

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Centros Educativos

M B A D C E



Máster Título Propio MBA en Dirección de Centros Educativos

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 12 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-direccion-centros-educativos

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. 20

06

Estructura y contenido

pág. 26

07

Metodología

pág. 34

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 42

09

Dirección del curso

pág. 46

10

Impacto para tu carrera

pág. 50

11

Beneficios para tu empresa

pág. 54

12

Titulación

pág. 58

01 Bienvenida

La responsabilidad que conlleva dirigir un centro educativo requiere de una amplia especialización sobre otras áreas más allá de la docencia, entre las que se encuentra la gestión y organización empresarial, pero también es necesario contar con las habilidades precisas para promover un ambiente de aprendizaje y convivencia que mejore el desarrollo intelectual, emocional y social de toda la comunidad educativa. Sin embargo, no todos los docentes se encuentran capacitados para formar parte del equipo directivo de un centro educativo, pero quienes deseen dar ese paso encontrarán en este programa académico la oportunidad perfecta para mejorar su capacitación y dar un impulso a su carrera.



MBA en Dirección de Centros Educativos.
TECH Universidad



“

Adquiere las herramientas y habilidades directivas necesarias para lograr el éxito de tu centro educativo, siguiendo los criterios de calidad que se demandan en la actualidad”

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 Universidad



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), junto a los "case studies" de Harvard Business School. 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 estudios de casos de Harvard Business School"

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 Universidad.

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

04 Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo de los responsables de los centros educativos, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en su desarrollo profesional. Tras el programa, el profesional será capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Uno de nuestros objetivos fundamentales es ayudarte a desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad de tu centro educativo”

Tus objetivos son los nuestros

Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos

El MBA en Dirección de Centros Educativos capacitará al profesional para:

01

Conocer las funciones propias de la figura del director de un centro educativo

02

Conocer los distintos estamentos de un centro educativo

03

Identificar los perfiles apropiados de los docentes para los distintos cargos del departamento de dirección

04

Analizar los distintos sistemas educativos de diversos países incluidos España

05

Valorar el centro educativo como institución y organización

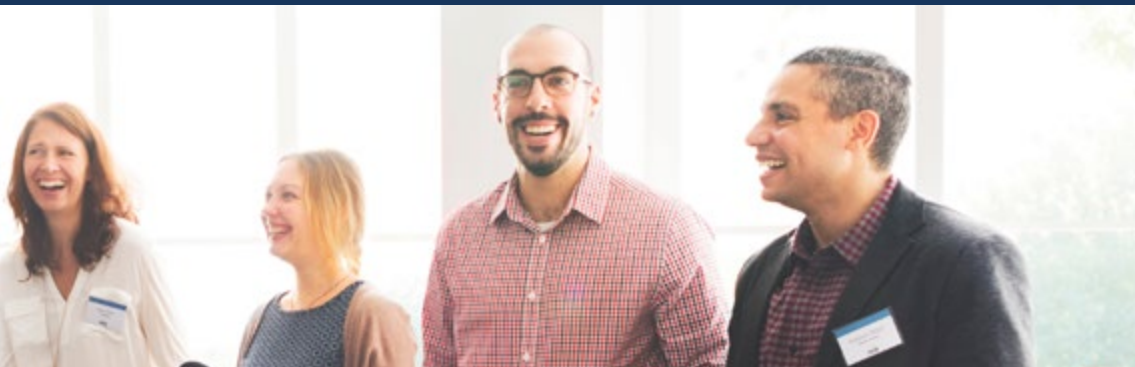


06

Conocer el marco legislativo de un centro educativo

08

Mostrar los distintos modelos de organizaciones educativas



07

Conocer las funciones, las obligaciones y las responsabilidades de los órganos de dirección del centro

09

Descubrir los distintos enfoques de los centros educativos

10

Reflexionar sobre la escuela como organización que aprende

11

Detallar la naturaleza, los objetivos del centro y los recursos

14

Establecer los criterios de gestión de los recursos materiales y no materiales

12

Determinar los criterios para la configuración de la jornada laboral de los docentes



13

Examinar los criterios de gestión del conjunto de la comunidad educativa

15

Presentar las características de las escuelas del futuro

16

Desarrollar un proyecto de Innovación educativo

18

Elaborar un plan de desarrollo de Innovación tecnológica



19

Presentar el trabajo colaborativo como medio para la atención a la diversidad y educación inclusiva

17

Examinar los factores claves de la Innovación educativa

20

Desarrollar las bases del trabajo colaborativo

05

Competencias

Después de superar las evaluaciones del MBA en Dirección de Centros Educativos, el profesional habrá adquirido las competencias necesarias para una praxis de calidad y actualizada con base en la metodología didáctica más innovadora.



