

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Grandes
Proyectos Internacionales (EPC)

M B A D G P I E P C



Máster Título Propio

MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC)

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **12 meses**
- » Titulación: **TECH Global University**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **Titulados superiores y profesionales con experiencia en áreas logísticas**

Acceso web: www.techtute.com/escuela-de-negocios/master/master-direccion-grandes-proyectos-internacionales

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competencias

pág. 18

06

Estructura y contenido

pág. 24

07

Metodología

pág. 34

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 42

09

Dirección del curso

pág. 52

10

Impacto para tu carrera

pág. 74

11

Beneficios para tu empresa

pág. 78

12

Titulación

pág. 82

01 Bienvenida

Mediante este programa, el profesional profundizará en todos los factores que se deben tener presente en los proyectos Llave en Mano (EPC) para cumplir las exigencias del mercado tanto en plazo como en coste. Se trata de un sector en auge que demanda expertos para gestionar desde los tipos existentes en función del tipo de contrato o servicio, el análisis y desarrollo de cada una de las etapas del proyecto al control de los principales aspectos que permiten realizarlo de manera exitosa. El programa incluirá 10 *Masterclasses* impartidas por un prestigioso Director Invitado Internacional, que brindará las claves para manejar los servicios relacionados con el diseño del proyecto y los fundamentos de la construcción adaptados al mundo de los negocios.



MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC)
TECH Global University



“

Indagarás en las técnicas más efectivas para implantar una estrategia de gestión responsable y sostenible”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Global University



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Global University.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

Este programa está diseñado para que el alumno afiance sus capacidades en la MBA Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC), desarrollando nuevas competencias y potenciando sus habilidades para un crecimiento académico y profesional enfocado a un sector en auge. Así, tras la realización del programa, el profesional será capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Con TECH desarrollarás las competencias que necesitas para coordinar todo el trabajo que conlleva un proyecto con contrato EPC, consolidando tu liderazgo en el sector”

Sus objetivos son los de TECH

TECH trabaja conjuntamente para ayudarle a conseguirlos

El MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC) capacitará al alumno para:

01

Realizar un análisis exhaustivo sobre proyectos EPC

04

Desglose en profundidad en materia de avales, disputas y seguros en construcción

02

Gestión de las distintas etapas de proyectos EPC

05

Dominio de la dirección de proyectos de manera global

03

Gestión de contratos de proyectos de gran envergadura

06

Análisis de coste, plazo y recursos



07

Conocimiento sólido sobre las fases de integración de un proyecto

08

Dirección de un proyecto con una visión global interdepartamental

09

Capacidad de analizar el valor ganado en proyectos

05

Competencias

A lo largo de este programa el alumno desarrollará la capacidad para entender las bases y los principios para dirigir grandes proyectos internacionales EPC, siendo capaz de aplicarlos de forma estratégica. De esta manera, dominará el entorno global de grandes construcciones llave en mano, desde el contexto internacional a la situación del mercado, siendo responsable de la gestión en su totalidad.



“

Te ofrecemos los recursos necesarios para que desarrolles las competencias que te permitirán trabajar con éxito en este sector”

01

Dominar el entorno global de las grandes construcciones llave en mano, desde el contexto internacional, mercados, hasta el desarrollo de proyectos, planes de operación y mantenimiento y sectores como el asegurador y gestión de activos

04

Saber comunicar conceptos de diseño, desarrollo y gestión de los diferentes sistemas de la ingeniería

02

Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos actuales o poco conocidos dentro de contextos más amplios relacionados con los proyectos EPC



03

Ser capaces de integrar conocimientos y conseguir una visión profunda de los distintos usos de los Proyectos Llave en Mano, así como la importancia de su uso en el mundo actual

05

Comprender e interiorizar la envergadura de la transformación digital e industrial aplicados a los sistemas de proyectos EPC para su eficiencia y competitividad en el mercado actual

06

Ser capaces de realizar un análisis crítico, evaluación y síntesis de ideas nuevas y complejas relacionadas con el ámbito de la ingeniería

08

Conocer en profundidad los aspectos más importantes de un proyecto

09

Ser capaz de realizar la gestión de proyectos de este tipo en entornos nacionales e internacionales

07

Ser capaces de fomentar, en contextos profesionales, el avance tecnológico, social o cultural dentro de una sociedad basada en el conocimiento

10

Entender los puntos críticos que pueden afectar a los plazos y costes de la ejecución de un contrato



11

Reconocer los principales actores que intervienen en la fase de construcción de un proyecto EPC

14

Dominar aspectos tan importantes en la gestión de un contrato como los avales, seguros y penalizaciones

12

Ser capaz de identificar las desviaciones y tener la capacidad de poder establecer un plan para mitigar dichas desviaciones



13

Saber realizar la gestión de un contrato de construcción en entornos internacionales, mostrando especial atención a los puntos críticos que pueden afectar a los plazos y costes de la ejecución del mismo

15

Ser capaz de actuar como gestor de contratos para interactuar con el resto de los departamentos de la obra y poder realizar un control exhaustivo de sus labores

16

Tener conocimientos específicos en el área de arbitrajes y posibles disputas, de manera que pueda estar preparado para participar en futuros procesos de proyectos que gestione

18

Saber actuar como director de proyecto para gestionar la calidad, las comunicaciones y las posibles no conformidades que pueden surgir en proyecto

19

Tener habilidades para gestionar y controlar las compras y los recursos, de manera que pueda tomar decisiones que le permitan optimizar al máximo estos dos factores

17

Obtener las habilidades necesarias para tomar decisiones relevantes para el desarrollo del proyecto en tiempo y forma

20

Conocer la gestión del director de proyectos en uno de los aspectos claves a tener en cuenta como es el control de costes



06

Estructura y contenido

El MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC) comprende un programa estructurado en diez módulos con un contenido de calidad para que profesional se adentre en todos los requisitos que conlleva su gestión. De esta manera dominará desde la concepción de un proyecto internacional, la gestión y control de las distintas etapas y la gestión de recursos y costes, entre otros. Un completo programa con contenido de calidad elaborado por expertos de rigor del sector para que impulses tu carrera hacia la excelencia.



“

El temario más completo con un contenido de calidad elaborado por auténticos expertos del sector solo te lo da TECH”

Plan de estudios

El MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC) de TECH Global University es un programa intensivo que te prepara para dirigir y gestionar la posibilidad de ejecutar obras e instalaciones bajo la modalidad de Engineering, Procurement and Construction.

El contenido del MBA está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos, afrontando los retos empresariales que puedan presentarse.

