

PSuperior

M A D R I D
OCTUBRE 2010
M A Y O 2011

VII Edición

Dirección de Empresas del Automóvil

Formato Blended (presencial-online)



www.execed.ie.edu/psaut





Bienvenido a IE Business School

IE Business School es una comunidad de negocios de carácter privado, independiente y plural, fundada en 1973 por un grupo de profesionales y académicos de reconocido prestigio, muchos de los cuales componen hoy su Consejo Rector.



La labor de IE Business School se centra en la formación empresarial, jurídica y fiscal de los cuadros directivos de la comunidad empresarial, el fomento de riqueza colectiva a través de un apoyo constante a la creación de nuevas empresas y la actuación como foro de opinión de nuevas tendencias y acontecimientos dentro del mundo de los negocios.



IE Business School ha obtenido el reconocimiento de la comunidad internacional de negocios y se ha posicionado como uno de los líderes entre las grandes Escuelas de Negocios del mundo. Entre los factores que han permitido alcanzar la actual posición de liderazgo se encuentran el alto nivel del claustro docente, el alto grado de exigencia de los programas académicos, un proceso de selección y admisión riguroso y competitivo y el marcado carácter internacional que se refleja en el contenido de los programas académicos de IE Business School.



Nuestro compromiso con la excelencia ha sido reconocido por las tres organizaciones más prestigiosas de acreditación internacional, mediante un riguroso proceso de auditoria externa: AMBA (Association of MBAs), AACSB International (The Association to Advance Collegiate Schools of Business) y EFMD-EQUIS (European Quality Improvement Systems).

Executive Education

IE Business School, a través de sus programas de Executive Education, ofrece soluciones innovadoras a directivos de empresas de todo el mundo. Nuestro enfoque desarrolla la visión, habilidades y capacidades de gestión necesarias para afrontar con éxito los retos a los que se enfrentan las organizaciones actuales.



El modelo de formación de nuestra Escuela impulsa el desarrollo profesional, personal e intelectual dentro de un marco global que refuerza la perspectiva internacional de los participantes.

EXECUTIVE EDUCATION	MBA	ONLINE
<p>AMÉRICA ECONOMÍA Noviembre 2009 7ª posición mundial</p> <p>BUSINESS WEEK Noviembre 2009 1ª Europa y 6ª del mundo</p> <p>FINANCIAL TIMES Mayo 2009 10ª del mundo</p>	<p>FINANCIAL TIMES Enero 2010 6ª del mundo, 3ª de Europa y 1ª española</p> <p>THE WALL STREET JOURNAL Septiembre 2009 1ª del mundo</p> <p>FORBES Agosto 2009 3ª del mundo</p>	<p>THE ECONOMIST Febrero 2010 1ª posición del mundo. Distance Learning International Executive MBA Ranking</p>

Programa Superior

VII Edición. Formato Blended

Dirección de Empresas del Automóvil



Ricardo Conesa
Director del Programa

En los últimos tiempos las empresas del automóvil han tenido que redefinir sus modelos de negocio. No ha sido fácil ni para fabricantes ni para distribuidores, talleres, etc., el adaptarse a unas cifras de mercado con reducciones del 30, 40 % o incluso más. Las compañías han tenido que reducir costes, desinvertir, limitar las plantillas para poder sobrevivir. Y ahora nos encontramos en el momento de replantearse el sentido de negocio y pensar en el futuro.

¿Es negocio? ¿Qué debo hacer para que lo sea? ¿Qué alternativas tengo?

Para contestar a estas preguntas no se pueden aplicar las referencias anteriores y tampoco hay recetas que garanticen el éxito. La clave, tanto en las empresas del automóvil, como en las de otros sectores, está en encontrar ventajas competitivas sostenibles que permitan obtener una rentabilidad atractiva. Dar con esa diferenciación no es un trabajo sencillo, para ello es imprescindible saber observar el mercado, detectar y anticiparse a las necesidades de los clientes y crear formas de satisfacer dichas necesidades antes y/o mejor que la competencia. Para ello la formación es fundamental.

El **Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil profundiza en las áreas de negocio como el Marketing, Finanzas, Recursos Humanos, Operaciones**, desde una perspectiva global y específica del sector del automóvil, lo que ayuda a los directivos en la toma de decisiones en el difícil contexto actual. Su aproximación al sector es eminentemente práctica al basar el aprendizaje en el trabajo en equipo, con el indudable aporte de valor de los diferentes perfiles que integran los grupos, y también porque integra en el claustro a directivos de referencia con una dilatada experiencia en el sector y en consultoras especializadas en éste.