A grayscale photograph of a hand pointing at a bar chart on a document. The chart has three bars of increasing height. The text 'Profit Trend' is visible on the document. The image is partially obscured by a dark blue diagonal overlay.

“

Desarrollate con éxito en la dirección de centros educativos gracias a la completísima información que te ofrece este programa”

01

Conocer los sistemas de dirección y gestión de centros en diversos países

02

Conocer los estamentos básicos del equipo de dirección de un centro educativo

03

Conocer las funciones propias de cada miembro del equipo de dirección

04

Entender la figura del director como líder de la organización

05

Concienciarse y concienciar al conjunto de la comunidad educativa de la formación continua o *Lifelong Learning* en una sociedad cambiante



06

Interiorizar y asumir la noción del concepto educativo como nueva organización que se aleja del concepto tradicional de escuela

08

Entender la escuela como institución y como organización



09

Hacer entender al conjunto de docentes el trabajo cooperativo como herramienta para el aprendizaje y para la preparación para el mundo laboral

07

Liderar un plan de gestión de acuerdo a las necesidades propias de su centro educativo

10

Liderar un plan de innovación educativa en el centro educativo

11

Transmitir al conjunto de la comunidad educativa, incluidas familias, la atención a la diversidad y la educación inclusiva como filosofía compartida del centro

12

Entender la resolución pacífica de los conflictos a través del diálogo

13

Animar al equipo docente a incluir las TIC en sus aulas como herramienta de aprendizaje

14

Interpretar y aplicar los documentos relativos a la gestión de recursos del centro educativo; tanto para la dirección y gestión de Recursos Humanos, como para la gestión administrativa, económica y material del centro



15

Identificar y valorar la utilización, en distintos contextos, de los diversos tipos y soportes de material informativo e informatizado que inciden en la dirección y gestión de centros educativos

16

Analizar y contrastar las competencias, funciones y tareas propias de la dirección y gestión de centros educativos, en sus distintos ámbitos y entornos de actuación, y específicamente en lo que afecten tanto al profesorado como al personal de administración y servicios del centro

17

Promover una orientación estratégica en las distintas áreas o ámbitos de la dirección y gestión de centros educativos

18

Comprender, analizar y describir, de forma comparativa, distintos modelos educativos en el ámbito internacional, y en función de distintas culturas, contextos sociales y metodologías de enseñanza-aprendizaje



06

Estructura y contenido

El MBA en Dirección de Centros Educativos es un programa a la medida del profesional, que se imparte en formato 100% online para que elija el momento y lugar que mejor se adapten a su disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de 12 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que sienta las bases para su éxito como director de un centro educativo.



“

Adquiere las destrezas necesarias para dirigir con éxito un centro educativo”

Plan de estudios

El MBA en Dirección de Centros Educativos de TECH Universidad es un programa intensivo que prepara al alumno para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito educativo, tanto a nivel nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de este estudio, analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, una oportunidad única para lograr un aprendizaje profundo que le permita obtener una mayor capacitación, pudiendo trasladar todos los conocimientos de este programa a su práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este programa trata en profundidad diferentes áreas de los centros educativos y está diseñado para especializar a directivos que entiendan la alta dirección desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para el profesional, enfocado en su mejora profesional y que le prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión de centros educativos. Un programa que entiende sus necesidades y las de su organización mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que le otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 12 meses y se divide en 14 módulos:

Módulo 1	El liderazgo educativo y las habilidades directivas
Módulo 2	Organización y gestión estratégica de las instituciones educativas
Módulo 3	Dirección y gestión de recursos administrativos y económicos
Módulo 4	Dirección y gestión de Recursos Humanos. Comunicación interpersonal
Módulo 5	Marco normativo y estrategias de aplicación en centros educativos
Módulo 6	Innovación e investigación educativa. Análisis comparado de modelos educativos
Módulo 7	Gestión de la calidad. Evaluación de planes de mejora del centro. Diseño de planes de excelencia
Módulo 8	Marketing educativo, gestión comercial y promoción externa
Módulo 9	Las TIC como herramienta de gestión y planificación
Módulo 10	Trabajo en equipo, dinámicas de grupos y resolución de conflictos
Módulo 11	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas
Módulo 12	Dirección Económico-Financiera
Módulo 13	Dirección Comercial y Marketing Estratégico
Módulo 14	Management Directivo



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 12 meses que dura la capacitación, los estudiantes podrán acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que les permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

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

Módulo 1. El liderazgo educativo y las habilidades directivas

1.1. Definición, evolución y enfoques sobre el liderazgo	1.2. El rol del director como líder educativo y autoridad	1.3. Habilidades directivas: definición y tipos de habilidades. ¿Qué son las habilidades directivas?	1.4. Técnicas para el desarrollo de habilidades directivas
1.5. Inteligencia emocional, liderazgo y habilidades directivas	1.6. Psicología del liderazgo y las habilidades directivas	1.7. La importancia de la actitud en el director como líder	1.8. La estructura de poder en un centro educativo
1.9. La cultura institucional			

Módulo 2. Organización y gestión estratégica de las instituciones educativas

2.1. El centro docente como organización: función directiva y documentación institucional	2.2. Gestión del centro por proyectos	2.3. La creación de valor en los centros educativos	2.4. Funciones y responsabilidades de la dirección y del equipo directivo
2.5. Organización Interna (I): órganos de gobierno	2.6. Organización Interna (II): órganos de coordinación	2.7. Organización Interna (III): órganos de participación	2.8. Gestión del centro como organización educativa: modelos curriculares, formación docente, innovación educativa, trabajo en redes
2.9. Evaluación de la práctica docente			

Módulo 3. Dirección y gestión de recursos administrativos y económicos

3.1. Proceso administrativo aplicado al centro educativo. Planeación y Organización	3.2. Proceso administrativo aplicado al centro educativo. Dirección y Control	3.3. Dirección administrativa del centro educativo	3.4. Proceso administrativo aplicado a los factores económicos. Planeación y Organización
3.5. Proceso administrativo aplicado a los factores económicos. Dirección y Control	3.6. La importancia del presupuesto	3.7. La importancia de las inversiones	3.8. La importancia de la promoción
3.9. La dirección de los Recursos Humanos	3.10. La transparencia en la dirección administrativa		

Módulo 4. Dirección y gestión de Recursos Humanos. Comunicación interpersonal

4.1. Organización y gestión de RRHH	4.2. La dirección del centro educativo	4.3. El equipo directivo intermedio	4.4. Los Recursos Humanos docentes
4.5. Los procesos de selección de personal docente	4.6. La formación del profesorado	4.7. Los Recursos Humanos no docentes	4.8. Los procesos de selección de personal no docente
4.9. Los modelos de contratación	4.10. Fundamentos básicos sobre la seguridad en el trabajo		

Módulo 5. Marco normativo y estrategias de aplicación en centros educativos

5.1. Los documentos institucionales de un centro	5.2. Justificación teórico-práctica de su diseño	5.3. Normativa de aplicación y regulación de los documentos institucionales	5.4. Estructura de cada uno de los documentos institucionales
5.5. Estrategias de aplicación y diseño	5.6. Difusión de cada uno de los documentos. Técnicas y procedimientos	5.7. Valoración y seguimiento de cada documento institucional	5.8. Detección de carencias y procedimientos de ajustes
5.9. Formación específica de los equipos directivos en relación con el diseño de los planes institucionales	5.10. Validez, carencia y calidad de los documentos		

Módulo 6. Innovación e investigación educativa. Análisis comparado de modelos educativos

6.1. Ventajas e inconvenientes del uso de la tecnología en Educación	6.2. Neurotecnología Educativa	6.3. La Programación en Educación	6.4. Introducción a la <i>Flipped Classroom</i>
6.5. Introducción a la Gamificación	6.6. Introducción a la Robótica	6.7. Introducción a la Realidad Aumentada	6.8. ¿Cómo desarrollar tus propias aplicaciones de RA?
6.9. <i>Samsung Virtual School Suitcase</i>	6.10. Consejos y ejemplos de uso en el aula		

