas para un buen análisis y formulación de la estrategia competitiva de la empresa
- Desarrollo de estrategias competitivas
- Implantación y claves del management estratégico

Ethical Business

- La dimensión de la Responsabilidad Social y Corporativa
- Los ODS como palanca de innovación y transformación hacia la sostenibilidad
- La sostenibilidad como elemento necesario en la estrategia de empresa para hacer frente a los retos del futuro
- La sostenibilidad como palanca para incrementar la rentabilidad de los negocios

Contenido del programa

Bloque 1

Gestión Financiera

- Análisis y Planificación Financiera

Design Thinking

- Funcionalidades claves para fomentar la creatividad
- Herramientas para fomentar la creatividad y la innovación

Marketing y Ventas

- El nuevo marketing-mix
- Los estudios de mercado en el mundo conectado
- El nuevo paradigma de marcaLa construcción de una marca en un escenario global
- Diseño del portfolio de producto ante los nuevos canales de venta
- Channel Management
- Conocimientos generales sobre el departamento comercial para responder a cuestiones esenciales de la venta, concretamente de sus técnicas y control de las mismas, mediante la planificación, la organización y la supervisión

Employee Journey & Employee Experience

- La importancia de la experiencia del cliente y el impacto real que este tiene en los resultados de la empresa
- Conocer y aprender a implementar las diferentes metodologías que nos ayudan a definir, mapear y mejorar la experiencia del cliente

Bloque 1

- Cómo medir y gestionar la experiencia. Diferentes experiencias. También por géneroBuenas prácticas y referencias

Digital Business

- El proceso de transformación digital
- Big Data e Inteligencia Artificial

Bloque 2

LIDERAZGO FEMENINO

25 horas

Bloque 2

Comunicación / Hablar en público

- Ser resuelto a la hora de preparar y estructurar comunicaciones verbales en cualquier tipo
- Conocer y dominar cualquier tipología comunicativa oral
- Dominar técnicas de comunicación persuasivas
- Dominar técnicas de comunicación influyentes
- Dominar el auditorio
- Los tres pilares de la comunicación

Personal Branding

- Cómo diseñar un estilo propio, memorable y positivo en tu sector
- Cómo descubrir y utilizar las herramientas de visibilidad offline y online para potenciar tu marca personal.
- Establecer un posicionamiento profesional que nos permita generar confianza y credibilidad
- Incluye la realización de una foto profesional de marca personal e individual

Contenido del programa

Negociación eficaz

- Nueva forma de negociar
- Cómo impactar en el cliente
- Nuevas técnicas de negociación
- Fases para dominar la negociación

Dirección de personas

- La gestión de personas como un sistema integrado que debe tener una alta consistencia interna y, al mismo tiempo, debe estar alineado con los objetivos de negocio.
- Talento. Hoja de ruta para atraer y fidelizar

Liderazgo

- Toma de conciencia: ¿Qué clase de líder eres tú?
- Descubrir y apreciar las fortalezas de una líder femenina
- Inspirar a los demás con una visión clara
- Construir relaciones con empatía
- Ser asertiva sin ser agresiva
- Saber reconocer el mérito de los demás y el tuyo propio
- Inteligencia Emocional
- Inteligencia Ejecutiva
- Desarrollar la toma de decisiones
- Influencia positiva



Coaching Individual

Durante el Programa las participantes contarán con una coach con la que realizarán **dos sesiones de coaching individual, que les guiará para la definición y puesta en marcha de su Plan de Desarrollo Individual.**

El objetivo de estas sesiones es **intervenir de manera individualizada** en aquellos aspectos relevantes que permitan a cada participante crecer, **acompañando a la persona en el proceso de desarrollo y mejora.**

Cada sesión tendrá una duración aproximada de 1 hora.



Claustro

LUCIO FERNÁNDEZ

Director de Personas y RSC en GOMARCO. Durante más de 15 años he desarrollado puestos directivos de RRHH y RSE, donde ha podido implementar estrategias de RRHH y RSE innovadoras y orientadas a la competitividad de las organizaciones y a la mejora de los resultados empresariales.