Para facilitar la asistencia desde cualquier punto de nuestra geografía, esta nueva edición del Programa Superior, manteniendo la excelencia académica de las anteriores, **se presenta renovada en un formato blended, parte online y parte presencial**, lo que permite su seguimiento sin que el alumno tenga que desplazarse cada semana a las instalaciones del IE, y ofreciendo como antes la mejor plataforma de networking del sector.

Es por ello, que le animo a que conozca esta nueva edición de un Programa Superior ya consolidado, que recoge toda la experiencia de las anteriores y en el que nos aprovechamos de las nuevas tecnologías para lograr la mejor combinación entre la formación y el ejercicio de la actividad laboral diaria.



Objetivos y Beneficios

El **Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil**, es una iniciativa pensada para completar la formación del personal integrado en uno de los sectores más dinámicos, de mayor expansión nacional e internacional, y con más impacto económico del país.

Los principales objetivos del Programa son:

- Dotar al alumno de una visión integrada y estratégica del sector de automoción.
- Desarrollar capacidades de análisis, búsqueda y consecución de todas las oportunidades de negocio que el automóvil ofrece.
- Proporcionar los conocimientos y herramientas de gestión necesarias para la toma correcta de decisiones en entornos cambiantes, saber cómo hacer frente a las posibles amenazas del entorno cambiante y como aprovechar las oportunidades de negocio.
- Adquirir habilidades directivas que, unidas al conocimiento del sector del automóvil, permitan el desarrollo de las capacidades de liderazgo, activos imprescindibles en el perfil de un Directivo de las empresas del automóvil.
- Integrar a los asistentes en la amplia red de profesionales y directivos de todos los ámbitos del tejido productivo español, fruto de la colaboración de IE Business School en la formación empresarial española.

Metodología

El **Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil**, Edición Blended, parte del método del caso y el trabajo en equipo como elementos clave de aprendizaje. Ambos se soportan en sesiones presenciales y on line, en las que el alumno debe participar activamente, tanto en el aula como en las videoconferencias y foros on line.

Esta Metodología Blended facilita una flexibilidad al alumno que le permite compaginar óptimamente su actividad laboral con el seguimiento del programa.

Sesiones Presenciales:

Se desarrollarán una vez al mes, en viernes completo y 5 sábados a partir de enero de 2011. En ellas el profesor desarrolla conceptos y contenidos coordinados lo impartido en la plataforma online e igualmente fomenta el debate entre los participantes en clase.

Plataforma on line con sesiones en sus dos modalidades: Foros y Videoconferencias.

El programa tendrá un espacio específico en el campus virtual de IE y será el punto de referencia de distintas actividades.

Los foros, son espacios virtuales del campus en los que el participante tiene la flexibilidad de conectarse a la hora del día que mejor se ajuste a sus necesidades y deberá contrinuir activamente en las actividades planteadas: Estudio de los materiales multimedia, resolución de casos prácticos, interactuando tanto con el profesor como con los compañeros de programa. Los foros se abren los martes y se cierran los viernes. Una vez cerrados, los alumnos no podrán hacer más aportaciones nuevas, pero tendrán acceso a todo el material y debates generados en la sesión.

Las videoconferencias, son sesiones online, pero **en tiempo real**, los alumnos deberán conectarse en las horas programadas y participar a través del chat o hablando si disponen de micrófono. Los profesores no sólo exponen los contenidos sino que además comentan casos prácticos.

Las videoconferencias en directo





Alberto López Romero

Jefe de Departamento de Desarrollo de Red
CHRYSLER ESPAÑA, S.L.

Alumno del P.S. de Dirección de Empresas del Automóvil 2009

“Dadas las circunstancias por las que atraviesa nuestro Sector actualmente, y la magnitud de los cambios que se están dando, y que se darán en un futuro próximo, se hace imprescindible disponer de una perspectiva global del mismo. El Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil trabaja precisamente en esta visión global, tanto el profesorado como los participantes tienen una muy diversa procedencia y dedicación dentro del Sector, ésto permite que todos los contenidos sean afrontados desde diferentes puntos de vista, enriqueciendo la visión de todos y cada uno de los integrantes del Programa.

Todo ello se complementa con módulos de finanzas, estrategia, marketing, etc. que trascienden al sector de la automoción, y donde la excelencia de una Escuela de Negocios como el IE Business School se hace igualmente patente.

