



EXECUTIVE **MBA**

Cerca de ti durante todo tu recorrido, impulsando tu transformación.



CALIDAD DIFERENCIAL

- ✓ Un Executive MBA con toda la **conexión empresarial y experiencia** de la mayor comunidad global de directivos.
- ✓ **Atención y seguimiento personalizado** durante toda la experiencia EMBA y como Alumni.

EXPERIENCIA ALUMNO

- ✓ Nunca un Executive MBA había tenido tanta cercanía y **seguimiento persona a persona** para garantizar una experiencia única y consolidar a un grupo de alto nivel que marque la diferencia.

EMBA CUSTOMER JOURNEY



VISIÓN GLOBAL

Durante el proceso harás una inmersión paulatina en todas las áreas de la empresa con lo que, al final obtendrás una visión global de la empresa y de la interconexión de las distintas áreas.



SER LÍDERES

Aprenderás a realizar un autodiagnóstico riguroso y a mejorar de manera personalizada en aquellas dimensiones del liderazgo que necesites.



APRENDE HACIENDO

La metodología se basa en casos prácticos, que te ayudarán a aplicar herramientas y conocimientos, de manera que adquirirás las competencias necesarias y alcanzarás un grado muy alto de seguridad en ti mismo.



ADQUIERE HABILIDADES

Adquirirás habilidades claves como: inteligencia organizativa, networking, aprovechamiento eficiente de la red de contactos, marca personal, trabajo en equipo, negociación, comunicación interpersonal, gestión de conflictos y gestión del cambio.



TRABAJA ACTITUDES

Trabajarás en actitudes que te ayudarán a alcanzar la transformación profesional y personal tales como la ética en los negocios, el liderazgo, la motivación y entusiasmo, la creatividad, la coherencia y la tolerancia y aprovechamiento de la diversidad.

APLICACIÓN PRÁCTICA



CASOS PRÁCTICOS

Al finalizar cada módulo se defenderá ante un tribunal especializado, un caso práctico de aplicación real en la empresa.



TRABAJO FIN DE MÁSTER

Finalmente se realizará y defenderá el TFM.

APD pretende formar a directivos que quieran formar parte o ya lo sean de los comités de dirección y que adquieran las competencias necesarias para vender internamente sus ideas y proyectos para posteriormente lanzarlos al mercado con éxito para sus empresas.





OBJETIVOS EMBA

- ✓ Visión Global
- ✓ Liderazgo de equipos
- ✓ Capacidad de innovación
- ✓ Networking nivel directivo
- ✓ Adaptación a diferentes escenarios
- ✓ Aplicación de últimas herramientas y tendencias

METODOLOGÍA

Las siglas PEAKS corresponden a las cuatro dimensiones principales de la metodología de la escuela: Personal Enhacement in Attitude, Knowledge and Skills.

01

PERSONAL ENHACEMENT

El crecimiento personal se logra con un atención individualizada por parte de los tutores y los directores de los programas de manera que se maximicen los resultados.

02

ATTITUDE

Trabajamos la actitud y los comportamientos como elemento diferencial a la hora de ser un gran profesional y líder.

03

KNOWLEDGE

Unos profundos conocimientos, transmitidos de forma simple y natural y trabajados activamente por el alumno son la base del éxito en la carrera.

04

SKILLS

Las competencias y habilidades se aprenden observando, escuchando, haciendo y mejorando de forma continua, repitiendo hasta interiorizarlas de manera natural.

PROFESORADO



ARISTÓTELES CAÑERO
Co-director del
Executive MBA



ALEJANDRO SOLVAY
Co-director del
Executive MBA



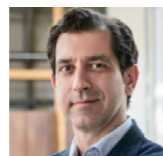
JOSÉ LUIS GUTIÉRREZ
CEO de Prime Doctor



RAÚL JUANES
Director de Levante de
Sopra-Steria



LUIS TARABINI
Socio de
Tarabini-Castellani S.L.



