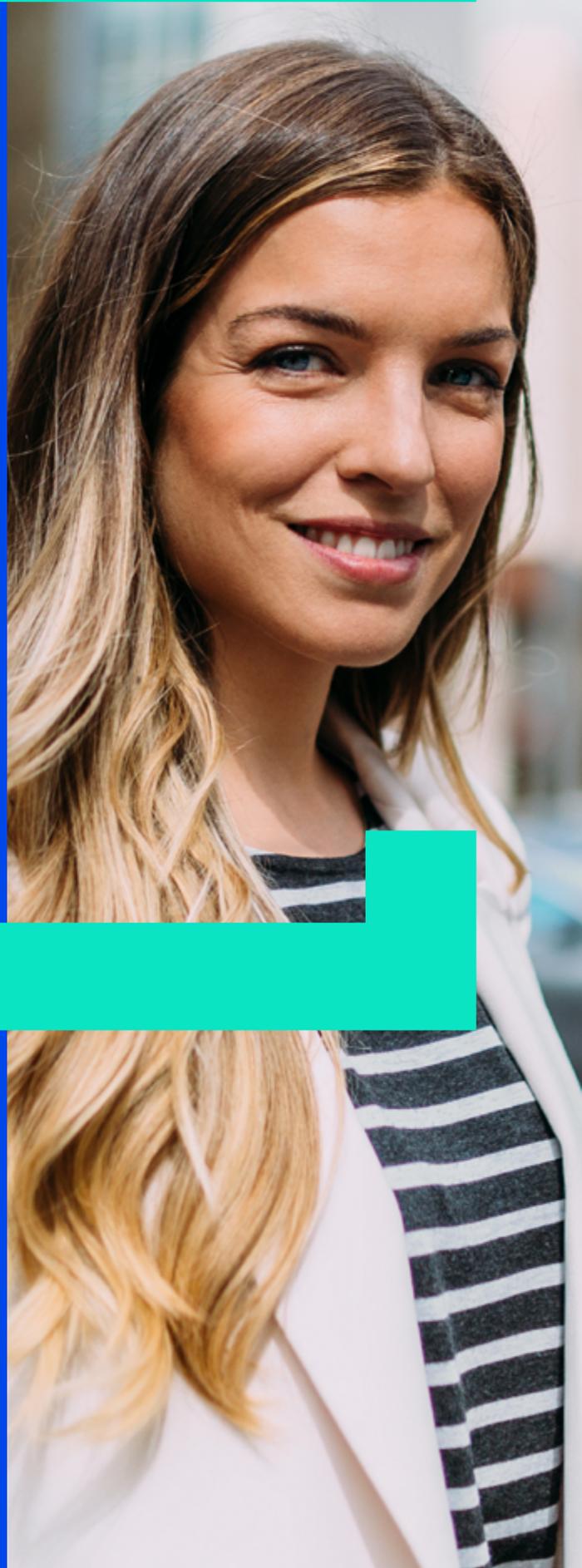


MÁSTER EN
DIRECCIÓN DE
MARKETING
Y GESTIÓN
COMERCIAL
[GESCO]



+ 55 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+62.000
Antiguos
alumnos



11 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 5 continentes



Acuerdos con
+125 universidades



Primeras posiciones
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

Forbes				ELMUNDO				Bloomberg Businessweek			
1	1	1	1	1	1	3	4	23			
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales		España Directivos de alto nivel		España MBA		España Programas Executive		España Marketing			
España Comercio Exterior		España Recursos Humanos		España Comunicación Corporativa		Europa Escuela de Negocios					
											
12	34	34	34	50	51	64	51	40	87		
Europa Logística		Europa Executive MBA		Europa Business Analytics		Europa Marketing		Europa Management			
Europa MBA		Europa Finanzas		Global MBA		Global MBA especialidad en Marketing		Global Escuela de Negocios			
											
5				19		37	41	47	49	85	
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas				Global Escuela de Negocios		Global Executive MBA		Global Management		Global Marketing	
Global Finanzas		Global Escuela de Negocios		Global Executive MBA		Global Finanzas		Global Escuela de Negocios			
											
4	24	30	41	1	5		5				
Global Finanzas		Global Escuela de Negocios		Global Executive MBA		Ibero América Marketing Digital Online		Ibero América Centro de Formación Online		Ibero América Innovación Digital	
											
2		2		2		57					
España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación		España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento		España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo		España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa					

MÁSTER EN

DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]

PROPÓSITO DEL MÁSTER

GESCO es un programa de dirección que dota a los alumnos de los conocimientos y competencias funcionales del marketing, el desarrollo de negocio y la gestión comercial, junto con los elementos generales de management que cualquier directivo debe de dominar y, por último y cada vez más importante, las habilidades (soft-skills), necesarias para afrontar los retos en un contexto empresarial cada vez más globalizado, disruptivo, digitalizado y multicultural.

DIRIGIDO A

Quienes quieren orientar y/o potenciar su proyecto profesional en el ámbito del marketing y el desarrollo de negocio, proporcionando una visión global mediante la integración de los tres elementos que definen un programa de Dirección: planteamiento estratégico, despliegue operativo y desarrollo de competencias y habilidades.

COMPETENCIAS PERSONALES

Los alumnos de este programa serán profesionales capaces de asumir responsabilidades en las organizaciones de Marketing y Comercial, proyectando el planteamiento estratégico alineado con la estrategia general de la compañía, y siendo capaces de formular el plan operativo para dar cumplimiento a los objetivos de negocio.



TE INVITAMOS A VIVIR LA EXPERIENCIA ESIC

- › Un modelo pedagógico propio, “Transformative Learning”
- › Un claustro de profesores formado mayoritariamente por profesionales en activo, altamente cualificados y con contrastadas habilidades pedagógicas y de comunicación.
- › Nuestra cercanía y atención personalizada, así como amplios servicios que constituyen un importante valor añadido: departamento internacional, networking, alumni, prácticas y carrera profesional, profesores-tutores, entre otros.
- › La propia relación entre alumnos que se traduce en implicación, disciplina, trabajo en equipo y méritos individuales.

PERFIL DE SALIDA

Este máster prepara profesionales capaces de asumir responsabilidades en un departamento Comercial y de Marketing, proyectando el planteamiento estratégico alineado con la estrategia general de la compañía, y siendo capaces de formular el plan operativo para dar cumplimiento a los objetivos de negocio.

¿POR QUÉ GESCO?

OBJETIVOS:



Criticar los Insights del mercado, consumidor y cliente para el desarrollo de ventajas competitivas diferenciales y generadoras de valor para la marca, a través de la innovación y la transformación digital.