Módulo 7. Gestión de la calidad. Evaluación de planes de mejora del centro. Diseño de planes de excelencia

7.1. Naturaleza y evolución del concepto de calidad	7.2. Calidad en la educación: dimensiones y componentes	7.3. Primer nivel de actuación: dirección del centro	7.4. Segundo nivel de actuación: realización del producto
7.5. Tercer nivel de actuación: diseño y desarrollo	7.6. Cuarto nivel de actuación: medición, análisis y mejora	7.7. Sistemas de gestión de la calidad: Normas ISO 9000	7.8. Diseño de los planes de excelencia
7.9. Interpretación de los criterios de excelencia en centros educativos	7.10. Planes de acción para la mejora		

Módulo 8. Marketing educativo, gestión comercial y promoción externa

8.1. ¿Qué es la promoción?	8.2. ¿Qué es el mix de promoción?	8.3. La importancia de la ventaja competitiva en la promoción	8.4. El mix de mercadotecnia en el centro educativo
8.5. El cliente en el centro educativo	8.6. Elementos de <i>Branding</i> para centros educativos	8.7. La marca en el centro educativo	8.8. El modelo Disney en el centro educativo
8.9. La campaña de promoción	8.10. Lo que ahora importa en el ámbito de mercadotecnia educativa		

Módulo 9. Las TIC como herramienta de gestión y planificación

9.1. Herramientas TIC en el centro	9.2. Comunicación	9.3. Correo electrónico	9.4. Generación de documentos
9.5. Herramientas de gestión de tareas	9.6. Calendario	9.7. Redes Sociales	9.8. Introducción y parametrización de Alexia
9.9. Permisos y gestión administrativa en Alexia	9.10. Alexia. Formación para docentes		

Módulo 10. Trabajo en equipo, dinámicas de grupos y resolución de conflictos

10.1. Las diferencias entre grupo y equipo de trabajo	10.2. Características de un equipo de alto rendimiento	10.3. El papel del líder en el funcionamiento eficaz del equipo	10.4. Los distintos roles del equipo y su correcta gestión
10.5. La motivación de los equipos de trabajo	10.6. Los valores como elemento de cohesión del equipo	10.7. La realización de dinámicas	10.8. ¿Cómo recoger el aprendizaje de la dinámica? Puesta en común
10.9. La resolución de conflictos	10.10. Aplicación práctica. La creación de un equipo de trabajo de alto rendimiento		

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. Cross Cultural Management 11.2.1. Concepto de <i>Cross Cultural Management</i> 11.2.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales 11.2.3. Gestión de la Diversidad	11.3. Ética empresarial 11.3.1. Ética y Moral 11.3.2. Ética Empresarial 11.3.3. Liderazgo y ética en las empresas	11.4. Sostenibilidad 11.4.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible 11.4.2. Agenda 2030 11.4.3. Las empresas sostenibles
11.5. Responsabilidad Social de la Empresa 11.5.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas 11.5.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa 11.5.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa	11.6. Sistemas y herramientas de Gestión responsable 11.6.1. RSC: La responsabilidad social corporativa 11.6.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable 11.6.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa 11.6.4. Herramientas y estándares de la RSC	11.7. Multinacionales y derechos humanos 11.7.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos 11.7.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional 11.7.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos	11.8. Entorno legal y Corporate Governance 11.8.1. Normas internacionales de importación y exportación 11.8.2. Propiedad intelectual e industrial 11.8.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 12. Dirección Económico-Financiera

12.1. Entorno Económico

- 12.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
- 12.1.2. Instituciones financieras
- 12.1.3. Mercados financieros
- 12.1.4. Activos financieros
- 12.1.5. Otros entes del sector financiero

12.2. Contabilidad Directiva

- 12.2.1. Conceptos básicos
- 12.2.2. El Activo de la empresa
- 12.2.3. El Pasivo de la empresa
- 12.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
- 12.2.5. La Cuenta de Resultados

12.3. Sistemas de información y Business Intelligence

- 12.3.1. Fundamentos y clasificación
- 12.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 12.3.3. Elección de centro de costes y efecto