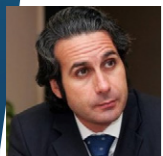
PABLO NEGRE
Director General de Solver
Machine Learning



DAVID GANDÍA
Socio de Northway



SUSANA MILÁN
Directora financiera de
Grupo Orsal



SERGIO RIOLOBOS
Director Territorial Levante
de Orange



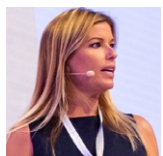
VICENTE GISBERT
Director Gran Público
Cataluña y Este de
Telefónica



PABLO GRAU
Coach-trainer en
Negociabien



PEDRO BISBAL
Larga Vida a las Startups



MARIBEL VILAPLANA
Experta en Marketing
Personal y Oratoria



AMALIA GIL
Socia de Human Way



VÍCTOR GRACIA
Socio de Peaks
Business School



CARLOS SASTRE
Socio de Human Way



ENRIQUE PERNÍA
Director de Kártica



PALOMA ESCRIBANO
Directora de Proyectos
de Corporate Finance de
EFE&ENE



SEBASTIÁN MURIEL
Group M Spain (WPP)



LUIS MONROY
Director creativo



DAVID ALPUENTE
Director de Alper
Consultores



CARLOS LLORCA
Desarrollo Negocio de
Consultoría y Aceleración Digital
Agencia Levante en Sopra Steria



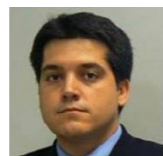
JOSÉ GARCÍA DE LA GUÍA
Director Sistemas
Información de TIBA



JEREMY PALACIO
Director General de FERMAX
Holding Investment SL



PANXO BARRERA
Presidente de Entropía:
Inteligencia Creativa
Estratégica



JOSÉ ESTEVE
Mejora Continua en Yanfeng
Automotive Interiors



RAÚL ROMEU
Gerente de Nometal3D



MANUEL LANUZA
Socio y Consultor de
Recursos Humanos y
Organización. Human Way

MODALIDAD HÍBRIDA

Apostamos por una formación híbrida con adaptación y constante revisión de nuestra infraestructura tecnológica, capacitación del personal docente y supervisión técnica del aula.

01

El aula dispone de todos los elementos necesarios para que los alumnos con conexión en remoto participen como un componente más de la clase.

02

Disfruta de un canal de transformación digital para impulsar una mayor calidad e inclusión educativa.

03

Con ello generamos la gran ventaja de que el alumno decide cómo interactuar con cada clase según sus necesidades generando absoluta flexibilidad.

04

Contenidos más dinámicos y accesibles. Integración del aprendizaje colaborativo y utilización de herramientas online.

PLAN DE ESTUDIOS

El Executive MBA de la Asociación para el Progreso de la Dirección es un programa diseñado en base a la experiencia y cercanía con las principales empresas de todos los sectores, conformando un programa basado en necesidades reales y actualizado al panorama actual.

Todo está diseñado para que los horarios de actividades y la carga lectiva de este MBA sea compatible con el trabajo actual.

Se ha tenido en cuenta en el diseño de la carga lectiva el principal factor de decisión a la hora de iniciar una formación MBA, el tiempo. Hemos testado que la dedicación a los estudios, en su mayor parte práctica, permita desempeñar nuestras tareas profesionales y conciliarlas con la vida personal.

El programa tiene una estructura no secuencial, en el que se van introduciendo de manera planificada los conocimientos de las distintas áreas y el desarrollo de las habilidades y actitudes. Esto se hace así para facilitar el mejor asentamiento de los conocimientos y la transformación personal.

Además de las sesiones presenciales en fin de semana, el alumno dispone de distintas actividades, talleres, jornadas opcionales y complementarias, a lo largo del curso.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

La estrategia empresarial consiste en la formulación y puesta en marcha de los principales objetivos e iniciativas que gobiernan una empresa.

La alta dirección, con el objetivo de defender los intereses de los inversores y teniendo en cuenta los recursos de los que se disponen y los factores externos e internos marcan las directrices que seguirá la organización.