Sin duda el esfuerzo que supone dedicar varios meses a compatibilizar el trabajo diario con la realización de este Programa se ve compensado por el contenido eminentemente práctico del mismo y la experiencia personal del trabajo compartido tanto con compañeros como profesores.”

A quién va dirigido

El **Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil** está dirigido a directivos y profesionales con experiencia del sector del automóvil o relacionados con éste, que estén interesados en ampliar y actualizar sus conocimientos:

Marcas fabricantes de Vehículos

- Directores y gerentes de las áreas comerciales y de desarrollo de red.
- Directores de Marketing y de Comunicación.
- Personal de campo (jefes de zona) de ventas y postventa.



Distribuidores de Vehículos

- Propietarios y Gerentes de distribuidores/concesionarios.
- Jefes de departamento de distribuidores.
- Siguintes generaciones de concesionarios.



Otras empresas del Sector

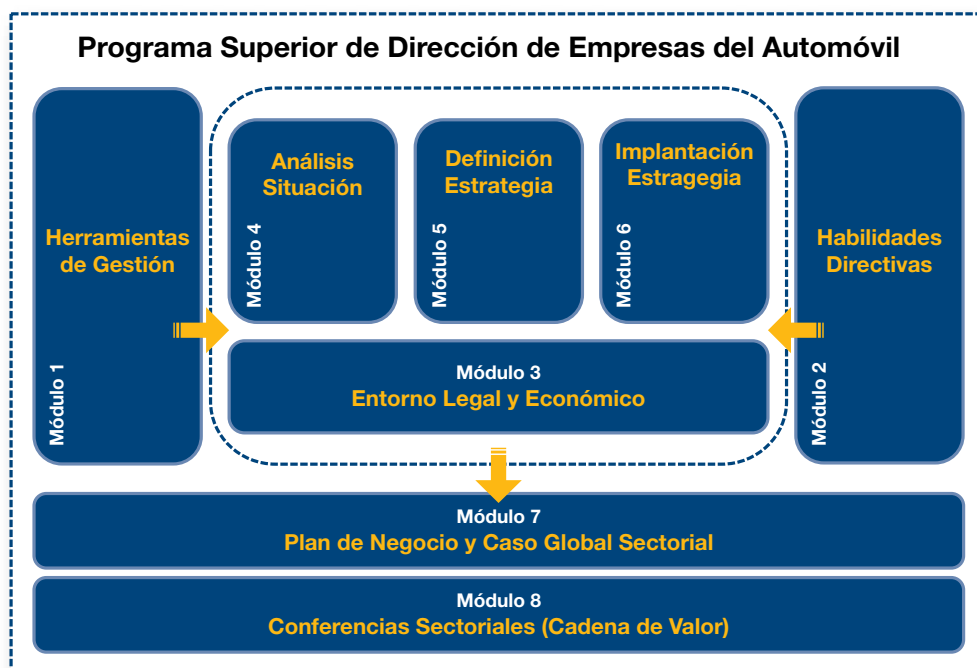
- Propietarios y responsables de negocios de automoción como talleres independientes, centros de reciclado.
- Mayoristas de recambios, compraventas.
- Personal de Entidades Financieras, Renting y Seguros relacionados con el automóvil.
- Empresas de Consultoría, Asesoría Jurídica y Gestoría de las áreas de automoción.
- Entidades del sector público.



Por qué hacer el Programa Superior de Dirección de empresas del automóvil del IE

- Es una oportunidad para adquirir y actualizar conocimientos sobre los nuevos perfiles profesionales y competencias.
- Contrastar estilos de dirección, modelos de gestión y prácticas empresariales de éxito.
- Un espacio para la reflexión compartida con otros profesionales de diferentes empresas y con un claustro de máximo nivel.
- Un período para potenciar las capacidades directivas y el networking.
- Un modelo de formación concebido para hacerlo compatible con el desarrollo de la actividad profesional de los participantes.

Contenido del Programa



Módulo 1

Herramientas para la gestión eficaz de las empresas

Este primer módulo es la base para la gestión y dirección de una empresa, enfocado desde el punto de vista directivo, aporta conocimientos globales e integrados de las distintas áreas funcionales de una organización posibilitando poder tomar mejores decisiones.