12.4. Presupuesto y Control de Gestión

- 12.4.1. El modelo presupuestario
- 12.4.2. El Presupuesto de Capital
- 12.4.3. La Presupuesto de Explotación
- 12.4.5. El Presupuesto de Tesorería
- 12.4.6. Seguimiento del Presupuesto

12.5. Dirección Financiera

- 12.5.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 12.5.2. El departamento financiero
- 12.5.3. Excedentes de tesorería
- 12.5.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 12.5.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

12.6. Planificación Financiera

- 12.6.1. Definición de la planificación financiera
- 12.6.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 12.6.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 12.6.4. El cuadro *Cash Flow*
- 12.6.5. El cuadro de circulante

12.7. Estrategia Financiera Corporativa

- 12.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 12.7.2. Productos financieros de financiación empresarial

12.8. Financiación Estratégica

- 12.8.1. La autofinanciación
- 12.8.2. Ampliación de fondos propios
- 12.8.3. Recursos Híbridos
- 12.8.4. Financiación a través de intermediarios

12.9. Análisis y planificación financiera

- 12.9.1. Análisis del Balance de Situación
- 12.9.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 12.9.3. Análisis de la Rentabilidad

12.10. Análisis y resolución de casos/ problemas

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

Módulo 13. Dirección Comercial y Marketing Estratégico

13.1. Dirección comercial

- 13.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
- 13.1.2. Estrategia y planificación comercial
- 13.1.3. El rol de los directores comerciales

13.2. Marketing

- 13.2.1. Concepto de Marketing
- 13.2.2. Elementos básicos del marketing
- 13.2.3. Actividades de marketing de la empresa

13.3. Gestión Estratégica del Marketing

- 13.3.1. Concepto de Marketing estratégico
- 13.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
- 13.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

13.4. Marketing digital y comercio electrónico

- 13.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
- 13.4.2. Marketing Digital y medios que emplea
- 13.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
- 13.4.4. Categorías del comercio electrónico
- 13.4.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

13.5. Marketing digital para reforzar la marca

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

13.6. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 13.6.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 13.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 13.6.3. Hipersegmentación

13.7. Gestión de campañas digitales

- 13.7.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
- 13.7.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
- 13.7.3. Errores de las campañas de publicidad digital

13.8. Estrategia de ventas

- 13.8.1. Estrategia de ventas
- 13.8.2. Métodos de ventas

13.9. Comunicación Corporativa

- 13.9.1. Concepto
- 13.9.2. Importancia de la comunicación en la organización
- 13.9.3. Tipo de la comunicación en la organización
- 13.9.4. Funciones de la comunicación en la organización
- 13.9.5. Elementos de la comunicación
- 13.9.6. Problemas de la comunicación
- 13.9.7. Escenarios de la comunicación

13.10. Comunicación y reputación digital

- 13.10.1. Reputación online
- 13.10.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
- 13.10.3. Herramientas de reputación online
- 13.10.4. Informe de reputación online
- 13.10.5. Branding online

Módulo 14. Management Directivo

14.1. General Management

- 14.1.1. Concepto de General Management
- 14.1.2. La acción del Manager General
- 14.1.3. El Director General y sus funciones
- 14.1.4. Transformación del trabajo de la Dirección

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

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

14.3. Dirección de operaciones

- 14.3.1. Importancia de la dirección
- 14.3.2. La cadena de valor
- 14.3.3. Gestión de calidad

14.4. Oratoria y formación de portavoces

- 14.4.1. Comunicación interpersonal
- 14.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 14.4.3. Barreras en la comunicación

14.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 14.5.1. La comunicación interpersonal
- 14.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 14.5.3. La comunicación en la organización
- 14.5.4. Herramientas en la organización

14.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 14.6.1. Crisis
- 14.6.2. Fases de la crisis
- 14.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

14.7. Preparación de un plan de crisis

- 14.7.1. Análisis de posibles problemas
- 14.7.2. Planificación
- 14.7.3. Adecuación del personal

14.8. Inteligencia emocional

- 14.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 14.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 14.8.3. Autoestima y comunicación emocional

14.9. Branding Personal

- 14.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
- 14.9.2. Leyes del branding personal
- 14.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

14.10. Liderazgo y gestión de equipos

- 14.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 14.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
- 14.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 14.10.4. 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.