- 1.1 Toma de decisiones
- 1.2 Introducción a la estrategia empresarial
- 1.3 Entorno y dinámica competitiva
- 1.4 Estrategia y mercado
- 1.5 Análisis y formulación de la estrategia
- 1.6 Herramientas de estrategia
- 1.7 Implantación de la estrategia
- 1.8 Objetivos y organización
- 1.9 Estrategias aplicadas: estrategia digital
- 1.10 Estrategias aplicadas: servicios e industria
- 1.11 Estrategias aplicadas: internacionalización
- 1.12 Modelos de sociedades
- 1.13 Responsabilidades de los administradores

DIRECCIÓN FINANCIERA Y CONTROL DE GESTIÓN

Las finanzas son el lenguaje de las empresas. Para la dirección, el disponer de la información financiera necesaria adecuada y los conocimientos y sistemas adecuados para interpretarla correctamente son una de las claves para garantizar el buen desempeño de la empresa y evitar situaciones críticas en la viabilidad de las mismas.

- 2.1 Introducción a la contabilidad financiera
- 2.2 Introducción a las finanzas
- 2.3 El ciclo de caja y el periodo medio de maduración
- 2.4 Las necesidades operativas de fondos y el fondo de maniobra
- 2.5 Análisis de la cuenta de resultados y la rentabilidad
- 2.6 El concepto de riesgo
- 2.7 Análisis de indicadores ROI, ROA, ROE, ROCE, ROIC, WACC
- 2.8 Planificación financiera a largo plazo
- 2.9 Proyecciones financieras
- 2.10 Análisis de proyectos de inversión
- 2.11 Negociación con entidades financieras
- 2.12 Procesos de reestructuración financiera
- 2.13 Procesos de fusiones y adquisiciones
- 2.14 Contabilidad de costes
- 2.15 Presupuestación y seguimiento
- 2.16 Cuadro de mando integral



DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

La dirección de marketing ha de tener en cuenta que una de las claves para alcanzar los objetivos de la organización reside en identificar las necesidades y deseos del mercado objetivo y adaptarse para ofrecer las satisfacciones deseadas por el mercado de forma más eficiente que la competencia.

Esta función se complementa con la dirección comercial que debe gestionar las ventas y sus operaciones de la manera más eficiente posible.

- 3.1 Posicionamiento coherente
- 3.2 Estrategias de marketing
- 3.3 Marketing Digital
- 3.4 Política de distribución y comercialización
- 3.5 Política de comunicación y promoción
- 3.6 Plan de marketing
- 3.7 Estrategia de gama, estructura de gama
- 3.8 Evolución de gama
- 3.9 Plan de ventas
- 3.10 Presupuesto comercial y cuotas de ventas
- 3.11 Dirección de equipos comerciales

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

La dirección de operaciones se encarga de la administración de los recursos productivos de la organización.

Esta área se encarga de la planificación, organización, dirección, control y mejora de los sistemas que producen bienes y servicios tanto en organizaciones industriales como de servicios

- 4.1 Introducción a la dirección de operaciones
- 4.2 Gestión estratégica de las compras
- 4.3 Lean management
- 4.4 Estimación de tiempos y productividades. Costes asociados
- 4.5 Planificación de las operaciones
- 4.6 Logística y supply chain management
- 4.7 Operaciones específicas del e-commerce
- 4.8 Project Management

DIRECCIÓN DE PERSONAS

La dirección de personas tiene como objetivo maximizar los resultados de los empleados de manera alineada con los objetivos estratégicos de la organización.

La dirección de las personas en las organizaciones, con el foco en las políticas y los sistemas, conlleva un gran número de actividades como la selección, formación y desarrollo, evaluación del desempeño, compensación, etc, así como la gestión de la política social de la empresa.