- Dirección Estratégica.
- Fundamentos Financieros para la Dirección:
 - Balance de situación y su estructura:
 - Ratios clave.
 - Análisis.
 - La cuenta de explotación funcional:
 - Ratios clave.
 - Análisis.
 - Beneficio contable vs caja.
 - Rentabilidad vs liquidez.
 - Gestión del circulante.
 - Financiación de existencias.
 - Análisis de inversiones VAN y TIR.
 - Alternativas de financiación.
 - Préstamos.
 - Leasing y renting.
 - Capitalización/Bolsa.
 - Creación de valor.
 - Análisis de riesgos.
- Costes y Control de Gestión.
- Orientación al cliente. El marketing estratégico:
 - Fidelización y conquista de clientes.
 - Fidelización y conquista de canales y distribuidores.
- Estrategia y personas: la Dirección de los Recursos Humanos y Comportamiento Organizacional.

Módulo 2

Desarrollo de las habilidades directivas

En este módulo se fomenta el desarrollo de las habilidades directivas, que cada vez más son el factor diferencial de los profesionales que triunfan. Entre las capacidades que desarrollarán los alumnos en el programa están:

- Técnicas de Negociación.
- Liderazgo y Gestión de equipos.
- Técnicas de Presentación.

Módulo 3

Análisis del entorno jurídico y competitivo del sector del automóvil

En este módulo se analizará el marco legal y económico en el que operan las empresas del sector del automóvil, identificando las principales cuestiones relativas al funcionamiento del mercado y los instrumentos jurídicos, sus riesgos y soluciones.

- El reglamento de distribución, marco jurídico de relación y posibles conflictos entre los principales actores (marcas, distribuidores, proveedores, talleres).
- El reglamento de distribución, repercusión en la configuración del sector.
- Entorno económico nacional e internacional.
- Posibles cambios de la legislación.
- Leyes de garantías, compraventa de bienes usados, reciclado, residuos, etc.
- Pasado, presente y futuro de concesionarios familiares.



Ana Azofra

Directora de Automoción

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN

Alumna del P.S. de Dirección de Empresas del Automóvil 2009

“El día a día tiende a encerrarnos en nuestro campo de interés más cercano, nos impide ser conscientes y analizar de manera global los cambios que se producen en todos los eslabones de la cadena de valor del automóvil. Entonces, decidí realizar el Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil porque intuía que podría ofrecerme una perspectiva más amplia de la dinámica del sector, enriqueciendo y completando mi experiencia y formación.

Inmediatamente, la variedad de materias, de perspectivas y de experiencias -no sólo de profesores, sino de alumnos- confirmaron mi intuición.

Meses después, puedo constatar en la práctica lo rentable que ha sido esta experiencia para mi formación y mi carrera profesional, ofreciendo siempre una nueva orientación al trabajo de cada día.”

Módulo 4

Análisis de situación: investigación del mercado y cuantificación de oportunidades y resultados

En este módulo se incorporará una visión detallada y práctica de todos los productos y servicios que se comercializan y se pueden comercializar de la cadena de valor.

Se realizará una aproximación a la información de mercado disponible, a la forma de segmentar los mercados y a valorar las amenazas y oportunidades.

- Información de mercado disponible: matriculaciones, parque, etc.
- Procedimientos de valoración de su potencial en Euros y/o unidades.
- Desglose por segmentos homogéneos: necesidades y requerimientos de los clientes y posibilidades de diferenciación rentable.

Módulo 5

Definición de estrategia: selección de los negocios y segmentos donde competir con más probabilidades de éxito

Esta parte del Programa facilita el entendimiento del proceso de valoración y de los riesgos que conlleva, tanto la ratificación de la elección de los negocios actuales como la selección de las nuevas oportunidades.

Para ello nos basaremos en el proceso de definición de las fortalezas y debilidades de nuestras organizaciones de manera que se pueda plantear una estrategia y unas tácticas acordes con los mercados y segmentos a conquistar.

- ¿Dónde competir?
- ¿Dónde estoy obteniendo peores resultados en comparación con empresas similares? (benchmarking).
- ¿Dónde están mis oportunidades de mejora: mejora de los negocios actuales y/o nuevos negocios?
- ¿Qué objetivos me puedo plantear?
- ¿Cuál es mi área de mercado y posibilidad de beneficio para cada oportunidad de negocio?
- ¿Qué oportunidades me abren las nuevas tecnologías?
- Modelo de simulación.

Módulo 6

Implantación de estrategia: la gestión integrada de los recursos necesarios.