A lo largo de 2.700 horas de preparación, el alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

De esta manera, este MBA trata en profundidad el mundo de la construcción desde su proyección, los recursos y costes de su producción a la gestión contractual que necesita. Así, está diseñado para especializar a profesionales del entorno de empresariales para orientarles hacia este sector desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para el alumno, enfocado hacia su mejora profesional que le prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión empresarial de este sector. Un programa que entiende sus necesidades y las de su empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que le otorgarán las competencias para llevar a cabo la gestión de un proyecto EPC de forma eficiente. Este MBA se desarrolla a lo largo de 12 meses y se divide en 15 módulos:

Módulo 1	Proyectos internacionales
Módulo 2	Proyectos Llave en Mano (EPC)
Módulo 3	Gestión y control de etapas en Proyectos Llave en Mano (EPC)
Módulo 4	<i>Contract Management</i> en proyectos
Módulo 5	Gestión de riesgos en el <i>Contract Management</i>
Módulo 6	Gestión del proyecto en el <i>Contract Management</i>
Módulo 7	<i>Project Management</i> en proyectos: en proyectos: gestión del alcance y del cronograma
Módulo 8	<i>Project Management</i> en proyectos: gestión de las comunicaciones y de la calidad
Módulo 9	<i>Project Management</i> en proyectos: gestión de las compras y de los recursos
Módulo 10	<i>Project Management</i> en proyectos: gestión de los costes
Módulo 11	<i>Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas</i>
Módulo 12	Dirección de Personas y Gestión del Talento
Módulo 13	Dirección Económico-Financiera
Módulo 14	Dirección Comercial y Marketing Estratégico
Módulo 15	<i>Management Directivo</i>



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH te ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente *online*. Durante los 7 meses que dura la capacitación, podrá acceder a los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que permitirá autogestionar el tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Proyectos internacionales

1.1. Proyectos y contexto organizativo 1.1.1. Proyecto en la organización 1.1.2. Elementos del proyecto 1.1.3. Importancia del proyecto en la organización	1.2. Tipos de proyectos según servicio 1.2.1. Tipos de proyectos 1.2.2. Análisis de proyectos 1.2.3. Orientación del proyecto	1.3. Principales procesos en el desarrollo de un proyecto 1.3.1. Proceso de Inicio y Planificación 1.3.2. Ejecución y Monitorización 1.3.3. Proceso de Cierre	1.4. Análisis de restricciones en Coste, Alcance y Calidad 1.4.1. Análisis de Restricción Coste 1.4.2. Restricción Alcance 1.4.3. Restricción Calidad
1.5. Restricciones en Tiempo, Recursos y Riesgos 1.5.1. Análisis de Restricción Tiempo 1.5.2. Restricción Recursos 1.5.3. Restricción Riesgos	1.6. Análisis de los tipos de contratos 1.6.1. Contrato a Precio Unitario 1.6.2. Contrato "Lump Sum" o suma global 1.6.3. Contrato de coste más margen	1.7. Gestión del proyecto según tipología 1.7.1. Gestión de proyecto a Precio Unitario 1.7.2. Gestión de proyecto a suma alzada/Global 1.7.3. Gestión de proyecto de coste más margen	1.8. Proyecto, Programa y Portfolio 1.8.1. Análisis del proyecto en la organización 1.8.2. Análisis del programa en la organización 1.8.3. Análisis del <i>portfolio</i> en la organización
1.9. Interesados en el proyecto 1.9.1. Pirámide de interesados en el proyecto 1.9.2. Análisis de los interesados/ <i>Stakeholders</i> 1.9.3. Interacción de los interesados/ <i>Stakeholders</i>	1.10. Análisis de Activos de Procesos de la Organización 1.10.1. Análisis de activos en Inicio y planificación 1.10.2. Análisis de activos en Ejecución y Control 1.10.3. Análisis de activos en Cierre		

Módulo 2. Proyectos Llave en Mano (EPC)

2.1. Proyecto EPC 2.1.1. Contexto proyecto EPC 2.1.2. Componentes proyectos 2.1.3. Análisis de necesidades	2.2. Etapas de proyecto EPC 2.2.1. Identificación de etapas en proyecto EPC 2.2.2. Identificación de necesidades iniciales en etapas 2.2.3. Temporalidad de cada etapa	2.3. Gestión de la etapa e-Engineering 2.3.1. Análisis de la etapa E 2.3.2. Cronograma de la etapa E 2.3.3. Recursos necesarios para etapa E	2.4. Análisis de la etapa e-Engineering 2.4.1. Estructura necesaria para el desarrollo etapa E 2.4.2. Restricciones 2.4.3. Dificultades y riesgos
2.5. Gestión de la etapa p-Procurement 2.5.1. Análisis de la etapa P 2.5.2. Cronograma 2.5.3. Recursos necesarios	2.6. Análisis de la etapa p-Procurement 2.6.1. Estructura necesaria para el desarrollo etapa P 2.6.2. Restricciones 2.6.3. Dificultades y riesgos	2.7. Gestión de la etapa c-Construction 2.7.1. Análisis de la etapa C 2.7.2. Cronograma 2.7.3. Recursos necesarios	2.8. Análisis de la etapa c-Construction 2.8.1. Estructura necesaria para el desarrollo etapa C 2.8.2. Restricciones 2.8.3. Dificultades y riesgos
2.9. Proyectos EPC: departamento RRHH 2.9.1. Funciones principales 2.9.2. Recursos necesarios para este departamento 2.9.3. Coordinación y comunicaciones con el resto del proyecto	2.10. Proyectos EPC: departamento de Contratos 2.10.1. Funciones principales 2.10.2. Recursos necesarios para este departamento 2.10.3. Coordinación y comunicaciones con el resto del proyecto		

Módulo 3. Gestión y control de etapas en Proyectos Llave en Mano (EPC)

<p>3.1. Coordinación de etapas en proyecto EPC</p> <p>3.1.1. Planificación de etapas 3.1.2. Comunicaciones entre equipos 3.1.3. Proceso de resolución de incidencias etapas</p>	<p>3.2. Etapa C: componentes estructurales principales: calidad</p> <p>3.2.1. Componente Q. Calidad 3.2.2. Análisis de la parte de calidad en el proyecto 3.2.3. Estructura e importancia</p>	<p>3.3. Etapa C: componentes estructurales principales: seguridad y salud</p> <p>3.3.1. Componente HSE. Seguridad y Salud 3.3.2. Análisis de la parte de Seguridad y Salud en el proyecto 3.3.3. Estructura e importancia</p>	<p>3.4. Etapa C: componentes estructurales principales: coste</p> <p>3.4.1. Componente C. Coste 3.4.2. Análisis de la parte de Control de Coste en el proyecto 3.4.3. Estructura e importancia</p>
<p>3.5. Etapa C: componentes estructurales principales: plazo</p> <p>3.5.1. Componente P. Plazo 3.5.2. Análisis de la parte de Control del Plazo en el proyecto 3.5.3. Estructura e importancia</p>	<p>3.6. Gestión de Proyectos Internacionales EPC</p> <p>3.6.1. Gestión del Director de Proyecto 3.6.2. Características del Director 3.6.3. Coordinación y comunicación</p>	<p>3.7. Análisis de Proyectos Internacionales EPC</p> <p>3.7.1. Análisis Global del proyecto desde la dirección 3.7.2. Procesos de reporte de la gestión 3.7.3. Control de KPI principales del proyecto</p>	<p>3.8. Desviaciones Proyectos EPC</p> <p>3.8.1. Principales desviaciones en proyecto EPC 3.8.2. Análisis de desviaciones 3.8.3. Procedimiento de notificaciones de desviaciones al cliente</p>
<p>3.9. Análisis y Monitorización de desviaciones económicas de proyecto respecto a contrato</p> <p>3.9.1. Control de la producción 3.9.2. Control del coste 3.9.3. Monitorización de Producción vs. Coste</p>	<p>3.10. Gestión de No Conformidades en Proyectos EPC</p> <p>3.10.1. Principales No Conformidades en Proyectos EPC 3.10.2. Procedimientos de gestión 3.10.3. Análisis y mitigación</p>		