NACHO PLANS

Fundador y CEO de Alicoach desde 2011, Consultores en Innovación y Gestión del Cambio Cultural. Es **Top Trainer de Negociación en empresas** como BMW Bank, Torresol Energy, Pavigym, Planeta Huerto, Opera Severitas, Repsol, Acciona, Banco de Santander, Sanitas, Campofrío, Calidad Pascual, Schweppes, Pepsi, LG, Accenture, Grupo Bel, Mapfre, etc.

MIGUEL LÓPEZ

Desde octubre de 2018, es **Director General de la Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia y ENAE Business School.** De marzo de 1996 hasta abril de 2006, fue Director Financiero para España y Portugal en IBM, siendo nombrado en 2006, Director Financiero también para Grecia, Turquía e Israel hasta marzo de 2008 cuando fue nombrado CFO Sogeti (Grupo CAP GEMINI) hasta septiembre 2010 que fue nombrado CFO IT Region Mediterranean and Latin America (Spain, Portugal, Italy Greece, Turkey, Morocco, Gulf) en AXA.

Tanto en ENAE Business School como en el Instituto de Empresa, imparte la materia de **Finanzas Operacionales y Gobierno Corporativo** en el Executive MBA, y también es Profesor asociado en el Master en Dirección Aseguradora así como en el Programa de Alta Dirección en Asociación ICEA.

SILVANA OLIVA

Consultora de Estrategia Corporativa especializada en transformación de negocio, innovación, creación de valor y nuevos modelos de negocio disruptivos.

Desde el 2004 he desempeñado cargos de liderazgo y alta responsabilidad en las áreas de estrategia, **desarrollo de negocio internacional**, alianzas estratégicas y transformación digital en empresas como **Google, Nokia y British Telecom**, asesorado a los altos cargos directivos de empresas internacionales, públicas y privadas, así como gobiernos y empresas del Fortune 500 en Nueva York y Londres. Experta tanto en análisis estratégico como en análisis financiero, modelando y cuantificando el valor y retorno de tales estrategias e inversiones.

Es Licenciada en Historia por la Universidad de Hull (Reino Unido) con un máster de postgrado en Administración Pública de la London School of Economics and Political Science (LSE), un MBA en Liderazgo y Estrategia en la London Business School, escuela de la cual es Sloan Fellow. Certificada en cursos ejecutivos en Finanzas en The Wharton School y Fusiones y Adquisiciones de Columbia Business School.

En la actualidad reside en Nueva York y vivió en Londres durante 20 años.

ANDRÉS KARP

Es miembro de la Asociación de Empresas de Publicidad de la Provincia de Alicante 361º, **Presidente de la Asociación Desarrolladores Web de España (ADWE) y CEO de la Smart Agency Dinamicbrain.**

Ha compaginado a lo largo de los años trabajos de diseño, marketing y comunicación, con el desarrollo web, ofreciendo a sus clientes un servicio integrado 360 grados.

MARISA PICÓ

Periodista. Se dedica a la formación en Oratoria y Comunicación para ayudar a las personas a encontrar aquello que les otorga valor en el mercado y a comunicarlo con técnicas de impacto: hablando en público o por redes sociales. Las ayuda a ganar confianza en sí mismas e incrementar su valor profesional generando una imagen de excelencia.

Los alumnos salen del aula con un plan de acción: ideas útiles, método, herramientas y la ilusión necesaria para ponerlo en marcha. Mi nota media en las encuestas desde que comencé a impartir en 2007 supera el 8,5 sobre 10.

Entre sus clientes de Oratoria se encuentran empresarios miembros de Rotary Club o BNI, donde se exige un buen nivel de oratoria. En Social Media sus clientes son gerentes y propietarios de pequeñas y medianas empresas que desean tener presencia en Redes Sociales e Internet. En Comunicación, son profesionales que buscan conocer estrategias para comunicarse con sus clientes de manera eficaz y eficiente.

Ha trabajado como redactora y locutora en prensa, radio y televisión (Cadena SER, Ràdio 9, Canal 9, El Periódico, La Verdad de Alicante), como responsable de cuentas en un gabinete de prensa y como Social Media Manager de Pymes en Internet.