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.

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

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

El MBA en Dirección de Centros Educativos es un programa dirigido a profesionales del área empresarial que quieran actualizar sus conocimientos en el ámbito de la gestión docente y avanzar en su carrera profesional. La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforman el enfoque multidisciplinar de este programa.





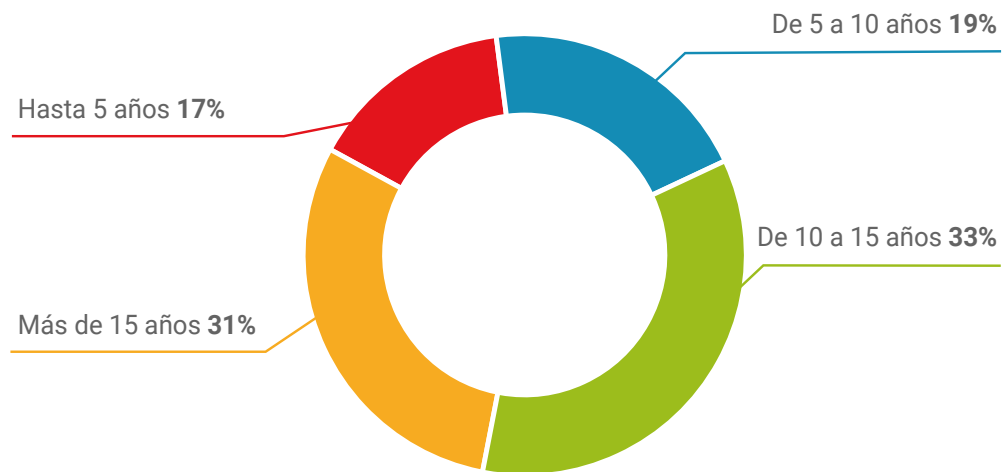
“

Si buscas una interesante mejora en tu trayectoria mientras sigues trabajando, este es tu programa”