Formular y liderar la ejecución del plan estratégico de Marketing y Comercial plenamente integrado en la estrategia y objetivos de la empresa y orientado a la generación de demanda sostenida y sostenible.



Diseñar los estímulos adecuados al mercado en base a los elementos del Marketing Mix by ESIC, anticipando los cambios del consumidor y del mercado para reforzar el valor y la reputación de la marca.



Defender la importancia del Marketing y la reputación de la Marca en la estrategia global de la empresa como función esencial de la generación de demanda, así como su aportación fundamental al cumplimiento de los objetivos de los Stakeholders.



Resolver situaciones complejas de forma creativa en cualquier negocio en entornos altamente internacionalizados y disruptivos.



Desarrollar un pensamiento positivo y crítico basado en la inquietud permanente, la imaginación, la curiosidad intelectual, la sensibilidad con el entorno y la actitud colaborativa.



Tomar decisiones y actuar de forma ética aplicando altos estándares de respeto por los valores humanos, la diversidad cultural y la sostenibilidad.

FACTORES DIFERENCIALES:



PRESTIGIO EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

En sus 25 años de historia, -550 ediciones- han pasado más de +12.000 alumnos y ocupa el primer puesto en rankings en los últimos 17 años.



VISIÓN HUMANISTA

Hitos históricos, socioculturales y económicos que explican el presente y condicionan el futuro de los negocios.



ALINEAMIENTO CON LA ESTRATEGIA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Alineamiento de la estrategia de Marketing con la Transformación Digital y la Estrategia general de la empresa.



FOCO EN LA GENERACIÓN DE VALOR DIFERENCIAL

Profundo conocimiento de personas, consumidores, clientes y mercados, potenciando la innovación para la creación de marcas generadoras de valor.



MARKETING MIX BY ESIC

Estímulos de mercado para el desarrollo de marcas en un entorno social y empresarial diferente, y cada vez más cambiante.



INTEGRACIÓN MARKETING-COMERCIAL

Visión integral del desarrollo de negocio con enfoque multisectorial (D2C, B2C, B2B, ...)



FOCO EN LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

Desarrollo de casos y proyectos actuales del Marketing y la gestión que enriquezcan la experiencia de los/as alumnos/as.



DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL

Mejora del perfil profesional y de la capacidad de liderazgo necesaria en un entorno digital y disruptivo, mediante el desarrollo del pensamiento crítico y la adecuada gestión del proceso de toma de decisiones.

TRANSFORMATIVE LEARNING

Bienvenidos a la metodología educativa inspirada en el mundo real.

Una metodología propia de ESIC que persigue tu desarrollo profesional y personal y que te garantiza la misma experiencia y excelencia académica dentro del doble escenario, físico y digital, en el que puedes moverte. Aprendizaje mixto y flexible en un permanente training.



METODOLOGÍA

Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?

-  Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
-  Sesiones online síncronas
-  Autoevaluación
-  Aplicación de casos de estudios y retos
-  Apoyo tutorizado y feedback
-  Actividades prácticas y experienciales
-  Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
-  Proyecto final tutelado



ESTRUCTURA ACADÉMICA

El GESCO es un máster de 60 créditos, para cuyo desarrollo es necesario abordar:

1 ASIGNATURAS DE MANAGEMENT

- Innovación en un mundo de disrupción
- Pensamiento crítico y el arte de la toma de decisiones
- Liderazgo consciente
- Comunicación persuasiva
- La empresa como ciudadano global y ético
- Estrategia empresarial en entornos globales

2 ASIGNATURAS DE ESPECIALIZACIÓN

Asignaturas de categoría

- Metamorfosis digital: el factor tecnológico
- Sentir y escuchar al mercado
- Marketing estratégico
- Finanzas para la dirección de marketing: creación de valor para stakeholders

Asignaturas específicas

- Planificación y cuadro de mando
- La oferta de valor
- El valor percibido de la oferta
- Gestión de la relación con cliente
- Customer Experience Management
- Networking y Comunicación 360º
- El Acceso al producto/servicio: multicanalidad
- Dirección Comercial

3 ASIGNATURAS ELEGIBLES

Asignaturas y actividades formativas que complementan la experiencia curricular del estudiante:

Cursos, Study tours internacionales, experiencias empresariales, asignaturas avanzadas en herramientas de gestión para preparación de certificaciones, etc.

4 TRABAJO FIN DE MÁSTER

El trabajo es un **proyecto empresarial real** que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias adquiridas durante el programa.

60
Créditos
Totales

1 ASIGNATURAS DE MANAGEMENT

INNOVACIÓN EN UN MUNDO DE DISRUPCIÓN

Esta asignatura pondrá su foco en cómo generar y alentar oportunidades de negocio pensando de manera diferente a los planteamientos actuales de los negocios. El módulo pondrá la innovación en el centro de la creación de valor de las compañías dentro del entorno disruptivo y de aceleración exponencial actual.

PENSAMIENTO CRÍTICO Y EL ARTE DE LA TOMA DE DECISIONES

Ayudar al estudiante a diferenciar entre síntomas de problemas y los propios problemas para poder identificar aquellas decisiones que tengan un mayor impacto en el negocio, minimizando el esfuerzo y coste organizativo, de tiempo y financiero. Asimismo, dotar de las herramientas de análisis necesarias para poder cuantificar dichos problemas diferenciando aquellos que son de negocio/de dinero de los que son problemas personales/ organizativos. Parte integral del módulo consistirá en desarrollar las habilidades técnicas que permitan la toma de decisiones en la ausencia de información perfecta.

LIDERAZGO CONSCIENTE

El entorno y organizaciones actuales requiere de un liderazgo adaptativo que considere no solo los aspectos externos sino el perfil personal del directivo. Dentro de ellos, las habilidades de comunicación y escucha (feedback) son cada vez más importantes en entornos plurales, multiculturales y globalizados. Durante esta asignatura los estudiantes aprenderán a conocer su estilo de liderazgo y cómo ejercerlo en entornos diferentes. Así mismo deberán conocer y usar los elementos y estructuras fundamentales para construir mensajes claros e irresistibles que les permita aproximarse a la comunicación con más confianza y saber gestionar de manera efectiva situaciones de duda, preguntas o confrontación.

COMUNICACIÓN PERSUASIVA

El contexto actual modifica la forma de comunicarnos y de interactuar, la diversidad de personas a las que nos dirigimos, como los medios a usar para transmitir los mensajes, compartir, influir y conseguir nuestro propósito, ponen de manifiesto la importancia de tomar conciencia de nuestro estilo e impacto de comunicación, siendo clave el conocer las herramientas y metodologías que nos hagan más flexibles para adaptarnos a cualquier situación e interlocutores sin perder impacto.