Módulo 4. Contract management en proyectos

<p>4.1. Contract Management en Proyectos</p> <p>4.1.1. Análisis del <i>Contract Management</i> en proyectos 4.1.2. Necesidad del <i>Contract Management</i> 4.1.3. Objetivos de la gestión de contratos</p>	<p>4.2. Contract Management en Proyectos</p> <p>4.2.1. Análisis del <i>Contract Management</i> en proyectos 4.2.2. Necesidad del <i>Contract Management</i> 4.2.3. Objetivos de la gestión de contratos</p>	<p>4.3. Proceso en la gestión de un contrato</p> <p>4.3.1. Diseño del plan de gestión de un contrato 4.3.2. Etapas del Plan de gestión 4.3.3. Adversidades en la gestión de contratos</p>	<p>4.4. Factores de éxito en la gestión de un contrato</p> <p>4.4.1. Análisis de principales factores de éxito 4.4.2. Planificación y evolución de la gestión del contrato 4.4.3. Gestión del rendimiento y relaciones entre las partes</p>
<p>4.5. Principales etapas del Contract Management</p> <p>4.5.1. Planificación y ejecución 4.5.2. Control y Monitorización durante la ejecución 4.5.3. Control y Monitorización posterior a la ejecución</p>	<p>4.6. Factores a tener en cuenta en la gestión de contratos de construcción</p> <p>4.6.1. Establecimiento de objetivos y estrategias 4.6.2. Fase de Diseño y Construcción en contratos del tipo <i>Lump Sum</i> 4.6.3. Relaciones con contratistas</p>	<p>4.7. Retos del gestor de contratos</p> <p>4.7.1. Gestión y administración de contratos de manera exitosa 4.7.2. Gestión de las comunicaciones con el cliente 4.7.3. Análisis y cumplimiento del contrato</p>	<p>4.8. Aspectos a resolver</p> <p>4.8.1. Negociación y aprobación del contrato 4.8.2. Control durante la ejecución 4.8.3. Control de cumplimiento de las obligaciones contractuales</p>
<p>4.9. Aspectos a supervisar</p> <p>4.9.1. Negociación y aprobación del contrato 4.9.2. Control durante la ejecución 4.9.3. Control de cumplimiento de las obligaciones contractuales</p>	<p>4.10. Gestión de factores del proyecto por el gestor de contratos</p> <p>4.10.1. Gestión del alcance 4.10.2. Gestión de costes 4.10.3. Gestión de riesgos y cambios</p>		

Módulo 5. Gestión de riesgos en el *Contract Management*

5.1. *Contract Management* Internacional

- 5.1.1. Gestión de contratos según PMBOOK
- 5.1.2. Control y Gestión de Adquisiciones según PMBOOK
- 5.1.3. Importancia e intervención del gestor de contrato

5.2. *Contract Management & Project Management*

- 5.2.1. Relación entre *Contract Management & Project Management*
- 5.2.2. Colaboración entre CM y PM
- 5.2.3. Control de factores principales de obra

5.3. Gestión de Riesgos por *Contract Manager*

- 5.3.1. Identificación de riesgos en contrato
- 5.3.2. Clasificación de riesgos
- 5.3.3. Elaboración de matriz e implementación

5.4. Análisis de Riesgos por *Contract Manager*

- 5.4.1. Identificación de responsables de riesgos
- 5.4.2. Seguimiento de evolución
- 5.4.3. Mitigación de riesgo

5.5. Tipos de avales

- 5.5.1. Clasificación
- 5.5.2. Importancia de la gestión de los avales
- 5.5.3. Costes y vencimiento

5.6. Análisis de penalizaciones

- 5.6.1. Tipo de penalizaciones según contrato
- 5.6.2. Control de las penalizaciones por el *Contract Manager*
- 5.6.3. *Contract Management* eficaz frente a las penalizaciones

5.7. Gestión de seguros en construcción

- 5.7.1. Tipo de seguros en construcción
- 5.7.2. Plazos de los seguros
- 5.7.3. Importancia de seguros

5.8. Análisis de Seguros de construcción

- 5.8.1. *Contract Management* en la Gestión de seguros
- 5.8.2. Cálculos y coste para seguros de construcción
- 5.8.3. Vigencia de los seguros

5.9. *Contract Management* y departamento legal

- 5.9.1. Conexión del *Contract Manager* y departamento legal
- 5.9.2. Importancia de conocimientos legales del *Contract Manager*
- 5.9.3. Comunicación desde el punto de vista legal del *Contract Manager*

5.10. *Contract Manager* y contratistas

- 5.10.1. Comunicaciones del *Contract Manager* con el contratista
- 5.10.2. Seguimiento del contrato con el contratista
- 5.10.3. Importancia de control de la trazabilidad de comunicaciones