SERGIO MONTES

CEO de Adapptation, consultora de transformación y adaptación digital de personas y marcas, desde 2012. A lo largo de su carrera ha trabajado para diferentes clientes: **L’Oreal, Elle, BMW, LG**, Jean Louis David, Franck Provost, Bankia, Ministerio de Igualdad, Porsche, Kaspersky, Mercadona, Hertz, Oracle, Volkswagen, Audi, Jones Lang Lasalle, entre otros. Es profesor y speaker en diversas instituciones y escuelas de negocios: ESIC, MSMK, Universidad Complutense de Madrid, Universidad Politécnica, Universidad Externado de Colombia, Universidad de Villanueva, Panamerican Business School o Les Roches International, entre otras. Especialista en: Digital Marketing, Digital Transformation, Media strategy and execution, e-commerce, Online Communities, Social media, Relationship Marketing, Database Management, SEO, SEM, web usability, Affiliates Marketing, Display, Emailing, Brand content, Brand Identity, Web Analytics, Blogs, Mobile.

CAROLINA MARTÍN

Directora de Personas y Cultura Corporativa en Grupo Mora.

Con una gran vocación por el desarrollo del talento, cultura y valores lleva más de 20 años generando programas de desarrollo de organizaciones, equipos y profesionales en diferentes multinacionales Formadora en programas de Liderazgo, Gestión de equipos, Comunicación y Desarrollo Personal Docente en Fundesem y UA.

Certificada en Leadership circle Coaching, PNL Gestalt, Eneagrama y RSC Desde el año 2020 soy Responsable de Desarrollo de Talento de Verne Group promoviendo el desarrollo e implantación de programas formativos, colaborando en el diseño e implementación acciones de RRHH y desarrollo organizacional a través de descripción de puestos de trabajo, sistema de análisis del desempeño, evaluación 360 °, desarrollo de mandos intermedios de las empresas, plan de igualdad etc.

Anteriormente **fue Responsable del área de Talento en Tempe Grupo Inditex donde participó durante 18 años en la expansión internacional del grupo en Europa, Asia y América.**

Experta en Liderazgo Femenino, dirige la Jornada de Liderazgo Femenino de la UA Marzo 2022.

ISABEL SELVA

Periodista, profesión que ejerció muchos años en Antena 3 TV hasta hacer de la Comunicación y el Liderazgo sus grandes pasiones. Desde hace casi 20 años realiza entrenamientos con herramientas de coaching para políticos, portavoces, directivos y equipos en organizaciones, entre ellos Boomerang TV, Pfizer España e Indagando TV.

Ha sido alumna de grandes mentores como John Whitmore pionero en coaching empresarial, Robert Dilts y Jim Selman, expertos en Coaching y Liderazgo y muchos otros formadores. En esta última etapa ha puesto su foco en programas de formación para estudiantes de Comunicación Política y en el **desarrollo de entrenamientos y mentorizaciones de Marca de Liderazgo Personal, con el compromiso de contribuir, especialmente, a poner en valor la comunicación y el liderazgo de las mujeres.**

ISABEL ZANCAJO

Combina su carrera en L’Oreal con la docencia como Experta en Comunicación de Lujo y Belleza en escuelas de negocios privadas (ESIC Business School, Madrid School of Marketing, Condernast College y ESCO) y National University (Universidad Complutense de Madrid) desde 2009. Está involucrada en diferentes proyectos Corporativos de L’Oreal: siendo un **participante activo en el Programa SCR “Embellece tu futuro” especializado en temas de Tendencias y liderando el Proyecto L’Oreal Capstone, un programa especial internacional de MBA, L’Oreal Luxe ha comenzado junto con Barcelona Business School ESIC en 2017.**

Desarrollo estratégico de los planes de comunicación de clientes del mundo de la belleza (Pantene, Max Factor, Olay, h&s, Secret), de la fragancias (HUGO BOSS, Rochas, Lacoste), de la moda (Tommy Hilfiger Accesorios, Samsonite Black Label, Goldenpoint) y del lujo (Relojes Contantin Vacheron, Joyerías Chocrón).

Además expertise en clientes de gran consumo como Pepsico (Pepsi, Tropicana, 7-Up, Lipton, Gatorade) y Kellogg’s (Special K, All Bran, Chocokrispies).

Apoyo en planes de New Business.

CAROLINA BORNAY

Como **Psicóloga Organizacional y Psicoterapeuta** basa su propósito en el acompañamiento de las personas que desean realizar cambios y experimentar su evolución, tomando conciencia desde quienes son hasta cuáles son sus metas, para así facilitar el alineamiento con la organización en la que desarrollan su Talento o en la empresa más importante, su vida.