LA EMPRESA COMO CIUDADANO GLOBAL Y ÉTICO

El propósito de esta asignatura es desarrollar las competencias y conocimientos necesarios para que nuestros alumnos tomen decisiones empresariales y actúen de forma ética y responsable con la sociedad, el medio ambiente, la persona y los diferentes stakeholders en un entorno global y multicultural aplicando altos estándares de respeto por los valores humanos y la diversidad cultural. Además, se desarrollarán competencias y conocimientos para poder medir el impacto económico de las mismas, tanto si se toman como si no se toman.

ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN ENTORNOS GLOBALES

El propósito de esta asignatura es iniciar el desarrollo del pensamiento estratégico de la empresa, cuáles son sus elementos fundamentales y de los elementos necesarios para entender el entorno actual y el venidero.

2 ASIGNATURAS DE ESPECIALIZACIÓN

Asignaturas de categoría

METAMORFOSIS DIGITAL: EL FACTOR TECNOLÓGICO

Las empresas más innovadoras utilizan las tecnologías emergentes, —Inteligencia Artificial, Internet de las cosas, Blockchain, entre otras—, así como los datos y las metodologías ágiles para desarrollar nuevos productos y servicios, modelos de negocio y experiencias de cliente. Estas empresas se han transformado digitalmente haciendo de los datos el motor de sus operaciones y consiguiendo fuertes ventajas competitivas que pueden llegar a producir grandes disrupciones en los mercados y cambios profundos en la industria. Sin embargo, en este proceso la tecnología es un elemento muy importante pero no es suficiente. El éxito radica fundamentalmente en la adecuada formulación de la intención estratégica y no en las tecnologías individuales, así como en la capacidad de reinventar digitalmente el negocio apoyada por líderes que fomenten una cultura capaz de cambiar e inventar lo nuevo, de asumir riesgos y de gestionar adecuadamente el talento. En esta asignatura se explora la forma en que las estrategias pueden mejorarse mediante la introducción de nuevas tecnologías, el conocimiento de éstas, el uso de los datos para la toma de decisiones, el cambio organizativo y cultural que deben afrontar las empresas para garantizar el éxito en esta metamorfosis digital que para algunas empresas podría llegar a suponer su desaparición.

SENTIR Y ESCUCHAR AL MERCADO

Escuchar y sentir al mercado es una competencia fundamental de las organizaciones actuales. Siempre ha sido importante, pero cada vez más las necesidades de los clientes evolucionan más rápidamente. Piensa en el contexto actual, ¿puedes identificar algún aspecto que esté impactando en las expectativas y los comportamientos de los consumidores?

Seguro que no te cuesta mucho identificar algunos, ya que recientemente estamos viviendo una de las mayores transformaciones y cambios en nuestro estilo de vida a nivel global. Pero más allá del Covid19 o de cualquier otro cambio estructural que afecte a la sociedad, existen además infinidad de pequeñas evoluciones que hacen que las necesidades, expectativas y comportamientos de los clientes se modifiquen.

Las compañías que quieran diferenciarse de sus competidores y lograr la preferencia de sus consumidores, deberán estar atentas a estos cambios, y contar con las herramientas y metodologías que les permitan identificarlos y reaccionar de forma rápida y acertada.

Escuchar y sentir al mercado es el conjunto de técnicas, instrumentos y metodologías que nos permitirán entender y reaccionar a las necesidades de los clientes de forma ágil, y adaptar nuestras estrategias de marketing en base a los insights obtenidos.

MARKETING ESTRATÉGICO

Análisis de los principales factores que facilitan la comprensión del escenario en el que la empresa compete: La persona como sujeto que consume, la persona como objetivo del consumo, el comportamiento de compra de las organizaciones. Mercado y Competencia. Segmentación, Targeting y Posicionamiento. Omnicanalidad. Brand Management.

FINANZAS PARA LA DIRECCIÓN DE MARKETING: CREACIÓN DE VALOR PARA STAKEHOLDERS

Estructura de los principales estados financieros: balance y cuenta de resultados. Interpretación de información financiera y contable. Conceptos básicos de Ingresos y Costes y su clasificación. Principios básicos de monetización de servicios. Ratios financieros y de rentabilidad. Planificación y control de los presupuestos.



2 ASIGNATURAS DE ESPECIALIZACIÓN

Asignaturas específicas

PLANIFICACIÓN Y CUADRO DE MANDO

En esta asignatura desarrollaremos el proceso estratégico para planificar, de manera adecuada, ordenada y rigurosa, la estrategia de marketing y comercial de una empresa, analizando los factores que definen el entorno empresarial y cómo afectan al desarrollo estratégico de la empresa. Se formulará también el plan de acción operativo de dicha estrategia y las bases para el cumplimiento de los objetivos. De nuestra capacidad para definir objetivos retadores y realistas al mismo tiempo, dependerán, y mucho, los niveles de eficiencia y rentabilidad que la empresa sea capaz de alcanzar.

LA OFERTA DE VALOR

La oferta de valor de la empresa es la piedra angular de la visibilidad de la compañía. Es una actividad en la que intervienen muchas áreas de la empresa, pero es al área de marketing a quien le corresponde definir, adaptar, convencer y explotar, por la repercusión directa que tiene en la cuenta de resultados. La adecuada comprensión de los engranajes de este proceso hace que el profesional de la gestión de la oferta en la empresa pueda contribuir a la maximización de resultados. Ahí es donde esta asignatura aporta el valor profesional al alumno.

EL VALOR PERCIBIDO DE LA OFERTA

La percepción del valor por parte del consumidor/cliente es un factor decisivo a la hora de tomar una decisión de compra. Las estrategias de precios son fundamentales para la consecución de los objetivos generales de cualquier organización. Por ello, es fundamental conocer las herramientas y variables imprescindibles para acertar en su definición, en un contexto multicanal en el que debe prevalecer la coherencia estratégica.

GESTIÓN DE LA RELACIÓN CON CLIENTE

En la actualidad, las empresas se enfrentan a entornos enormemente complejos en los que las estrategias competitivas clásicas no son suficientes para la creación sostenible de ventajas competitivas. En este tipo de entornos, el conocimiento íntimo del cliente y su uso es clave para aumentar su satisfacción y fidelidad, y conseguir su vinculación. Además, hoy en día es enorme la importancia del poder de los datos transaccionales, siendo necesario entender el nuevo paradigma de la información, basado en el ciclo completo del cliente con la empresa atendiendo a la multicanalidad e interactividad total. Por todo ello esta asignatura aporta una visión global de la gestión de las relaciones con los clientes.



CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT

Esta asignatura se enfoca principalmente en el análisis y el desarrollo del itinerario de relación con el cliente, desde el descubrimiento de la marca hasta su conversión en prescriptor de la misma. Se trata de identificar las fases y momentos críticos de dicho itinerario, Customer Journey, con el propósito de crear experiencias diferenciales que contribuyan a aportar valor al cliente, fidelizarle y conseguir su vínculo emocional o engagement.

NETWORKING Y COMUNICACIÓN 360º

La comunicación es uno de los pilares fundamentales del marketing, por lo que resulta esencial su conocimiento. Además, la omnicanalidad y el avance de las nuevas tecnologías implica en el momento actual una total integración entre los diferentes soportes para establecer una comunicación clara, directa y bidireccional entre la empresa, el mercado y los clientes. Por todo ello, durante el desarrollo de esta asignatura trabajaremos las técnicas y herramientas de comunicación integradas, desde las consideradas más tradicionales, que siguen demostrando su actualidad y efectividad, hasta las más actuales del entorno digital.

EL ACCESO AL PRODUCTO/SERVICIO: MULTICANALIDAD

La distribución es uno de los elementos clave para que las empresas lleguen con sus productos y servicios a los consumidores y/o usuarios finales, y es también una actividad generadora de importantes ventajas competitivas, dadas las distintas alternativas, técnicas y estrategias para comunicar con los clientes y/o usuarios finales en este entorno multicanal tan dinámico. Por ello, el diseño de la multicanalidad tiene un enorme alcance estratégico, por lo que, en esta asignatura se trabajara en el protagonismo de cada tipología de canal en el “delivery” del producto y servicio, analizándose las técnicas y herramientas de gestión, tanto de los “retailers” físicos, como del entorno digital de la distribución y venta.

DIRECCIÓN COMERCIAL

En la actualidad, las empresas se enfrentan a entornos enormemente complejos en los que las estrategias competitivas clásicas no son suficientes. La asignatura es un recorrido teórico-práctico por los conceptos fundamentales de la Dirección Comercial, resaltando la importancia de la vertebración de los equipos comerciales y su integración dentro de la empresa en su estrategia comercial y de marketing. Además, la asignatura se enfoca al conocimiento, competencias y habilidades que permitan tener una perspectiva clara de cómo se desarrolla una óptima gestión de clientes. Dicha perspectiva cubre tanto el análisis de la cartera de clientes, como la puesta en marcha del plan de gestión de estos. También se abordará la gestión de cuentas clave (Key Account Management - KAM), y el rol del gestor responsable.



3 ASIGNATURAS ELEGIBLES

Asignaturas o actividades de libre elección por parte del alumno para personalizar una parte de su máster y así completar su desarrollo competencial. Se pueden elegir asignaturas relacionadas o no con su disciplina, vivir una experiencia internacional o prepararse para una certificación.

Será posible cursar las asignaturas elegibles en inglés o en español y seleccionar las que más interés tengan para el alumnado, independientemente de la categoría del programa que esté cursando. Existen dos niveles por cada asignatura elegible; nivel esencial o nivel avanzado, que dependerá del contenido del programa.

Las elegibles permiten complementar el aprendizaje de los programas, donde el alumnado podrá elegir entre 3 opciones:

- Asignaturas elegibles de cualquier categoría

MANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"> Gestión e inversión en activos financieros El viaje de emprender Re & Upskilling: aumentando tu eficacia profesional Cómo hacer global un negocio
MARKETING	<ul style="list-style-type: none"> Marketing Digital Marketing Automation para el Marketing Operativo Branding con propósito Ventas 4.0: nuevos modelos digitales
TECHNOLOGY	<ul style="list-style-type: none"> Ciberseguridad esencial para Directivos no técnicos Big Data e IA esenciales para Directivos no técnicos Internet del Valor (Tecnologías para Directivos no técnicos) La empresa 4.0: Automatización de procesos (RPA)

- Asignaturas que preparan para una certificación*

El alumnado podrá elegir entre:

	Categoría	Idioma
Google tools for decision making (Google Tools)	Marketing	ES/ENG
Software for Smart Marketing (Hubspot Software Marketing)	Marketing	ES/ENG
Advanced Marketing (CIM - Chartered Institute of Marketing)	Marketing	ENG
Advanced Client Management (Salesforce Administrator)	Marketing	ES/ENG
Scrum in practice (Professional Scrum Máster Certification -PSM)	Management	ES/ENG
People Analytics (Certificate Program)	Management	ES/ENG

*No incluye las tasas de exámenes para la obtención de ninguna certificación, ni tutorización individual CIM.

- Experiencia académica internacional

Consiste en la inmersión académica de una semana, en uno de los destinos abajo citados, que se realizará durante el transcurso del máster. Si el máster incluye viaje curricular propio, no se podrá acceder al Business Study Tour.

BUSINESS STUDY-TOUR



Washington (US)

Understanding today's Business Environment



Miami (US)

Digital Business Innovation in US



London (UK)

Collaborative Innovation from the Marketing Perspective



Shanghai (China)

Understanding today's Business Environment



Mérida (México)

Innovación y sostenibilidad en los negocios

*Plazas sujetas a disponibilidad y destinos sujetos a cambios. Precios y condiciones a consultar. / Places subject to availability and destinations subject to change.
Prices and conditions: more information on request.

4 TRABAJO FIN DE MÁSTER

El trabajo es un **proyecto empresarial real** que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias adquiridas durante el programa.

> Trabajo grupal.

Desarrollar un plan de Marketing y Comercial que permita poner en práctica los conocimientos, técnicas y herramientas necesarias para definir la estrategia de marketing y el plan operativo, y dar cumplimiento a los objetivos de negocio establecidos por la empresa, incorporando el sistema de seguimiento y control en base a indicadores, así como el plan de contingencias con las medidas a adoptar en el caso de desviaciones sobre el objetivo, incluyendo la valoración económica de las mismas.

CLAUSTRO DE PROFESORES Y PONENTES INVITADOS

DIRECTOR DEL PROGRAMA

López Ariztegui, Carlos

PDD, IESE Business School. Ingeniero Superior en Telecomunicaciones, Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente: Director de Programas de Marketing. Director de la Categoría Marketing, ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director Ejecutivo, Apple.