Módulo 6. Gestión del proyecto en el Contract Management

<p>6.1. Contract Management y Presupuesto</p> <p>6.1.1. Objetivos de la gestión del presupuesto por el <i>Contract Manager</i></p> <p>6.1.2. Principales tipos de presupuestos</p> <p>6.1.3. Presupuesto según estructura de costes</p>	<p>6.2. Contract Management y control de la obra</p> <p>6.2.1. Objetivos de la gestión del control de la obra</p> <p>6.2.2. Contratación de organismo de control</p> <p>6.2.3. Verificación y seguimiento de la obra</p>	<p>6.3. Contract Management y control de Seguridad y Salud en obra</p> <p>6.3.1. Objetivos de la gestión del control de Seguridad y Salud en obra</p> <p>6.3.2. Aspectos a considerar para realizar el control en seguridad y salud</p> <p>6.3.3. Verificación y seguimiento en obra</p>	<p>6.4. Contract Management y subcontratación</p> <p>6.4.1. Importancia de la intervención del <i>Contract Manager</i> en la gestión de contratos de subcontratación</p> <p>6.4.2. Tipos de contratos de subcontratación</p> <p>6.4.3. Análisis de contratos con subcontratistas</p>
<p>6.5. Proceso de subcontratación a seguir por el Contract Manager</p> <p>6.5.1. Licitación y comparación</p> <p>6.5.2. Preselección y precontratación</p> <p>6.5.3. Adjudicación de subcontrato</p>	<p>6.6. Seguimiento de cambios en los contratos de subcontratistas</p> <p>6.6.1. Importancia del seguimiento de cambios</p> <p>6.6.2. Control de cambios en plazo y coste</p> <p>6.6.3. Necesidad de notificaciones en tiempo y forma</p>	<p>6.7. Contract Management y contrato de externalización de servicios</p> <p>6.7.1. Fundamentos del contrato de externalización de servicios</p> <p>6.7.2. <i>Contract Management</i> en este tipo de contratos</p> <p>6.7.3. Puntos a tener en cuenta</p>	<p>6.8. Contract Management y disputas contractuales</p> <p>6.8.1. Intervención del <i>Contract Manager</i> en disputas</p> <p>6.8.2. Dificultad técnica y legal en casos de arbitrajes internacionales</p> <p>6.8.3. Importancia del <i>Contract management</i> para futuras disputas</p>
<p>6.9. Clasificación de disputas y arbitrajes</p> <p>6.9.1. Tipos de disputas y arbitrajes</p> <p>6.9.2. Preparación de documentación para disputas</p> <p>6.9.3. Importancia de la trazabilidad para futuras disputas</p>	<p>6.10. Contract Manager y cliente</p> <p>6.10.1. Comunicaciones del <i>Contract Manager</i> con el cliente</p> <p>6.10.2. Seguimiento del contrato con el cliente</p> <p>6.10.3. Importancia de control de la trazabilidad de comunicaciones</p>		

Módulo 7. Project Management en proyectos: gestión del alcance y del cronograma

<p>7.1. Control del alcance</p> <p>7.1.1. Alcance del proyecto</p> <p>7.1.2. Línea base del alcance del proyecto</p> <p>7.1.3. La importancia de la cuenta de control</p>	<p>7.2. Gestión de requisitos</p> <p>7.2.1. La gestión de requisitos</p> <p>7.2.2. Categorías</p> <p>7.2.3. Proceso de gestión</p>	<p>7.3. Gestión del alcance</p> <p>7.3.1. Planificación de la gestión del alcance</p> <p>7.3.2. Recopilar requisitos</p> <p>7.3.3. Particularidades del alcance</p>	<p>7.4. Estudio del Alcance</p> <p>7.4.1. Elaboración de la EDT</p> <p>7.4.2. Validación del alcance</p> <p>7.4.3. Control del Alcance</p>
<p>7.5. Control del Cronograma</p> <p>7.5.1. Cronograma del proyecto</p> <p>7.5.2. Línea base del cronograma</p> <p>7.5.3. Análisis de la ruta crítica</p>	<p>7.6. Elaboración del cronograma</p> <p>7.6.1. Diagrama de Gantt</p> <p>7.6.2. Actividades predecesoras y sucesoras</p> <p>7.6.3. Restricciones entre actividades</p>	<p>7.7. Gestión del cronograma</p> <p>7.7.1. Planificación de la gestión del cronograma</p> <p>7.7.2. Descripción de las actividades</p> <p>7.7.3. Secuenciación de actividades</p>	<p>7.8. Estudio y análisis del cronograma</p> <p>7.8.1. Estimación de duración de las actividades</p> <p>7.8.2. Desarrollo del cronograma</p> <p>7.8.3. Control del cronograma</p>
<p>7.9. Plan de aceleración en proyecto de construcción</p> <p>7.9.1. Análisis de plan de aceleración</p> <p>7.9.2. Cronograma</p> <p>7.9.3. Recursos</p>	<p>7.10. Plan de recuperación en proyecto de construcción</p> <p>7.10.1. Análisis de plan de recuperación</p> <p>7.10.2. Cronograma</p> <p>7.10.3. Recursos</p>		

Módulo 8. Project Management en proyectos: gestión de las comunicaciones y de la calidad

8.1. Control de las comunicaciones

- 8.1.1. Comunicaciones en proyecto
- 8.1.2. Dimensiones de la comunicación en proyecto
- 8.1.3. Habilidades de comunicación

8.2. Comunicaciones en proyecto

- 8.2.1. Comunicaciones en reuniones
- 8.2.2. Canales de comunicación en proyectos
- 8.2.3. Formas formales de comunicación

8.3. Gestión de las comunicaciones

- 8.3.1. Planificación de la gestión de comunicaciones
- 8.3.2. Gestión de las comunicaciones en proyecto
- 8.3.3. Control

8.4. Control de la calidad en proyecto

- 8.4.1. Calidad en proyecto
- 8.4.2. Coste de la calidad en proyecto
- 8.4.3. Importancia de la calidad

8.5. Gestión de la calidad en proyectos

- 8.5.1. Planificación de la gestión de la calidad
- 8.5.2. Gestión de la calidad
- 8.5.3. Control

8.6. Calidad: no conformidades en proyecto

- 8.6.1. La importancia de las NC
- 8.6.2. No conformidades del cliente
- 8.6.3. No conformidades al contratista

8.7. Gestión de los interesados en proyecto

- 8.7.1. Gestión de las expectativas de los interesados
- 8.7.2. Habilidades interpersonales y de equipo
- 8.7.3. Gestión de conflictos

8.8. Análisis de los interesados en proyecto

- 8.8.1. Identificación de los interesados
- 8.8.2. Planificación de la involucración
- 8.8.3. Gestión y monitorización de la involucración

8.9. Gestión de la integración del proyecto

- 8.9.1. Desarrollo del acta de constitución del proyecto
- 8.9.2. Desarrollo del plan para la dirección del proyecto
- 8.9.3. Dirección y gestión del trabajo del proyecto

8.10. Control de la integración del proyecto

- 8.10.1. Gestión del conocimiento del proyecto
- 8.10.2. Control del trabajo
- 8.10.3. Control integrado de cambios y cierre del proyecto

Módulo 9. Project Management en proyectos: gestión de las compras y de los recursos