Para ello cuenta con una carrera en Psicología Organizacional, un Máster Dirección y Gestión en RRHH, Master en Programación Neurolingüística, Master en Comunicación e Hipnosis Ericksoniana, y el Trainer's Training - Master en Técnicas de Presentación y Liderazgo con PNL. Certificada por TTI INSights para el análisis de comportamientos DISC y Motivadores. Especialista en Fototerapia, Visual Thinking y en Intervenciones Terapéuticas Gestálticas.

M^a JOSÉ PUCHE

Diseñadora gráfica y fotógrafa profesional especializada en fotografía de marca personal y producto. **Experta en desarrollo de marca personal.** Desde hace 16 años es CEO de RojoLover, marca especializada en fotografía publicitaria. Anteriormente he trabajado como responsable de Marketing en "Flor de Jamaica" y en Tahe Cosmetics.

ALFONSO MARTÍNEZ

Director de Recursos Humanos de Howden, ocupó anteriormente la dirección de Recursos Humanos y Organización de Infraestructuras Terrestres (Intersa) y fué Responsable de RRHH de Española de Zinc. Imparte formación específica en Recursos Humanos en los programas Master de RRHH y MBA para post-graduados, así como programas internacionales de formación en Ene Business School. Asimismo **facilita a las empresas la implantación de programas de desarrollo de personas y organización.**

ELENA MÉNDEZ

Conectora de ideas y personas, de lo que ya funciona con lo nuevo. Curiosa por naturaleza y de profesión. Sus áreas de trabajo actuales son: Experiencia de Empleado; Gestión y desarrollo del talento.

Elena es Fundadora y Directora de en Evolución, una red pionera que conecta talento multidisciplinar (RH, estrategia, comunicación, diseño, datos, tecnología y creatividad) para aportar a sus clientes nuevas miradas, herramientas y soluciones para la gestión y desarrollo de las personas.

Elena tiene una carrera profesional de más de 25 años en estrategia, tecnología y personas, desarrollada en diferentes empresas (Europraxis, Korn Ferry-Hay Group, Cap Gemini, Hewlett-Packard y C.A.S.A.). Elena ha dirigido numerosos proyectos nacionales e internacionales, para empresas de diferentes sectores, y es esta experiencia y conocimiento la que pone al servicio de su labor docente con una visión muy práctica.

Ingeniera Informática Universidad Politécnica de Madrid, MBA Instituto de Empresa de Madrid, diplomada en Business Strategy en el MIT de Boston, W50 Program en UCLA Mujeres consejeras. Coach PCC por la ICF (International Coaching Federation).



Calendario



Abril 2023

L	M	X	J	V	S	D
					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

20 abril - Ethical Business y Sostenibilidad

Lucio Fernández - Mañana

27 abril - Liderazgo y gestión del cambio

Carolina Bornay - Mañana

Mayo 2023

L	M	X	J	V	S	D
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				

4 mayo - Negocion eficaz (Jornada solo mañana)