Pérez Martín, Juan Ignacio

Executive MBA, IE, Business School. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Master en Comercio Electrónico y Posicionamiento Web, ESIC Business & Marketing School. Ingeniería Superior Industrial, Universidad Politécnica de Madrid. Licenciatura en Guitarra Clásica y Grado Profesional en Guitarra Flamenca, Guitarra Clásica y Guitarra Flamenca, Real Conservatorio de Música de Madrid. Actualmente: Consultor Estratégico de Pymes y Coach Ejecutivo. Anteriormente: Managing Director, MG S.A. Director de Marketing, ESRI. Director de Marketing, Sun Microsystems.

Esgueva Pérez, Luis

PDD, IESE Business School/IMD de Lausanne. Licenciado en Derecho, Universidad CEU. Actualmente: Director General, Glintt. Anteriormente: Directivo Grupo Cofares/Adecco.

Gómez Quijano, Arturo

PhD en Periodismo, Universidad Complutense de Madrid. PDD Programa de Desarrollo Directivo, IESE Business School. Licenciado en Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Socio Director y Fundador, Zonawebste. Anteriormente: Director de Comunicación y Relaciones Institucionales, Laboratorios INDRA.

Molina Acebo, Javier

Máster en Alta Dirección, URJC. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Máster en Dirección Financiera, ESIC Business & Marketing School. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Grado en Business Administration, University of Lincoln. Actualmente: Consultor. Steering & Board Committee Gesvelice N.Partners. Anteriormente: Central Sales Director, Grupo ACS.

Martínez Mena, Rosa

MBA, IE, Business School. Licenciatura en Ciencias Empresariales, Universidad de Málaga. Actualmente: Consultora de las Áreas de Marketing y Comercial. Anteriormente: Director Comercial y Marketing, Persan S.A. Jefa de Marketing, Polaroid España.

Molina Artigot, Carlos

The Power MBA, The Power Business School. Licenciatura en Ciencias Ambientales, Universidad de Alcalá de Henares. Actualmente: VP Sales & Digital, IZO.

Muñoz García, Juan Carlos

Máster en Marketing Digital, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Director de Marketing Digital y CRM, Volvo Car España.

Sanz Viejo, José Ángel

PhD en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Nacional de Educación a Distancia - UNED. Master en Dirección Comercial y Marketing, IE Business School. Programa para Consejeros, ESADE. Programa de Desarrollo Directivo, IESE Business School. Ingeniería Técnica Industrial, Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente: Director de Desarrollo, Enerfree Holding. Anteriormente: Director de Procesos y Calidad, Naturgy Energy Group SA. Director de Ventas y Operaciones, Gas Natural Fenosa. Director de Regulación, GAS NATURAL SDG, SA. Consejero y Vocal Comisión Permanente, Sedigas - Asociación Española del Gas. Director General, GAS NATURAL COMERCIALIZADORA S.A. Consejero, CORES Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos. Director General, GAS NATURAL CEGAS SA.

Rodríguez Furones, Antonio Miguel

PhD (c) en Ingeniería Ambiental, Universidad de Cantabria. MBA, ESADE. Programa de Desarrollo Directivo CYII, IESE Business School. Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos, Universidad de Cantabria. Actualmente: Vicepresidente Mesa de Proyectos, Alastria Blockchain Ecosystem. Anteriormente: Director Operaciones (COO) para el Sur de Europa, Tunstall GmbH. Director General y CEO, GRUPO TECOPY. Subdirección de Estudios, Programas y RSC (área de Gerencia), Canal de Isabel II. Gerente, Deloitte. Director de Proyectos, ABANTIA GROUP. Director de Auditoría y Consultoría Interna, Grupo Aguas de Valencia. Subdirección de Abastecimiento, Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia.

Fuster Merino, Sergio

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Ingeniería en telecomunicaciones, Universitat Politècnica de València (UPV). Actualmente: Director Ejecutivo, Raventós Codorníu. Anteriormente: Director Global de Marketing, Kellogg Company. President U.S. Yogurt, Danone. Responsable de Marketing, United Biscuite. Responsable de Marca, Procter & Gamble.

Álvarez Valdés, Jesús

PhD en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sao Paulo. Master en Gestión y Dirección Turística, UA Universidad de Alicante. Master en Dirección de Empresas, Universidad de la Habana. Ingeniería Superior en Transportes, Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría. Actualmente: Director Adjunto del Título Superior en Dirección de Marketing Global, ESIC Business & Marketing School. Director Grado en Marketing, ESIC Business & Marketing School Campus de Barcelona. Fundador y CEO, Growth Hacking Talent. Anteriormente: Consultor Senior, EACRECER SL. Director General de Empresas de Recursos Humanos, Catalunya Integració SCCL. Investigador, Fundación Gaspar Espuña CETT. Director Nacional de Formación de Recursos Humanos para el Turismo del Ministerio de Turismo de Cuba, Ministerio de Turismo de la República de Cuba.

Arroyo Lorenzo, Marina

Certificaciones ORSC, TLC, CTI, Sikkhona, DISC, Bridge. Ingeniero Superior en Organización Industrial, Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICAIDE. Actualmente: Partner, Intiva Desarrollo Directivo. Anteriormente: Directora de Shopper y Trade Marketing, Heineken y Kellogg's.

Batanero Girbau, Javier

PDD, Executive Education, IESE Business School. Máster Marketing y Nuevas tecnologías, Universidad Politécnica de Valencia. Licenciado en Ciencias de la Comunicación, Universidad CEU San Pablo. Actualmente: Director de Marketing e Innovación, MeetingPharma Group. Anteriormente: Director de Marketing Digital, E-commerce y CRM, CAMPER. Director de Marketing Canales Digitales, CaixaBank. Consultor de Desarrollo de Negocio, Marketing y Transformación Digital, FIFA. Director de Marketing, Digital Transformación & E-commerce, Shared-C.

Calzón Menéndez, Faustino

Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, UBA Argentina. Actualmente: Director de Consultoría, FM Consultores. Anteriormente: Director de Proyectos, CESA. Director de Planificación de Nuevos Negocios en Latinoamérica, Grupo Gas Natural. Controller, Grupo Banesto Industrial. Jefe de Auditoría Interna, Banco Río de la Plata S.A. Responsable de Costes Industriales, Loma Negra S.A. Analista de Créditos, Banco de la Nación Argentina.