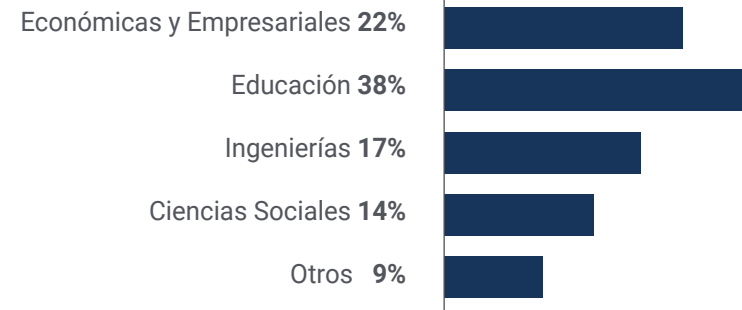
Edad media

Entre **35** y **45** años

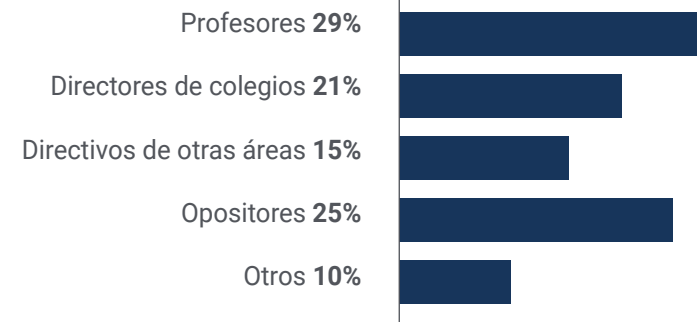
Años de experiencia



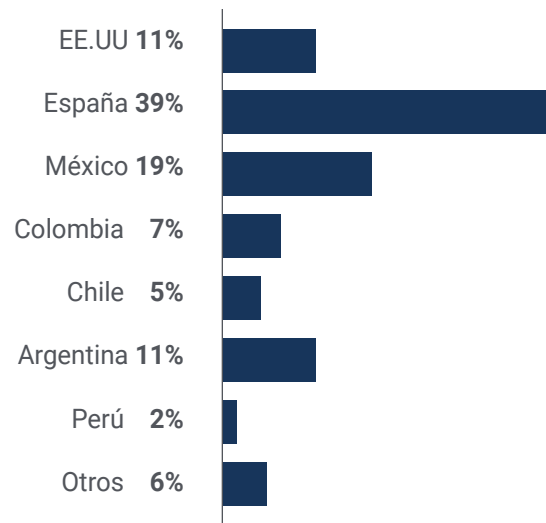
Formación



Perfil Académico



Distribución Geográfica



Mónica Suárez

Directora de un colegio privado

"Estudiar este MBA en Dirección de Centros Educativos me ha dado la oportunidad de adquirir una capacitación superior para la gestión y organización de este tipo de instituciones, logrando en poco tiempo ascender en mi trabajo hasta convertirme en la directora del colegio"

09

Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente a expertos de referencia en la Dirección de Centros Educativos, que vierten en este programa la experiencia de sus años de trabajo. Además, participan en su diseño y elaboración, otros especialistas de reconocido prestigio en áreas afines que completan el programa de un modo interdisciplinar, convirtiéndolo, por tanto, en una experiencia única y altamente nutritiva a nivel académico para el alumno.



“

*Un equipo docente con amplia experiencia
para ayudarte a conseguir el éxito profesional”*

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, 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



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

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



D. Borrás Sanchís, Salvador

- ♦ Psicólogo, maestro y logopeda
- ♦ Orientador educativo en Generalitat Valenciana, Consejería de Educación
- ♦ Director pedagógico en Instituto DEIAP
- ♦ Licenciado en Psicología
- ♦ Maestro de Audición y Lenguaje
- ♦ Diplomado en Logopedia
- ♦ Asesor pedagógico y colaborador externo de Aula Salud

Profesores

D. Arroyo Fernández, Alejandro

- ♦ Colaborador en revistas digitales de crítica literaria y docente de español para extranjeros
- ♦ Doctorando en Literatura Norteamericana por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Licenciado en Filología Inglesa
- ♦ Especializado en Literatura Norteamericana Contemporánea y Literatura Victoriana
- ♦ Máster en Estudios Literarios Europeos
- ♦ Máster en Enseñanza de Español como Lengua Extranjera

Dña. Azcunaga Hernández, Amaia

- ♦ Profesora de lenguas extranjeras con experiencia docente en varios países y ámbitos educativos
- ♦ Máster en didáctica del español como lengua extranjera
- ♦ Especialista en dinámicas de grupo aplicadas a la enseñanza

Dr. De la Serna, Juan Moisés

- ♦ Doctor en Psicología y Máster en Neurociencias y Biología del Comportamiento
- ♦ Autor de la Cátedra Abierta de Psicología y Neurociencias y divulgador científico

Dña. Jiménez Romero, Yolanda

- ♦ Directora Territorial del Instituto Extremeño-Castilla la Mancha de Altas Capacidades
- ♦ Grado de Educación Primaria
- ♦ Máster en Neuropsicología de las Altas Capacidades
- ♦ Máster en Inteligencia Emocional. Especialista en PNL
- ♦ Asesora Pedagógica y Colaboradora Externa de Aula Salud

D. Notario Pardo, Francisco

- ♦ Licenciado en Pedagogía y Diplomado en Educación Social
- ♦ Experto en "Intervención con familias en situación de riesgo y menores con conducta antisocial"
- ♦ Experto en "Educación Social y Animación sociocultural"
- ♦ Mediador Familiar y Escolar, y Perito Judicial Oficial
- ♦ Desarrolla su profesión desde el año 2004 como educador y director de centros de acogida, así como técnico y coordinador del Centro de Intervención en Acogimiento Familiar de Alicante
- ♦ En la actualidad ejerce como educador en una Unidad de Trabajo Social de Base
- ♦ Dirige, imparte docencia (presencial y teleformación) y elabora contenidos para diversas entidades y colegios profesionales
- ♦ Director del Máster Educación Inclusiva para Niños en situación de riesgo social

D. Velasco Rico, Guillermo

- ♦ Licenciado en Filología Hispánica por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Máster en ELE por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Profesor de español en la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Coordinador académico del Centro de Estudios Hispánicos de Sarajevo

D. Visconti Ibarra, Martín

- ♦ Doctorando en Ciencias de la Educación y del Comportamiento con especialización en Inteligencia Emocional
- ♦ Graduado en Educación Primaria
- ♦ Máster Online en Dificultades de Aprendizaje y Procesos Cognitivos

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. Y, por ello, en TECH se ponen todos los recursos a disposición del alumno para que adquiera la información más exclusiva del momento, que le capacite para lograr el éxito profesional.