<p>9.1. Control de las compras</p> <p>9.1.1. Compras en proyecto 9.1.2. El comprador 9.1.3. El proveedor</p>	<p>9.2. Ciclo de compra en proyectos</p> <p>9.2.1. Análisis del ciclo de compra 9.2.2. Descripción de etapas 9.2.3. Estudio de etapas</p>	<p>9.3. Contrato de compra</p> <p>9.3.1. Elementos del contrato 9.3.2. Terminología contractual en contrato 9.3.3. Control de reclamaciones y contenciosos</p>	<p>9.4. Gestión de compra en proyectos</p> <p>9.4.1. Tipos de proveedores 9.4.2. Categoría de adquisiciones 9.4.3. Tipos de contratos</p>
<p>9.5. Análisis de compras en proyectos</p> <p>9.5.1. Planificación de la gestión de compras 9.5.2. Ejecución de las compras 9.5.3. Control de las compras</p>	<p>9.6. Control de los recursos</p> <p>9.6.1. Los recursos del proyecto 9.6.2. Capacidad de gestión de los conflictos 9.6.3. Niveles de conflictos y resolución</p>	<p>9.7. Gestión de los recursos por objetivos</p> <p>9.7.1. Gestión por objetivos (MBO) 9.7.2. Diferentes roles en los proyectos 9.7.3. Tipos de liderazgo</p>	<p>9.8. Gestión de los recursos en proyectos</p> <p>9.8.1. Planificación de la gestión de recursos 9.8.2. Estimación de los recursos de las actividades 9.8.3. Obtención de los recursos necesarios</p>
<p>9.9. Análisis de los recursos en proyectos</p> <p>9.9.1. Desarrollo del equipo de recursos 9.9.2. Dirección del equipo 9.9.3. Control del equipo</p>	<p>9.10. Análisis del proceso de entrevista de recursos desde el PM</p> <p>9.10.1. Proceso de la entrevista 9.10.2. Análisis por parte del director de proyectos 9.10.3. Factores a tener en cuenta para un resultado exitoso</p>		

Módulo 10. Project Management en proyectos: gestión de los costes

<p>10.1. Control de los Costes: margen del proyecto</p> <p>10.1.1. Costes en proyecto 10.1.2. Cálculo del margen inicial 10.1.3. Control financiero</p>	<p>10.2. Control de Costes: Cash Flow</p> <p>10.2.1. Análisis del Cash Flow del proyecto 10.2.2. Elaboración 10.2.3. Factores</p>	<p>10.3. Estimación de los costes de actividades</p> <p>10.3.1. Técnicas de estimación de costes 10.3.2. Factores a favor y en contra de la estimación de actividades 10.3.3. Aspectos a tener en cuenta en las estimaciones de costes</p>	<p>10.4. Control y gestión del valor ganado en proyecto</p> <p>10.4.1. Fundamentos sobre el valor ganado 10.4.2. Procesos 10.4.3. Control y su importancia en proyecto</p>
<p>10.5. Control y gestión del plazo ganado en proyecto</p> <p>10.5.1. Fundamentos sobre el plazo ganado 10.5.2. Procesos 10.5.3. Control y su importancia en proyecto</p>	<p>10.6. Gestión del coste del proyecto</p> <p>10.6.1. Planificación 10.6.2. Estimación de los costes 10.6.3. Determinación del presupuesto</p>	<p>10.7. Análisis del coste del proyecto</p> <p>10.7.1. Control de coste 10.7.2. Control de la producción 10.7.3. Análisis Coste vs. Producción</p>	<p>10.8. Gestión de la curva S en proyecto</p> <p>10.8.1. Fundamentos sobre la curva S 10.8.2. Procesos para gestión 10.8.3. Importancia de la curva S</p>
<p>10.9. Control y elaboración de la curva S en proyecto</p> <p>10.9.1. Elaboración 10.9.2. Seguimiento 10.9.3. Control y desviaciones</p>	<p>10.10. Estudio financiero de proyecto</p> <p>10.10.1. VAN- Valor neto actual 10.10.2. TIR-Tasa de retorno interna en proyecto 10.10.3. Payback-Plazo de recuperación</p>		

Módulo 11. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

11.1. Globalización y Gobernanza

- 11.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 11.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 11.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

11.2. Liderazgo

- 11.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
- 11.2.2. Liderazgo en las empresas
- 11.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 11.3.3. Gestión de la Diversidad

11.4. Desarrollo directivo y liderazgo

- 11.4.1. Concepto de Desarrollo Directivo
- 11.4.2. Concepto de Liderazgo
- 11.4.3. Teorías del Liderazgo
- 11.4.4. Estilos de Liderazgo
- 11.4.5. La inteligencia en el Liderazgo
- 11.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad

11.5. Ética empresarial

- 11.5.1. Ética y Moral
- 11.5.2. Ética Empresarial
- 11.5.3. Liderazgo y ética en las empresas

11.6. Sostenibilidad

- 11.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Las empresas sostenibles

11.7. Responsabilidad Social de la Empresa

- 11.7.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 11.7.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 11.7.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

11.8. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 11.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 11.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 11.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
- 11.8.4. Herramientas y estándares de la RSC

11.9. Multinacionales y derechos humanos

- 11.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 11.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 11.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

11.10. Entorno legal y Corporate Governance

- 11.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 11.10.2. Propiedad intelectual e industrial
- 11.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 12. Dirección de Personas y Gestión del Talento

12.1. Dirección Estratégica de personas

- 12.1.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
- 12.1.2. Dirección estratégica de personas

12.2. Gestión de recursos humanos por competencias

- 12.2.1. Análisis del potencial
- 12.2.2. Política de retribución
- 12.2.3. Planes de carrera/sucesión

12.3. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 12.3.1. La gestión del rendimiento
- 12.3.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

12.4. Innovación en gestión del talento y las personas

- 12.4.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 12.4.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 12.4.3. Fidelización y retención
- 12.4.4. Proactividad e innovación

12.5. Motivación

- 12.5.1. La naturaleza de la motivación
- 12.5.2. La teoría de las expectativas
- 12.5.3. Teorías de las necesidades
- 12.5.4. Motivación y compensación económica

12.6. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 12.6.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 12.6.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

12.7. Gestión del cambio

- 12.7.1. Gestión del cambio
- 12.7.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
- 12.7.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

12.8. Negociación y gestión de conflictos

- 12.8.1. Negociación
- 12.8.2. Gestión de Conflictos
- 12.8.3. Gestión de Crisis

12.9. Comunicación directiva

- 12.9.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial
- 12.9.2. Departamentos de Comunicación
- 12.9.3. El responsable de comunicación de la empresa. El perfil del Dircom

12.10. Productividad, atracción, retención y activación del talento

- 12.10.1. La productividad
- 12.10.2. Palancas de atracción y retención de talento

Módulo 13. Dirección Económico-Financiera

13.1. Entorno Económico

- 13.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
- 13.1.2. Instituciones financieras
- 13.1.3. Mercados financieros
- 13.1.4. Activos financieros
- 13.1.5. Otros entes del sector financiero

13.2. Contabilidad Directiva

- 13.2.1. Conceptos básicos
- 13.2.2. El Activo de la empresa
- 13.2.3. El Pasivo de la empresa
- 13.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
- 13.2.5. La Cuenta de Resultados

13.3. Sistemas de información y Business Intelligence

- 13.3.1. Fundamentos y clasificación
- 13.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 13.3.3. Elección de centro de costes y efecto

13.4. Presupuesto y Control de Gestión

- 13.4.1. El modelo presupuestario
- 13.4.2. El Presupuesto de Capital
- 13.4.3. La Presupuesto de Explotación
- 13.4.5. El Presupuesto de Tesorería
- 13.4.6. Seguimiento del Presupuesto