- 5.1 Visión global de la función de recursos humanos
- 5.2 Plan estratégico de recursos humanos
- 5.3 Selección de personal
- 5.4 Política retributiva
- 5.5 Evaluación del desempeño
- 5.6 La gestión por competencias
- 5.7 Comunicación interna
- 5.8 Atracción y fidelización del talento
- 5.9 Gestión de las nuevas modalidades híbridas de trabajo
- 5.10 Coaching directivo

BUSINESS INTELLIGENCE

El éxito de una empresa está condicionado a la excelencia de sus sistemas de información. La dirección no puede tomar decisiones acertadas si no dispone de la información necesaria en tiempo real y tiene capacidad de analizarla de manera adecuada.

Las operaciones se optimizan cuando se incorporan sistemas de información adecuados y las estrategias digitales en el marketing y las ventas son cada vez un elemento más decisivo para el éxito en el mercado. Todo ello requiere de unas destrezas y un conocimiento que ningún directivo puede soslayar.

- 6.1 Introducción a los sistemas de información empresarial
- 6.2 Visión estratégica de los sistemas de información
- 6.3 Soluciones de gestión empresarial: ERP, CRM
- 6.4 Plan estratégico de transformación digital
- 6.5 Big data e inteligencia artificial
- 6.6 Plan estratégico de IT
- 6.7 Outsourcing
- 6.8 Seguridad de la información

HABILIDADES DIRECTIVAS

Las habilidades directivas son claves para poder aplicar el resto de conocimientos y competencias adquiridos durante el EMBA.

Muchas veces estas habilidades son la diferencia entre un buen líder o un mal líder, y de ello dependerá el éxito de sus acciones.

El recorrido formativo se complementa con una experiencia de Outdoor training con el grupo consolidado durante el Máster.

- 7.1 Gestión de tiempo
 - 7.2 Liderazgo
 - 7.3 Resolución de conflictos
 - 7.4 Oratoria y presentaciones efectivas
 - 7.5 Técnicas de negociación
8. Outdoor training

TESTIMONIOS



SABRINA IBORRA

Chief Operating Officer en Cauchos Karey SA

Cursar el Executive MBA de APD ha sido un salto cualitativo a nivel profesional, la cantidad de conocimientos y herramientas adquiridas a través de las clases, casos prácticos y experiencias compartidas con otros profesionales permite vertebrar una auténtica visión 360° de la empresa y entorno actual.

A nivel personal un auténtico privilegio haber compartido tiempo con profesionales con tanto valor en su haber, tanto en el equipo docente como entre los compañeros.



JOSÉ LUIS GONZÁLEZ GÓMEZ

Innovation Mobility Digital Solutions Lead en Ferrovial

Estamos en un mundo competitivo en el que no hay que quedarse atrás, y para ello hay que apostar por seguir ampliando tus conocimientos, no solamente en tu ámbito sino en todos los que rodean e influyen en tu trabajo, para poder trabajar de forma óptima, eficiente y en sintonía con el resto, aspirando a crecer ya sea en tu empresa actual o emprendiendo en solitario.

Si además adquieres ese conocimiento con un programa completo que abarca todos los campos, con unos profesionales que saben transmitir y con unos compañeros a la altura con los que te puedes identificar, tienes la fórmula perfecta para el éxito. Yo encontré el mío con Executive MBA de APD.



TOMÁS ANDRÉS

Project Management Director en Fermox Global

El programa Executive MBA de APD nos cambia la visión y percepción de todos los ámbitos de la empresa y los negocios. Gracias a la profesionalidad, experiencia y cercanía de los ponentes, recibimos el acompañamiento adecuado hacia lo más profundo de las organizaciones, con un enfoque práctico y amplio que nos permite aportar más valor en muchos ámbitos de la empresa y más allá de la misma.

Como si una nueva realidad aumentada se reabriera ante nosotros, el Executive MBA de APD es un programa que balancea perfectamente teoría y casos prácticos con un elevado nivel de exigencia de profesores y alumnos de ámbitos muy diversos, favoreciendo de manera muy grata tanto nuestro crecimiento personal como profesional.