Campos Blázquez, Juan Ramón

PhD en Economía y Gestión de la Innovación, UAM/UCM/UPM. Executive Master en e-business, IE Business School. PDD, IESE. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, UNED. Licenciado en Ciencias Geológicas, UCM. Actualmente: Director del Executive MBA, MBA y Programa Integral de Desarrollo Directivo (PIDD), ESIC Business & Marketing School. Cofundador y director de la agencia de innovación Stigmergy. Anteriormente: más de 25 años de experiencia en el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, tanto en el entorno corporativo (Alcatel, EMC2, Microsoft y Lucent Technologies) como en el del emprendimiento (Telisma, VIDA Software,...).

Cárdenas Muñoz, Mar

Máster en Digital Business, ESNEDI. Master en Dirección de Personas y Desarrollo Organizativo, ESIC Business & Marketing School. Licenciada en Psicología, UNED. Actualmente: Directora del Master de Dirección de Personas y Desarrollo Organizativo, ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Learning & Development Manager, Vodafone. Directora de Selección, Formación, Desarrollo y Talento, Nationale-Nederlanden. RRHH, Diageo.

Carranza Portugal, Fernando

PDG-Programa para la Dirección General, IESE Business School. Master en Marketing y Comunicación, ESMA. Licenciado en Empresariales, ESMAI. Licenciado en Ingeniería Naval, ESNA. Anteriormente: Director Corporativo Comercial y Marketing, Vithas. Director Marketing Europa & Australasia, Best Doctors. Director de Marketing, DaimlerChrysler España.

Carrilero Castillo, Agustín

PhD en Integración NNTT en la Organización Empresarial, Universidad Politécnica de Valencia. Máster en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Licenciado en Ciencias Empresariales, Universidad Literaria de Valencia. Actualmente: Director Campus Valencia ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director de la division norte, Grupo Ros Casares. Director Formación Nacional, Sage Grupo SP.

Cerdá García, David

PhD en Filosofía, Universidad de Sevilla. Máster en Filosofía Práctica, UNED. Master en Logística y Producción, IDE-CESEM. MBA, EOI. Grado en Filosofía, UNED. Licenciatura en Económicas, Universidad de Sevilla. Actualmente: Asociado, Huete&co. Asociado, Strategyco. Anteriormente: Director General, Novogreen Césped Natural. Gerente del Departamento de Finanzas y Controlling, Brenntag Iberia. Director Financiero, Brenntag Maroc. Senior Auditor, GyO Auditores.

Cervantes Zacarés, Desamparados

PhD en Comunicación en Interculturalidad, Universidad de Valencia. Licenciada en Ciencias de la Información, Universidad CEU Cardenal Herrera. Actualmente: CEO, ALETREO. Anteriormente: Responsable de Marketing, Improven.

Chávarri Marroquín, Íñigo

PDD, IESE Business School. Máster en Publicidad y Comunicación, ESIC Business & Marketing School. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Actualmente: Director de Marketing, Flight Labs. Director de Servicios a Cliente, Ruiz Nicoli. ERRENE. Anteriormente: Director de Marketing, Svenson.

Cubillo Sánchez, Óscar

MBA, Instituto Universitario de Postgrado IUP. Máster en Dirección Comercial y Marketing, IDE-CESEM. PSDV, ESIC Business & Marketing School. Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado, Universidad Autónoma de Madrid. Licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración, UCM. Actualmente: Director Desarrollo de Negocio, Alianzas y Experiencia de Cliente, EDP Energía. Anteriormente: Responsable Corporativo Área Desarrollo de Red de Ventas, SEUR.

de la Guardia Gascañana, Carlos

PhD en Internal Branding, UAB. PDD, IESE Business School. Master en Dirección de Marketing, IE Business School. Honours BA in History and Philosophy, Trent University, Canadá. Actualmente: Owner Brandengineering Consulting. Anteriormente: Brand Manager Danone Bélgica, China y México.

De Torres Pachón, Alberto

PDD, IESE Business School. Executive MBA, IE Business School. Master Technology and Digital Business, Universidad de Deusto. Grado en Ciencia de Datos Aplicada, Universidad Oberta de Cataluña. Licenciado Commercial and Marketing, ESIC Business & Marketing School. Bachelor Business Administration, Humberstone University. Actualmente: CEO, Nektu. Anteriormente: Director Área eServices TECNALIA Research & Innovation.

Dell Oro, Luca

FHEA, Advanced Higher Education. Executive MBA, IMD. Máster y Licenciatura en Marketing y Ciencias Económicas (especializado en Marketing internacional), Universidad Bocconi. Actualmente: CEO, Goldgroup. Anteriormente: Director de Marketing, Nestlé S.A.

Garaña Corcés, José Manuel

PhD. Organización de Empresas, Universidad Rey Juan Carlos. Licenciatura en Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid. Graduado en Public Affairs, Universidad de California Los Ángeles (UCLA). Actualmente: Director de Internacional de Desarrollo Comercial, AGERON Internacional. Consultoría de Automoción. Anteriormente: Socio Director, TransferLab. General Marketing Management, Bergé Automoción S.L. Gerente Comercial y de Marketing, Chrysler Jeep Iberia. Supervisor de Cuentas Senior, McCann Erickson.

Gómez Gutiérrez, Aránzazu

Máster en Dirección de marketing y gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Actualmente: Directora Master MICEMD, PSMAR. Anteriormente: Directora de Marketing y Clientes, Grupo Prisa.

Gómez Quijano, Arturo

PhD en Periodismo, Universidad Complutense de Madrid. PDD Programa de Desarrollo Directivo, IESE Business School. Licenciado en Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Socio Director y Fundador, Zonawebste. Anteriormente: Director de Comunicación y Relaciones Institucionales, Laboratorios INDRA.

González Luca de Tena, Carlos

Executive MBA, ESIC Business & Marketing School. Máster en Internacionalización de Empresas, Escuela de Organización Industrial EOI. Programa de Desarrollo Directiva, IESE Business School. Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Pontificia de Comillas. Actualmente: CEO, Celtiberian Solutions. Anteriormente: B. U. Director España y Portugal y Director Internacional, Grupo Soluciones Estratégicas Globales ARNO. Director de Marketing y Desarrollo Negocios, Foreware. GP Manager y Commercial A Manager, GSK.

González Trujillo, Jaume

EMBA por ESIC Business & Marketing School. Commercial Management and Marketing en ESIC Business & Marketing School.

Guitart Felip, Oriol

Máster en Marketing y Sales, Esade. Master en Ecommerce, Universidad Ramón Llull. Licenciado en Económicas, Universidad de Barcelona. Actualmente: Responsable de Proyectos, FC Barcelona. Anteriormente: Director de Marketing, Vertbaudet.