13.5. Dirección Financiera

- 13.5.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 13.5.2. El departamento financiero
- 13.5.3. Excedentes de tesorería
- 13.5.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 13.5.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

13.6. Planificación Financiera

- 13.6.1. Definición de la planificación financiera
- 13.6.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 13.6.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 13.6.4. El cuadro *Cash Flow*
- 13.6.5. El cuadro de circulante

13.7. Estrategia Financiera Corporativa

- 13.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 13.7.2. Productos financieros de financiación empresarial

13.8. Financiación Estratégica

- 13.8.1. La autofinanciación
- 13.8.2. Ampliación de fondos propios
- 13.8.3. Recursos Híbridos
- 13.8.4. Financiación a través de intermediarios

13.9. Análisis y planificación financiera

- 13.9.1. Análisis del Balance de Situación
- 13.9.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 13.9.3. Análisis de la Rentabilidad

13.10. Análisis y resolución de casos/ problemas

- 13.10.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Módulo 14. Dirección Comercial y Marketing Estratégico**14.1. Dirección comercial**

- 14.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
- 14.1.2. Estrategia y planificación comercial
- 14.1.3. El rol de los directores comerciales

14.2. Marketing

- 14.2.1. Concepto de Marketing
- 14.2.2. Elementos básicos del marketing
- 14.2.3. Actividades de marketing de la empresa

14.3. Gestión Estratégica del Marketing

- 14.3.1. Concepto de Marketing estratégico
- 14.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
- 14.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

14.4. Marketing digital y comercio electrónico

- 14.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
- 14.4.2. Marketing Digital y medios que emplea
- 14.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
- 14.4.4. Categorías del comercio electrónico
- 14.4.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

14.5. Marketing digital para reforzar la marca

- 14.5.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
- 14.5.2. *Branded Content & Storytelling*

14.6. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 14.6.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 14.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 14.6.3. Hipersegmentación

14.7. Gestión de campañas digitales

- 14.7.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
- 14.7.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
- 14.7.3. Errores de las campañas de publicidad digital

14.8. Estrategia de ventas

- 14.8.1. Estrategia de ventas
- 14.8.2. Métodos de ventas

14.9. Comunicación Corporativa

- 14.9.1. Concepto
- 14.9.2. Importancia de la comunicación en la organización
- 14.9.3. Tipo de la comunicación en la organización
- 14.9.4. Funciones de la comunicación en la organización
- 14.9.5. Elementos de la comunicación
- 14.9.6. Problemas de la comunicación
- 14.9.7. Escenarios de la comunicación

14.10. Comunicación y reputación digital

- 14.10.1. Reputación online
- 14.10.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
- 14.10.3. Herramientas de reputación online
- 14.10.4. Informe de reputación online
- 14.10.5. *Branding* online

Módulo 15. Management Directivo

15.1. General Management

- 15.1.1. Concepto de General Management
- 15.1.2. La acción del Manager General
- 15.1.3. El Director General y sus funciones
- 15.1.4. Transformación del trabajo de la Dirección

15.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 15.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

1.15.3. Dirección de operaciones

- 15.3.1. Importancia de la dirección
- 15.3.2. La cadena de valor
- 15.3.3. Gestión de calidad

15.4. Oratoria y formación de portavoces

- 15.4.1. Comunicación interpersonal
- 15.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 15.4.3. Barreras en la comunicación

15.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 15.5.1. La comunicación interpersonal
- 15.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 15.5.3. La comunicación en la organización
- 15.5.4. Herramientas en la organización

15.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 15.6.1. Crisis
- 15.6.2. Fases de la crisis
- 15.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

15.7. Preparación de un plan de crisis

- 15.7.1. Análisis de posibles problemas
- 15.7.2. Planificación
- 15.7.3. Adecuación del personal

15.8. Inteligencia emocional

- 15.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 15.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 15.8.3. Autoestima y comunicación emocional

15.9. Branding Personal

- 15.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
- 15.9.2. Leyes del branding personal
- 15.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

15.10. Liderazgo y gestión de equipos

- 15.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 15.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
- 15.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 15.10.4. Gestión de Equipos Multiculturales