ALBERTO GIMENO MUÑOZ

Senior Data Specialist en Telefónica

Estamos en una época donde el aprendizaje continuo es de vital importancia y totalmente necesario para continuar desarrollando y avanzando en tu carrera profesional. En este sentido, haber podido realizar el Executive MBA de APD ha sido un auténtico placer debido a alto nivel del profesorado del que disfrutábamos todos los viernes y sábados, y en especial por la calidad personal y técnica del resto de compañeros con los que compartimos las clases.

Además la posibilidad de poder realizar la asistencia remota a las clases facilita mucho el seguimiento, contando además con el soporte del equipo de APD que se desviven en atenciones hacia todo el alumnado. En resumen, una experiencia única e inolvidable.

PEAKS BUSINESS SCHOOL Y APD

PEAKS Business School y APD ofrecemos un programa conjunto de dirección de empresas. Gracias a esta unión sumamos la experiencia y el networking de ambas instituciones dando como resultado un Executive MBA puntero en el desarrollo directivo.

PEAKS Business School es una escuela de negocios valenciana, promovida por un grupo de empresarios apasionados por la formación empresarial y el crecimiento profesional. Creemos que la prosperidad de nuestro entorno se obtiene a través de la eficiencia y la excelencia de nuestras empresas, y para lograrlo necesitamos los profesionales y los directivos mejor capacitados.

Con un equipo con amplia experiencia en formación empresarial y ejecutiva nos hemos atrevido a replantear las bases de las escuelas de negocio convencionales, incorporando la tecnología y los nuevos recursos de nuestro siglo y hemos diseñado una metodología que obtiene los mejores resultados en el crecimiento personal de cada uno con nuestros alumnos.

La Asociación para el Progreso de la Dirección se creó en 1956 con el objetivo de colaborar con el desarrollo de las empresas, a través del desarrollo de sus directivos. A lo largo de estos años, APD ha utilizado distintas herramientas para alcanzar su objetivo fundamental, convirtiéndose en un prestigioso foro de debate y de relaciones a nivel nacional.

Su misión es impulsar y actualizar la formación y la información de los directivos de empresas y de los empresarios a través de actividades de difusión del conocimiento, capacitación y mejora profesional.



FECHAS, HORARIOS Y ACCESO



FECHA

La siguiente edición del programa tiene su **inicio en noviembre de 2024 y finaliza en julio de 2025** con clases presenciales los fines de semana*

Existe la posibilidad de realización de actividades complementarias en otros horarios que serán programadas y comunicadas con antelación.

**Según calendario previsto*



PRECIO

- ✓ **COSTE COMPLETO DEL PROGRAMA:** 12.500 euros.
- ✓ **SOCIOS GLOBALES APD:** 9.950 euros
- ✓ **SOCIOS PROTECTORES APD:** 8.750 euros

Este máster se puede acoger a las bonificaciones de la formación programada por FUNDAE.

Este precio incluye todos las actividades y servicios necesarios para la realización del programa.



HORARIO

Las clases presenciales se realizan en fines de semana, de manera que sea compatible con la actividad profesional.

- ✓ **VIERNES** de 15:30h a 20:30h
- ✓ **SÁBADOS** de 9:00h a 14:00h



LUGAR

Las aulas se encuentran en pleno centro de Valencia, a 1 minuto de la estación de tren y metro y de las paradas de autobús.

CAPITOL EMPRESA
Calle Ribera, 16, 46002
Valencia



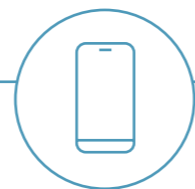
ACCESO

El acceso al Máster se comunicará por escrito a cada aspirante con la resolución del **Comité de Admisiones** tras la realización de entrevista personal liderada por APD y Peaks Business School.

CONTACTO Y SOLICITUDES DE ADMISIÓN



APD LEVANTE
Avenida Jacinto Benavente, 10
Valencia
tel. 96 373 50 13



PILAR MOTERO
tel. 680 96 21 46
mail. pmotero@apd.es

PILAR RAMÓN
tel. 618 02 90 79
mail. pramon@apd.es



EXECUTIVE **MBA**