En este módulo se ofrecerá una visión global de cómo definir, cuantificar, optimizar su eficiencia y controlar los recursos e inversiones necesarias para conseguir los objetivos deseados utilizando la herramienta de “las 6 P” para cada una de las áreas de negocio:

- Personal: Cantidad, cualificación, remuneración y motivación.
- Instalaciones (propiedad): tamaño, ubicación, distribución, sinergias.
- Promoción y publicidad: imagen, promociones, relaciones públicas, CRM.
- Producto: variedad, cantidad.
- Precios y márgenes. Descuentos, financiación, canales.
- Procedimientos: nuevas tecnologías, flujos de información, flujos de productos, fiscalidad, ISO 9000.

Módulo 7

El Plan de Negocio y su seguimiento.

En este módulo se presentarán las claves, criterios y aspectos formales para plasmar un plan de negocio, comunicarlo adecuadamente a la organización, y cómo efectuar un seguimiento posterior de su cumplimiento.

- Elaboración del plan.
- Comunicación interna.
- Sistemas de control.
- Detección y Reacción a desviaciones.

Módulo 8

Ciclo de conferencias sectoriales. Cadena de valor del automóvil.

A lo largo del programa visitarán el aula importantes representantes del sector para compartir sus experiencias y su visión de futuro. Entre otros contaremos con algunos representantes de:

- Suministro de primer equipo.
- Fabricación.
- Comercialización de vehículos nuevos y usados.
- Comercialización de recambios y accesorios.
- Asistencia Técnica.
- Reciclado.
- Servicios financieros: Financiación tradicional e innovadora, renting, leasing.
- Seguros.
- Asistencia en carretera.

Claustro de Profesores

AGUILAR VIYUELA, Francisco Javier. Arquitecto Superior en las Especialidades de Edificación y Urbanismo. Anterior Supervisor de Edificación de Concesionarios de General Motors España S.A. Ha sido Director General de Patrimonio Cultural de la Consejería de Educación y Cultura de la Comunidad de Madrid.

ALTIMIRA VEGA, Ricardo. Doctor en Administración de Empresas, UPM. Executive MBA, IE Business School. President Class, Harvard University. Visiting Professor, MIB, Universidad de Trieste, Italia / Univ Suizolitaliana; Lugano. Consejero Empresas del Sector Fitness. Profesor desde 1992 de IE Business School.

ARROLA, Iñaki. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad San Pablo CEU. Executive MBA por IE Business School. Emprendedor en Nuevas Tecnologías destacando su participación en autodescuento.com y coches.com donde es socio fundador y Director General.

BAREA NAVAMUEL, Jaime. Abogado, Licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración, y Master en Relaciones Internacionales por la Escuela Diplomática. Después de un tiempo ejerciendo la abogacía, se incorporó a Ganvam en 1998, de la que actualmente es el Jefe de su Asesoría Jurídica. Este departamento atiende más de 2.500 consultas anuales, resolviendo en el día el 96% de las mismas. Las preguntas más frecuentes de los asociados de Ganvam giran entorno a Garantías y normativa de consumo, Impuesto de Matriculación, IVA, Distribución, Tráfico y Contratos, suponiendo estas materias el 70% del total de consultas.

BOMBÍN, Virginia. Master en Dirección de Empresas, MBA, IE Business School, Bachelor in Business Administration, European University, Madrid-Bruselas. Consultora en Finanzas Corporativas. Profesora del Área de Dirección Financiera de IE Business School.

CONESA, Ricardo. Licenciado en Ciencias Empresariales, ICADE. Master en Dirección de Empresas, MBA, IESE. Ha trabajado en puestos directivos de Marketing y ventas en Ford España y Opel España, posteriormente fue director de Estrategias de Marketing en ENASA-Pegaso. Ha ocupado puestos directivos en A.T. Kearney, Alison Associates y Urban Science.

CUESTA FERNÁNDEZ, Félix. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Premio Extraordinario de Tesis Doctoral). Executive MBA, IE Business School. Licenciado en Ciencias Físicas, con estudios de postgrado en Planificación y Administración de Empresas, Marketing, Comercio Exterior y Comunidades Europeas. Socio-Fundador del Centro Virtual de Asesoramiento Empresarial y Advisor de empresas multinacionales. Único español que ha participado como conferenciante en una reunión de Premios Nobel de Economía (Nobles Colloquia 2008). Profesor del Área de Dirección Comercial y Marketing, IE Business School.

DE GRACIA, Javier. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza, Master en Dirección de Empresas por la UAM y Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil por IE Business School. Actualmente desempeña en Fiat Group Automobiles Spain el puesto de Network & Business Development Manager de Par ts&Services, empresa

donde también ha ocupado los puestos de Responsable Desarrollo Red y Responsable Business Management. Con anterioridad, ha trabajado como Auditor interno, Auditor externo y Consultor en diversas empresas.