Hernández Rodríguez, Africa

Executive Marketing y Publicidad Digital por IE Business School. Máster en Marketing Directo en ESIC Business & Marketing School. Licenciada en Geografía, Universidad Complutense de Madrid. Diplomada en Magisterio por la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente: Coordinadora Académica Máster GESCO en ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Directora de Captación de Clientes Marketing Estratégico en AEGON Seguros.

Hernández Ruíz, Jesús

PhD Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos. MBA, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas, Lincoln University. Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Actualmente: Asesor Comisionado UN sobre Futuros e Impacto de las Tecnologías Digitales, United Nations. CEO, A04Media. Anteriormente: Country Manager, YOC

Kindelan Amorrinch, Cecilia

PhD en Comunicación, Universidad Las Palmas de Gran Canaria. Master en Liderazgo y Gestión Estratégica, IESE Business School. Licenciada en Derecho, UNED. Licenciada en Ciencias de la Información, Universidad CEU San Pablo. Anteriormente: Directora Adjunto, Asociación Española de Ejecutivos (AED).

López Ariztegui, Carlos

PhD, IESE Business School. Ingeniero Superior en Telecomunicaciones, Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente: Director de Programas de Marketing. Director de la Categoría Marketing, ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director Ejecutivo, Apple.

López-Quesada Fernández, Agustín

PhD en Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos. Máster Oficial en Gestión Comercial y Marketing, Universidad Rey Juan Carlos. Master of Business Administration (MBA), Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Coruña. Master International Marketing, ESIC Business & Marketing School. Máster en Seguridad y Defensa, CESEDEN. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Actualmente: Co Fundador Retail Institute España y Latinoamérica. Socio Director General, NEXT GATE International Strategy Consulting. Anteriormente: Director General, Aquasolid Iberia. Consejero Delegado y Director General, Know-How Network Partnership.

Mochales González, Gerardo

PhD en Economía, Universidad Complutense. PDD, Harvard University. MBA, Kellogg School of Management. Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas, ICADE. Anteriormente: Director Global de Marketing, Comunicación y Relaciones Institucionales, Acciona. Director Joint Venture GS-Aguirre Newman Asset Management, Goldman Sachs. Director de Marketing, Coca Cola. Consultor, McKinsey & Company.

Molina Acebo, Javier

Máster en Alta Dirección, URJC. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Máster en Dirección Financiera, ESIC Business & Marketing School. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Grado en Business Administration, University of Lincoln. Actualmente: Consultor. Steering & Board Committee Gesvelice N.Partners. Anteriormente: Central Sales Director, Grupo ACS.

Morales Rodríguez, Ana María

PhD (c) Educación y Comunicación Social, Universidad de Málaga. Executive MBA, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Periodismo, Universidad de Málaga. Actualmente: Directora y Consultora de Marketing, La Suite Comunicación. Anteriormente: Vicepresidenta AJE, Málaga. Directora de Comunicación y Marketing, Sociedad Española de Oncología Radioterápica SEOR. Director y Consultor de Marketing y Comunicación, Ysabel Mora. Directora del Departamento de Comunicación y Marketing, Palacio de Congresos de la Costa del Sol - Torremolinos.

Núñez Mir, Andrés

Postgrado, IESE Business School. Licenciatura en Administración de Empresas, ESADE. Actualmente: Retail Business Consultant, REAdyTAIL. Partner, sevendots. Miembro de la Junta del Club de Marketing de Barcelona y del Comité de Retail, Club Marketing Barcelona. Anteriormente: Director nuevos negocios, Ikasplay S.L. Director Comercial, Good Deal. Head of Field Sales, Puma. Marketing & Trade Marketing Director Frigio, Unilever.

Ortega Verdugo, Francisco Javier

Executive MBA por el Instituto Internacional San Telmo. Máster en Director Económico-Financiero por el Centro de Estudios Financieros. Máster en Recursos Humanos y Organización por ESIC Business & Marketing School. Actualmente: CFO - Director Financiero en Grupo Puma. Anteriormente: Controller de Gestión en GES Seguros y Reaseguros.

Ortego Fernández, Javier

MBA, IE, Business School. Master in Marketing Management, Columbia Business School. International Strategy, London Business School. Actualmente: Formador de empresas (considerado por "The Economist" entre los 100 mejores profesores del mundo). Director, GLG-Holding. Co founder & Managing Partner, helpHousing. Co founder & Managing Partner, Suites You. CEO, Genesis1960. Anteriormente: Director General e Innovación, QDQ Media (La Guía Útil). Director Operaciones (Marketing y Ventas), San Miguel Corporation. Director Marketing. Nuevos Negocios. Schweppes, Cadbury Beverages Europe. Marketing Manager, Mars. District Marketing Manager, The Coca-Cola Company.

Pisá Bó, Mabel

PhD Economía, Universitat de València. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Economía, Universitat de València. Actualmente: Profesora Titular e investigadora, Coordinadora del Departamento de Economía y Coordinadora de la asignatura prácticas externas en postgrado, ESIC Business & Marketing School.

Rodríguez Fuertes, Alfredo

PhD Neuromarketing, Universidad de Alcalá. Máster en Marketing, Universidad Rey Juan Carlos. Grado en Marketing, ESIC Business & Marketing School. Actualmente: Partner, Vender o morir. Associate, Análisis e Investigación. Anteriormente: Global Business Development Director, JhonsonDiversey. Director de Desarrollo de negocio y Director de Marketing, SC Jonson Professional. Director de Marketing, Albert Fisher Larios. Director de Marketing, Grupo Fosforera.

Rovira Ruiz, Javier

PhD en Economía de la Empresa, URJC. PDG, IESE Business School. DEA, Economía de Empresa, URJC. Licenciado en Derecho y Administración de Empresas, ICAI-ICAEDE. Actualmente: Director Transformación de Conocimiento y Desarrollo de Programas, Director MBM, ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director General de Neck Child. Director General de González Byass.

Salas Aizpuru, Carlos

PhD en Investigación en Salud Intra y Extrahospitalaria, Universidad Alfonso X el Sabio. Máster Neurociencias aplicadas a organizaciones empresariales, Neuromanagement, Universidad Rey Juan Carlos. Máster en Counselling, Ciencias Sociales, Universidad Ramón Llull. Licenciado en Farmacia, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Director, Consejero, BrickFarma, S.L. Anteriormente: Director de RRHH, Director comercial, Schering AG, Drissifar.

Sánchez-Montesinos García, Francisco José

PhD en Economic and Business Sciences por la Universidad de Granada. Máster en MBA en San Telmo International Institute (IESE). Actualmente: Consejero y asesor estratégico. Anteriormente: Director de la Cámara de Comercio de Granada.