07

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



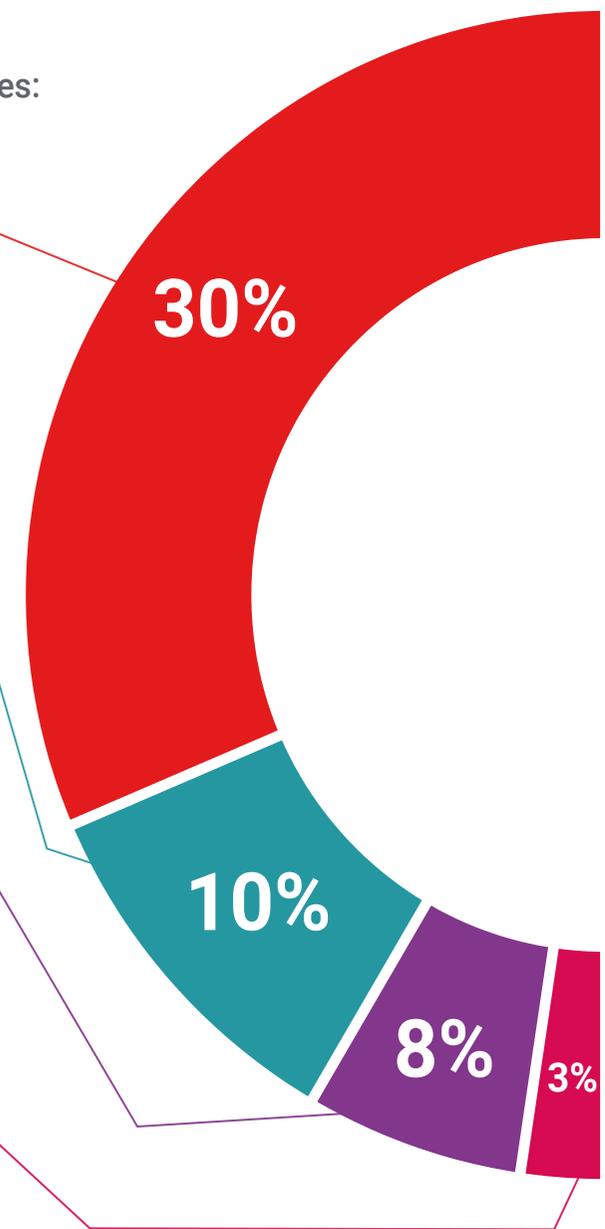
Prácticas de habilidades directivas

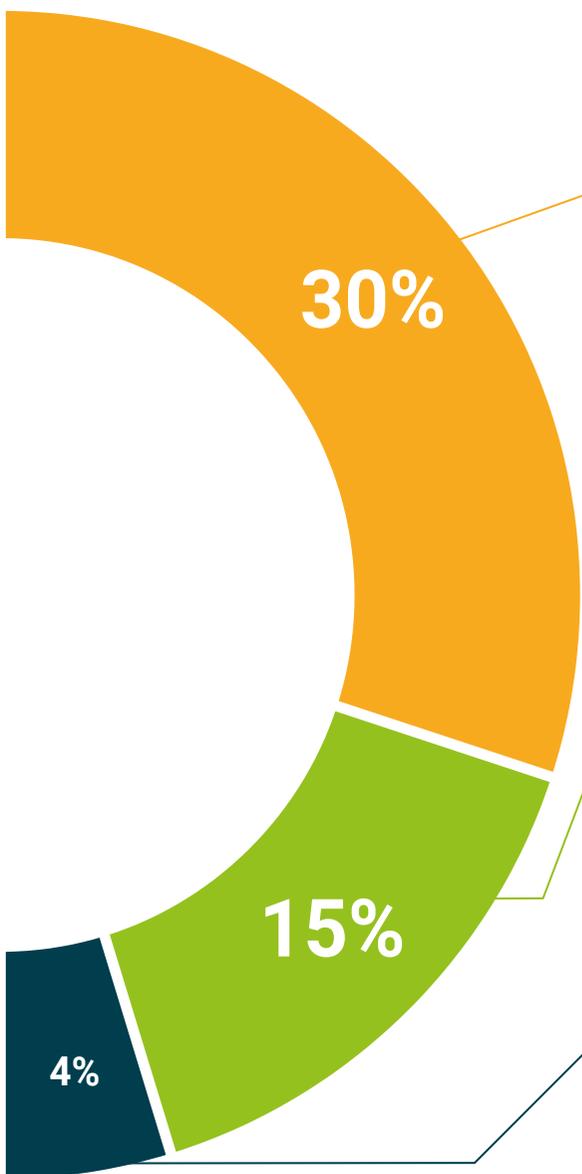
Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



08

Perfil de nuestros alumnos

Este Máster Título Propio está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las siguientes titulaciones en el campo de las Ciencias Sociales y Jurídicas, Administrativas y Económicas, así como ingenieros, arquitectos, licenciados o graduados con experiencia que quieren profundizar y actualizarse en el campo de los proyectos de construcción internacional Llave en Mano desde una perspectiva empresarial.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforman el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Máster Título Propio los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en un campo afín.





“

Forma parte de la comunidad TECH e impulsarás tus capacidades a otro nivel”

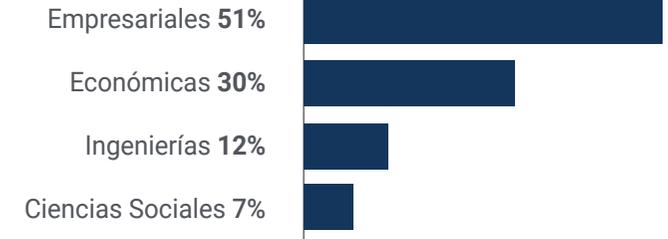
Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



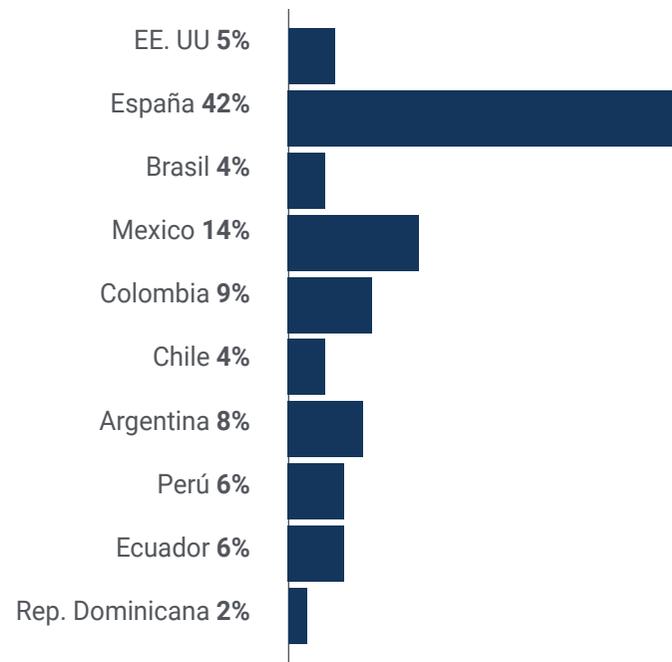
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Ignacio Fernandez

Ingeniero en empresa de soluciones técnicas y servicios

"Gracias a este Curso he podido ampliar mis conocimientos sobre la gestión de proyectos de construcción desde una perspectiva internacional, una cuestión muy demandada por mi empresa dada la expansión global de nuestra marca"

09

Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente expertos de referencia en el ámbito de los Proyectos Llave en Mano (EPC) a nivel internacional, que pertenecen a las ramas de la ingeniería y empresariales, con especial dedicación al *Project Management*. Han vertido en este plan de estudios sus conocimientos y la dilatada experiencia su trayectoria profesional, además de contar con otros expertos de reconocido prestigio en áreas afines que completan el temario del Máster Título Propio de un modo interdisciplinar, convirtiéndolo en una experiencia única a nivel académico para el alumno.



“

Solo aprendiendo de los mejores adquirirás los conocimientos que necesitas para gestionar grandes proyectos con total acierto”

Director Invitado Internacional

Con una amplia trayectoria profesional de más de 20 años enfocada en la gestión de proyectos y transformaciones operativas, Pierre-Yves Galopin es un prominente experto internacional en materia de **Ingeniería de la Construcción**. Así, ha desempeñado la mayor parte de su labor en entidades de referencia en países como **Francia, Finlandia y Chile**. De esta forma, ha ejercido cargos de importancia como **Director Técnico General**, donde ha brindado un **asesoramiento holístico** a proyectos en fase de licitación, construcción y explotación a escala global.

Así pues, ha trabajado de forma directa en más de 40 operaciones, además de haber negociado más de 200 contratos en diversos sectores como la **Industria Pesada, Minería, Petróleo o Gas**. Su filosofía de trabajo se basa en alcanzar la excelencia operativa, lo que le ha impulsado a mantenerse a la vanguardia de ámbitos como el **mantenimiento de costos externos**, así como las diferentes fases de estudios en la construcción. Gracias a esto, está considerado como una referencia en la **optimización de grandes proyectos** de inversión mediante la disruptiva metodología de la **Ingeniería de valor**.