DÍAZ MONTENEGRO, Francisco. Mater en Dirección de RRHH, CEREM. Actualmente Director General de Automadrid Gestión SL de la que es socio fundador Socio fundador de Prisma Especialistas en Automoción SL (Consultora especialista en el sector). En los últimos 14 años ha participado en diversos proyectos de Consultoría y formación para marcas y grupos de concesionarios como; Toyota, Seat, Ford, Mitsubishi, BMW, Peugeot, Grupo Wolkswagen , Opel, Grupo Fiat.

DÍEZ FUERTES, Alberto. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, MBA de la London School, Dirección financiera por ESITE, diversos cursos financieros EOI y Master en Marketing por CECO, además de Profesor de Postgrado MBA y Superiores de ICADE, Universidad Politécnica de Madrid y de IE Business School. Actualmente Socio-Consejero-Director de APT, ha desarrollado su carrera desde 1981 en el sector de automoción como gerente de concesiones generalistas (Seat) y premium (Rover, Land Rover, Jaguar). Y desde 1994 consultor para numerosas empresas en toda Europa, interviniendo en 18 procesos de protocolo familiar. Ha sido consultor pan-europeo y gerente de proyectos para marcas como Renault y Peugeot.

ECHEANDÍA, Ana Gabriela. Licenciada en educación, es consultora especializada en la formación de equipos para potenciar sus habilidades de influencia, tales como: comunicación, liderazgo, asertividad, trabajo en equipo, coaching, tutoría, supervisión, gerencia del cambio y todo lo relacionado con procesos de reestructuraciones empresariales, cambios de cultura, fusiones, adquisiciones, nuevos proyectos de negocio. Posee una amplia trayectoria profesional de más de quince años en el mundo de la educación. Experta en proyectos de puesta en marcha inmediata, donde los resultados se vean de forma rápida. Profesora asociada IE Business School.

FERNÁNDEZ, Jon. Ingeniero Industrial de Organización por la ESII de Bilbao. Responsable de Business Management y Gestión Red en IVECO-PEGASO. Director de Desarrollo Red en Fiat Group Automobiles Spain. Management Consultant de redes de concesionarios.

DE FRUTOS ASENJO, Javier. Licenciado en Derecho, Universidad de la Laguna de Sta. Cruz de Tenerife y MBA por IE Business School. Ha desarrollado su carrera profesional tanto a nivel nacional como internacional, dentro del sector AUTOMOCIÓN y ENTIDADES FINANCIERAS, principalmente en las áreas Comercial, Distribución, Marketing y Formación en empresas como: MITAC LTD (R.L. POLK GROUP), SEAT, PORSCHE FINANCIAL SERVICES ESPAÑA, FORD CREDIT EUROPE BANK. Actualmente es Team Leader del equipo de Asesores Audi VO de Screen Hispania.

GARCÍA LARDÓN, Cristina. Licenciada en Psicología, Universidad Complutense de Madrid. Master en Psicología Aplicada por Grupo Luria-NEXO. Técnico Intermedio en Prevención de Riesgos Laborales. Ha trabajado en Servicios Sociales durante dos años en el

Ayuntamiento de Madrid. Desde 1995 trabaja en Prisma Especialistas en Automoción, ocupando diferentes puestos en todas las áreas de negocio: Selección de personal, Consultoría y Formación.

GARCÍA-ADAN, Daniel. Auditor-Censor Jurado de Cuentas. Consultor. Profesor de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Complutense de Madrid. Profesor de Contabilidad Financiera de IE Business School.

GONZÁLEZ CANOMANUEL, Luis. Licenciado en Ciencias de la Información y Periodismo. Ha sido Director de Comunicación de BMW y Alfa Romeo. Miembro del Comité Internacional de PR de BMW AG. Consultor de Comunicación de Porsche AG. Presidente de la International Public Relations Network (2000-2001) y Fundador de Dircom. Presidente de Luca Comunicación Corporativa.

GUINEA PANIAGUA, Rosario. Licenciada en Derecho, Universidad de Zaragoza. Master en Dirección de Empresas, MBA, IESE. Inició su carrera profesional en Ford España en puestos directivos de gestión empresarial de concesionarios, posteriormente en IVECO-PEGASO fue directora de desarrollo de red y de filiales. Actualmente es Gerente y propietaria de una concesión de Peugeot, donde también ha sido Vicepresidenta de la Asociación de concesionarios de la marca.