Suárez Mosqueda, Karyn Elizabeth

MBA, MARCOM Marketing and Communications Specialization, Nova Southeastern University Wayne Huizenga School of Business. Grado en Comunicación empresarial/periodismo, Loyola University Chicago. Actualmente: Directora de Master IMBA en ESIC Business School. Anteriormente: Coach Ejecutivo de Oratoria y Comunicación.

Unda Benkhadra, Sofía

PhD en Ciencias de la Educación, Liderazgo y Gestión Ética por la Universidad Autónoma de Madrid. Master en Prevención de Riesgos Laborales. Licenciada en Pedagogía por la Universidad de Deusto. Actualmente: Técnico de Calidad Académica en ESIC Business School. Anteriormente: Vicepresidencia de Organización Académica y Gestión de la Calidad en TRACOR (Universidad San Pablo-CEU). Directora de Organización Interna y Calidad del Grupo Sanromán.

Villoro Armengol, Jordi

PhD en Psicología, Universidad Autónoma de Barcelona. Postgrado en Consultoría en las organizaciones, Universidad de Barcelona. Licenciado en Publicidad y Relaciones Laborales, Universidad de Girona. Diplomado en Turismo, Universidad Oberta de Cataluña. Diplomado en Ciencias Empresariales, Universidad de Barcelona. Actualmente: Profesor en el área de Grado y en Postgrado en ESIC Business and Marketing School. Anteriormente: Consultor en Synergy Network, S.L.



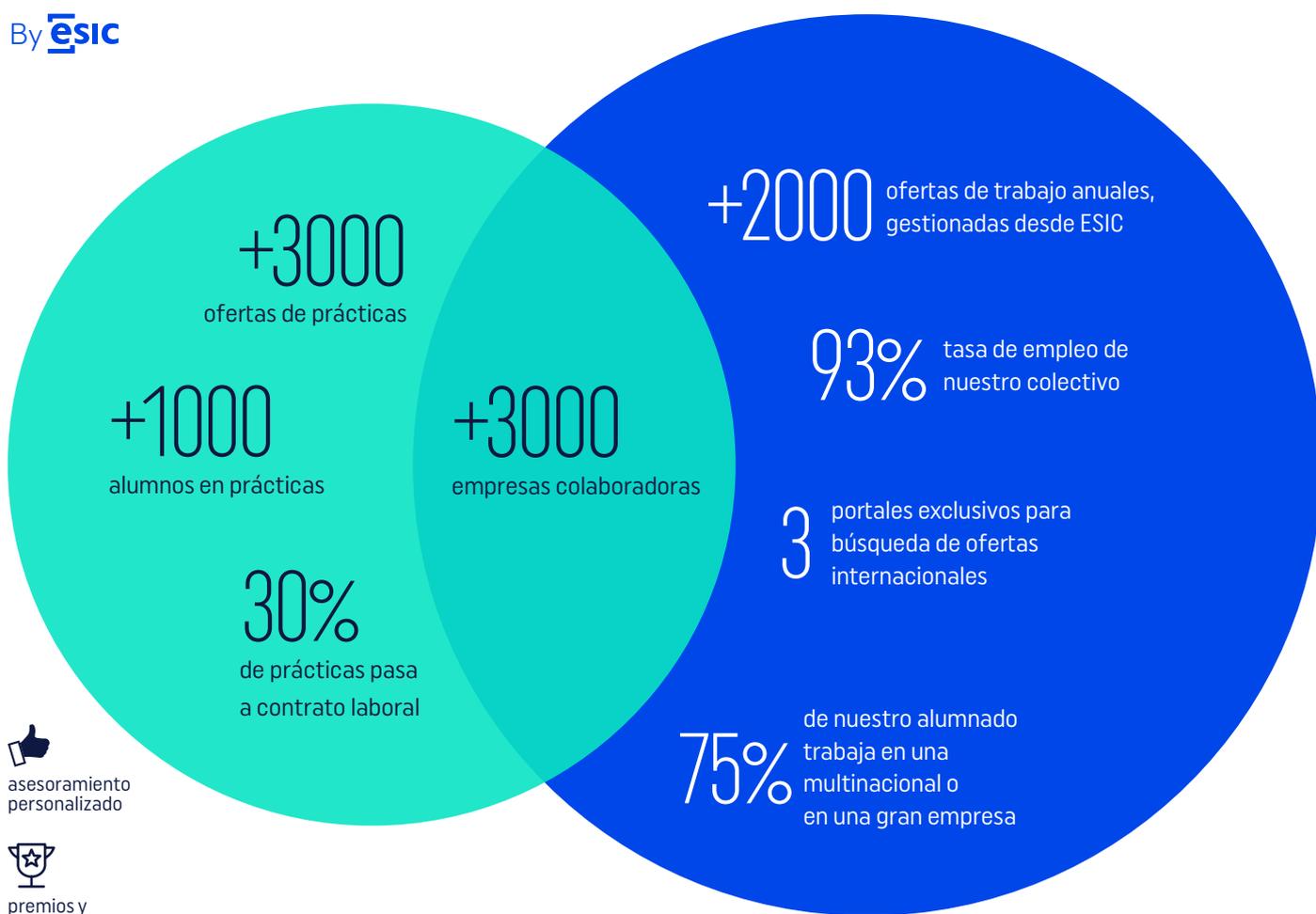


TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



 asesoramiento personalizado

 premios y concursos para emprendedores

 talleres de emprendimiento

 charlas y encuentros con emprendedores

 incubadora de ideas

 networking entre emprendedores

 foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.



ÁREA DE IDIOMAS

[profesionales globales]

ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

Centro preparador y examinador oficial



Empresas y profesionales

Cursos anuales

Programas a medida

Programas específicos

Intensivos

Individuales

Conversación

**Nuestro presente es bilingüe,
multicultural y global...**
nuestros alumnos también lo son.

Recorridos internacionales



*Contamos con múltiples destinos
donde podrás completar tu formación*

DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



+40 países
de destino



acuerdos con
+125 universidades



+500
alumnos

MADRID

+34 91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

BARCELONA

+34 93 414 44 44
info.barcelona@esic.edu

VALENCIA

+34 96 361 48 11
info.valencia@esic.edu

SEVILLA

+34 95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA

+34 97 635 07 14
info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA

+34 95 202 03 69
info.malaga@esic.edu

PAMPLONA

+34 94 829 01 55
info.pamplona@esic.edu

BILBAO

+34 94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

GRANADA

+34 95 822 29 14
master@esgerencia.com

MAYO 2022