En su constante esfuerzo por impulsar el avance en el sector de la **Construcción**, ha desarrollado múltiples artículos especializados sobre sus hallazgos e investigaciones. De hecho, es uno de los encargados de elaborar notas de prensa en el **Departamento de Comunicación de Boston Consulting Group**. Así pues, ha contribuido a incrementar el conocimiento de los ciudadanos en aspectos como las aplicaciones de la **Inteligencia Artificial** en las actividades comerciales, la gestión de **proyectos de inversión Greenfield o Brownfield** e incluso las tendencias más recientes en materiales de construcción. Al respecto, valora enormemente las redes de *networking* y participa activamente en LinkedIn, donde aprovecha para establecer conexiones claves, compartir conocimientos del sector y mantenerse actualizado sobre las oportunidades que este ofrece.



D. Galopin, Pierre-Yves

- Director Asociado y Socio en Boston Consulting Group, Boston, Estados Unidos
- Director de Proyectos de Desarrollo en Sembcorp Industries, Santiago de Chile
- Cofundador y Asesor en Tellus Chile
- Gerente de Operaciones en OSD Pipelines, Chile
- Ingeniero EPCM en Hatch, Chile
- Gerente de Área e Ingeniero Civil en Bouygues, Finlandia
- Ingeniero Civil en Degremont, París
- Consultor de Gestión en Partners in Performance, en Latinoamérica

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación y estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento en Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal Media, Nueva York, Estados Unidos
- Responsable de Selección de Personal Comcast
- Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- Ejecutiva de Cuentas en BNC
- Ejecutiva de Cuentas en Vault
- Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing**, **análisis de medios**, **medición** y **atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton**, **Airbus** y **Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes** y **trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **sintetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- ♦ Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- ♦ Director de Merchandising en Calvin Klein
- ♦ Responsable de Marca en Gruppo Coin
- ♦ Brand Manager en Dolce&Gabbana
- ♦ Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Analista de Mercado en Fastweb
- ♦ Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios **Másteres** y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- Analista Jefe en Nordea
- Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague

“

¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



D. Nyquist, Eric

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

Dirección



Dr. Ruiz Cid, Martin Joaquín

- ♦ Ingeniero Industrial Experto en Electricidad, Electrónica y Mecánica
- ♦ Fundador y Director Técnico en Vionica Drones
- ♦ Director en IngeMabis - Ingeniería y Servicios
- ♦ Director Técnico de Grupo HBC
- ♦ Director Técnico de Grupo de Proyectos EPC en Soltec Energías Renovables
- ♦ Líder de Proyecto para Técnicas Reunidas en Abantia Group, Grupo Cobra e Inversiones Silmamur
- ♦ Doctor en Tecnologías Industriales, Electricidad, Electrónica y Control Adaptativo por la Universidad Nacional de Educación a Distancia
- ♦ Máster en Medio Ambiente y Energías Renovables por la Escuela Europea de Negocios
- ♦ Máster en Dirección Estratégica de la Empresa por la Universidad Nacional de Educación a Distancia
- ♦ Grado en Ingeniería Industrial, Mecánica y Estructuras por la Universidad Politécnica de Cartagena



10

Impacto para tu carrera

TECH es consciente de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente, de manera que la inserción laboral o el ascenso del profesional en este sector sea acorde a sus expectativas. Un objetivo en el que TECH se vuelca y logra a través del diseño de programas competitivos y contando con los mejores expertos del sector.



“

Invierte en ti, apuesta por tu futuro profesional ¡y llega a la meta con TECH!”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El MBA en Dirección Logística y Operaciones de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar los retos y decisiones empresariales a nivel logístico, tanto en el ámbito nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

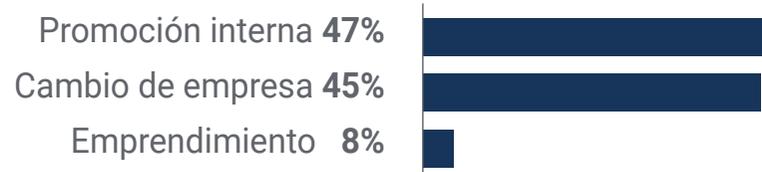
No dejes pasar la oportunidad de especializarte con nosotros y logra la mejora que estabas buscando.

Si quieres lograr un cambio positivo en tu profesión, nuestro programa te ayudará a conseguirlo.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25%**



11

Beneficios para tu empresa

El MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC) contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la capacitación de líderes de alto nivel.

Participar en este Máster Título Propio supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

*Adéntrate en el nuevo concepto
empresarial de la construcción,
¡especialízate en el sector EPC
con TECH!”*

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Aportarás a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Serás capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.

05

Desarrollo de proyectos propios

Podrás trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o del Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a los alumnos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.



12

Titulación

El MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC) garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Propio expedido por TECH Global University.



“

Supera con éxito esta capacitación y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título propio de **MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC)** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (*boletín oficial*). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

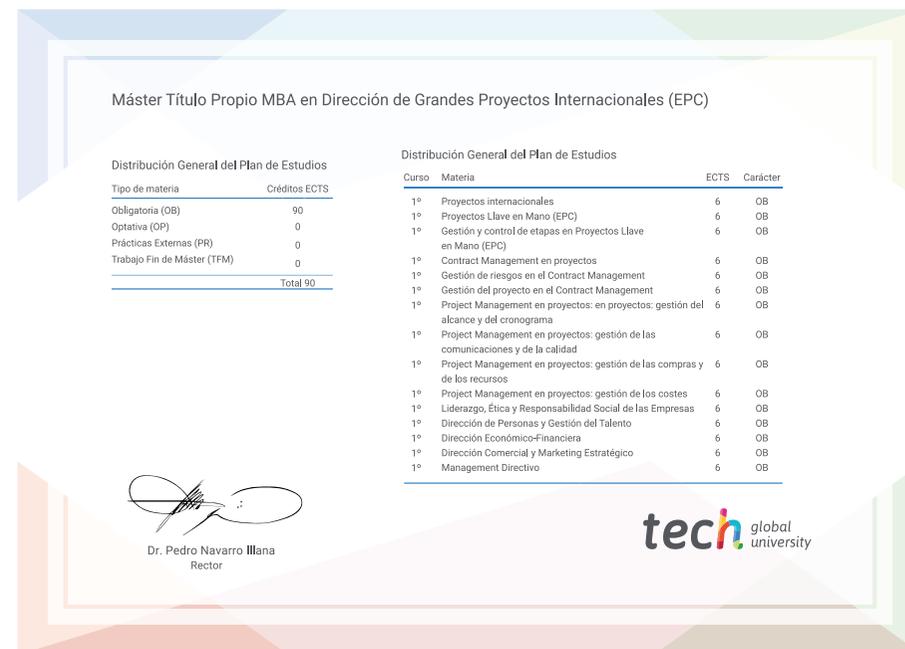
Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Máster Título Propio MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC)**

Modalidad: **online**

Duración: **12 meses**

Acreditación: **90 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Global University realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Máster Título Propio MBA en Dirección de Grandes Proyectos Internacionales (EPC)

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **12 meses**
- » Titulación: **TECH Global University**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Grandes
Proyectos Internacionales (EPC)