JEREZ HALCÓN, Nieves. Licenciada en Psicología Clínica por la Universidad Complutense de Madrid. Master Luria en Clínica Conductual. Socio Consultor responsable del Departamento de Recursos Humanos del GRUPO LURIA. Profesora del Máster en Clínica Conductual del Grupo Luria. Profesora del programa de Intervención Conductual en Salud Mental, Diputación General de Aragón. Profesora de Habilidades Directivas de IE Business School.

KÜHNEL, Sofía. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente Gerente de Proyectos y Cuentas en Overlap Consultores, previamente Senior Project Manager para la cuenta de Toyota España y Responsable del Departamento de Dealer Operations (optimización de redes de distribución Gestión Empresarial, Consultoría y Formación) en Urban Science España (USE). Anteriormente ha desarrollado su carrera profesional en Dell Computer en el departamento de Grandes Cuentas Internacionales.

MARTÍNEZ LÁZARO, Juan Carlos. Doctorando en Historia Económica por la Universidad Complutense de Madrid, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y MBA por IE Business School. Ha sido Director Ejecutivo de Revista de Empresa, Director de la Editorial Instituto de Empresa y Director del Departamento de Publicaciones de IE Business School. Actualmente es Director General de Programas In-company de IE Business School y profesor del Área de Entorno Económico.

MÉNDEZ DÍAZ-VILLABELLA, Elena. Master en Dirección de Empresas, MBA, IE Business School. Business Strategy Specialist, MIT de Boston. Ingeniero Superior de Informática por la Universidad Politécnica de Madrid. Socia-Directora de enEvocución. Anteriormente, ha desarrollado su carrera profesional en Hewlett-Packard, CASA, Cap Gemini, HAY Group y Europraxis. Profesora del Área de Recursos Humanos, IE Business School.

MORAL GONZÁLEZ, Juan Antonio. Doctor Ingeniero Industrial. Licenciado en Informática por la Universidad Politécnica de Madrid. Prácticamente toda su carrera profesional se desarrolla en Renault, en el campo de la

fabricación, llegando a ser Director de Fabricaciones Mecánicas del Grupo Renault y Presidente Director General de la filial española. Ha sido, también: Presidente de Sigrauto, de ASEPA, del ANFAC y del Consejo Social de la Universidad de Valladolid. Actualmente es Senior Advisor de ICDP (International Car Distribution Program).

PRADO PRIETO, Miguel Ángel. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Salamanca, institución en la que es profesor del área de comercialización e investigación de mercados desde el año 2001. Es profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid y Consultor de Marketing en la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Ha sido profesor visitante de las Universidades de Évora, Coimbra y Viseu (Portugal), y en la Universidad CAECE de Buenos Aires (Argentina). Fuera del ámbito académico, tiene una dilatada experiencia en el sector de automoción, como director de marketing de un concesionario multimarca.

REQUENA GARCÍA, María del Mar. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Inició su carrera profesional en Citroën España desarrollando diferentes puestos en las Direcciones de Marketing y Ventas. Ha trabajado en Consultoría como Gerente de Proyectos para marcas del sector de automóviles y camiones. En el año 2001 se incorpora a Peugeot España siendo responsable de los departamentos de Formación Comercial y Ocasiones del León. En la actualidad es responsable de los proyectos Lean y Excelencia dependiendo directamente de la Dirección General.

SOLER COPADO, Francisco. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia y obtuvo un MBA, con Honores, por IMD (Institute for Management Development, Lausana, Suiza). Desde 1992 y hasta el año 2000 trabajó para Urban Science International, primero en roles de consultoría en Detroit (EEUU) y Madrid, y luego como Key Account Manager en Londres (Reino Unido) y Director General en Frankfurt (Alemania). En 2002 pasa a formar parte de General Electric como Director de Iniciativas Corporativas para Europa. Desde el año 2004 forma parte, como Director de Calidad y Six-Sigma, del equipo encargado de constituir CAMGE, una empresa de financiación al consumo resultado de la unión de General Electric y la Caja de Ahorros del Mediterráneo. A finales de 2005, se reincorpora a Urban Science España como Director General de Urban Science España, empresa global líder en consultoría en el sector de automoción, y desde el año 2007 es Vicepresidente para Operaciones Europeas de Urban Science.