Nacho Plans - Mañana y Tarde

11 mayo - Gestión financiera

Miguel López - Mañana

18 mayo - Design Thinking y Marketing

Andrés Karp - Mañana y Tarde

25 mayo - Comunicación / Hablar en público

Marisa Picó - Mañana

Junio 2023

L	M	X	J	V	S	D
			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		

1 junio - Gestión de Talento

Alfonso Martínez - Mañana

8 junio - Digital Business

Sergio Montes y Isabel Zancajo - Mañana

15 junio - Desarrollo de negocio y visión estratégica

Silvana Oliva - Mañana

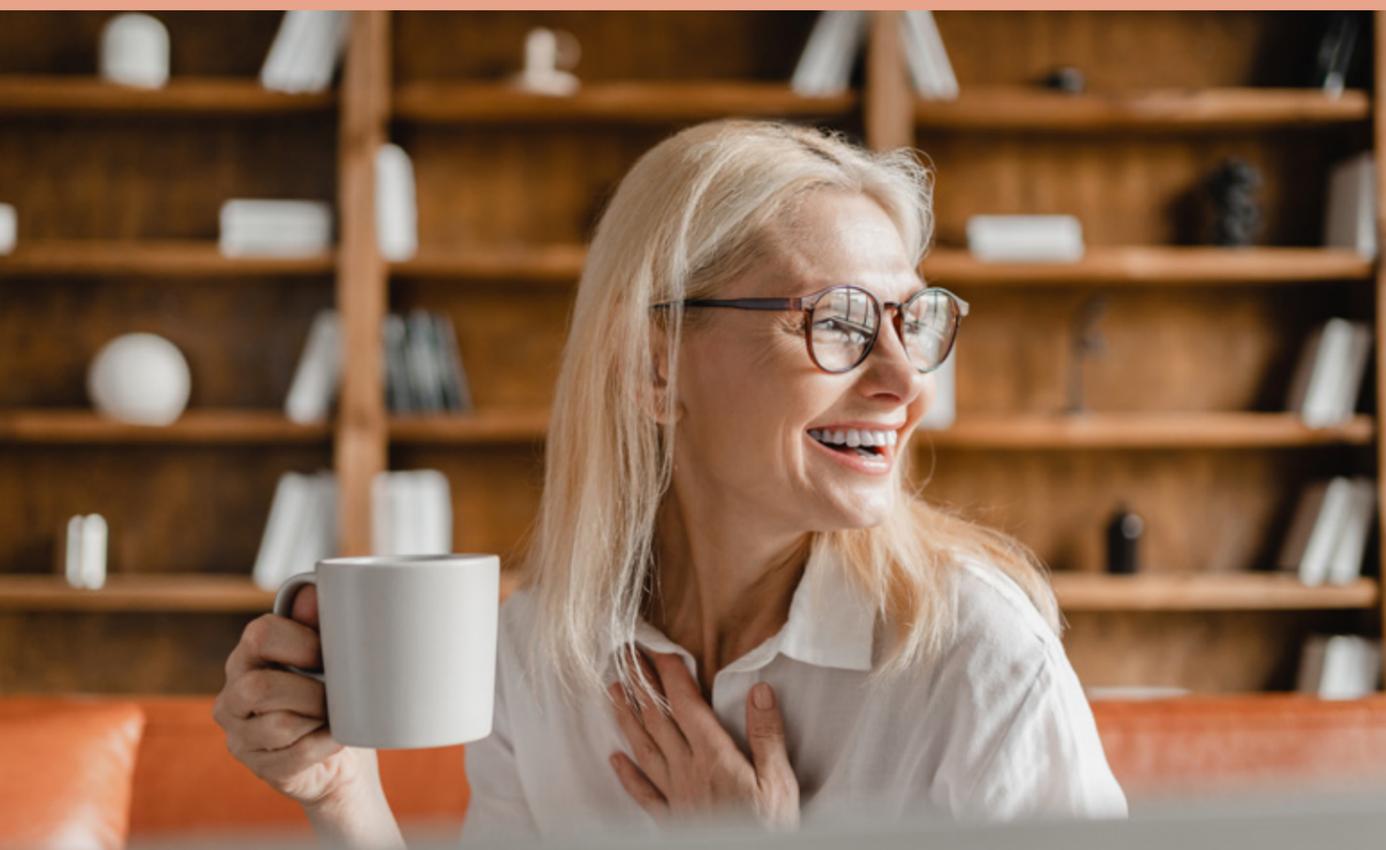
22 junio - Employee Journey and Employee Experience

Elena Méndez - Mañana

29 junio - Personal Branding + Foto marca personal individual

M^a José Puche - Mañana

Fechas, precios y horarios



Fechas

Inicio 20 de abril, fin 29 de junio 2023

Modalidad

Presencial

Duración

61 horas. +2 sesiones de Coaching individual Online

Horario

Sesiones de 5h de duración.

Horario: jueves, de 9:30h a 14:30h.

Almuerzo de trabajo incluido.

Precio

2.300€.

Beca ENAE del 15%: 1.998€ para empresas socias.

FUNDAE

Programa parcialmente bonificable por Fundae*

*Bonificación máxima aproximada de 793€.

**ENAE ofrece a las empresas de manera gratuita la posibilidad de bonificar sus programas formativos a través del crédito de Fundae.

**Pulsa el botón
para más información**

Quiero saber más

ENAE
International Business School



Contacto y más información:
Pedro López Carreño
T. 672 249 134
E. pedro.lopez@enaes.es