“

Da el salto profesional que deseas tras especializarte con este programa de alto nivel académico”

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

El MBA en Dirección de Centros Educativos de TECH es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar los retos y decisiones empresariales en centros educativos, tanto en el ámbito nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer su crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

Por ello, quienes deseen superarse a sí mismos, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, encontrarán su sitio en TECH.

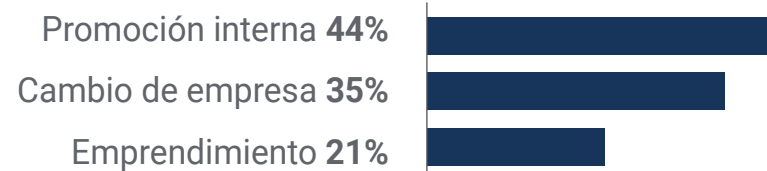
La especialización continua permitirá a los profesionales obtener la capacitación necesaria para ascender en su trabajo.

Logra el cambio profesional que deseas con la realización de este programa específico en Dirección de Centros Educativos.

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 Centros Educativos contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la especialización de líderes de alto nivel. De esta manera, podrá aplicar a su trabajo diario todas las habilidades adquiridas tras su realización. Pero, además, participar en este programa supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la cual encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

*La cualificación superior que te
aportará nuestro programa te permitirá
tomar decisiones trascendentales en
beneficio de tu institución”*

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

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El directivo aportará al centro 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 del centro con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

El directivo será 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, el centro entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.

05

Desarrollo de proyectos propios

El directivo podrá trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o de 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 Centros Educativos garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Propio expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **MBA en Dirección de Centros Educativos** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

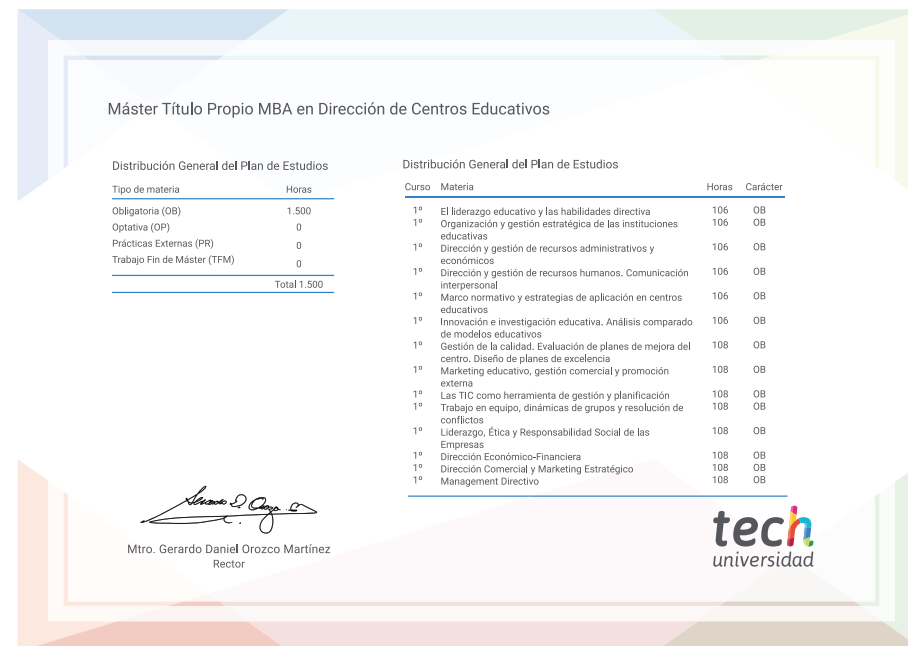
Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Máster Propio** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Título Propio, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales

Título: **Máster Título Propio MBA en Dirección de Centros Educativos**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **12 meses**



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



Máster Título Propio MBA en Dirección de Centros Educativos

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 12 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Centros Educativos



tech
universidad