VIVAS, David. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF (Universidad Complutense de Madrid) y Executive MBA de IE Business School. Inició su trayectoria profesional en la División de Estrategia de Andersen Consulting (Accenture) donde desarrolló proyectos de diferentes industrias tanto en Europa como en Latinoamérica. Pasó al mundo de las entidades financieras donde ha desempeñado diferentes responsabilidades (Director de Planificación Financiera, Director de Planes de Negocio,...). Actualmente es el Director de Planificación Comercial del Área de Clientes y Redes de Distribución en Bankinter. Es además profesor del Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

Solicitud de Inscripción

PROCESO DE ADMISIÓN

1. Presentación de la Solicitud de Inscripción cumplimentada.
2. Entrevista Personal.

Los candidatos/as serán llamados para esta entrevista que se realizará en la sede del Colegio de Dirección. Una vez realizada la entrevista personal, cada solicitud será estudiada por el comité de Admisiones del Colegio de Dirección cuya decisión será comunicada formalmente por escrito a cada candidato/a.

A CUMPLIMENTAR POR EL CANDIDATO

Sírvanse a pre-inscribirse en el PS Dirección de Empresas del Automóvil en la convocatoria de octubre 2010.

DATOS PERSONALES

Nombre	Apellidos		
Nacido en		el	/ / 19
Nacionalidad	Profesión	N.I.F.	
Domicilio	Población		
Provincia	Código Postal	País	
Móvil	Teléfono (prefijo)		
Fax	E-mail		

FORMACIÓN ACADÉMICA

(Detallar de mayor a menor grado Doctorado, Master, Ingeniería o Licenciatura, etc.)

Titulación/es

Especialización/es

Año/s inicio – Año/s finalización

POSICIÓN ACTUAL

Empresa	Cargo	Sector
Domicilio		
Población	Código Postal	
Provincia	País	
Móvil (Empresa)	Teléfono (prefijo)	
Fax	E-mail	
Idioma (Nivel de 1 a 10. Detallar si es mejor hablado, escrito, ...)		

EXPERIENCIA PREVIA

Empresa

Cargo

Sector

CÓMO FORMALIZAR LA MATRÍCULA

Enviar la presente SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN, una vez cumplimentada, al:

IE BUSINESS SCHOOL - COLEGIO DE DIRECCIÓN

Fax. (34) 91 745 03 31

E-mail: Carola.Arboli@ie.edu - MariaElena.Silva@ie.edu <http://www.execed.ie.edu/psuperiores>

Una vez recibida su solicitud nos pondremos en contacto con Vd. para iniciar el proceso de selección de candidatos.

Fecha

Firma



Información General

DURACIÓN DEL PROGRAMA

Este programa tiene formato blended, es decir presencial y online y consta de 166.5 horas divididas en 111 sesiones de 1,5 horas cada una. Tiene **60** sesiones presenciales de una hora y media de duración que se realizarán en viernes de 17,00 a 22,00 horas y los sábados de 9,00 a 14,00 horas.

Las sesiones online serán **51** y se desarrollarán desde el inicio del programa hasta su finalización.

Habrán **17 foros** que comenzarán los martes y terminarán los viernes. Durante ese tiempo el alumno podrá conectarse a cualquier hora del día. **Además habrá 34 videoconferencias**, que aunque online, **serán en tiempo real, todos los lunes y miércoles de 19,00 a 20,30 horas**, excepto en aquellas semanas en las que haya sesiones presenciales. El inicio del programa, está planificado para el viernes 22 de octubre de 2010, con la primera sesión presencial.

DOCUMENTACIÓN

Los participantes en el Programa irán recibiendo con antelación a su uso las Notas Técnicas y Casos de Estudio, así como la documentación de referencia necesaria para el seguimiento del Programa.

DIPLOMA Y OTROS SERVICIOS DE IE BUSINESS SCHOOL

En el acto de clausura del Programa, los participantes que hayan realizado con éxito el mismo, recibirán el Diploma acreditativo. La obtención del Diploma posibilita la inscripción y pertenencia a la Asociación de Antiguos Alumnos del IE Business School. La condición de Antiguo Alumno de este programa permite el acceso, entre otras facilidades, a los servicios de selección y presentación de currícula a empresas que gestiona la Dirección de Carreras profesionales de IE Business School.

LUGAR DE REALIZACIÓN

El programa se celebrará en la sede de IE Business School de María de Molina 7, Madrid.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio total del programa es de 11.600 € más 500 como aportación a la Fundación IE. Este precio incluye la asistencia a las sesiones y la documentación, y la aportación a la Fundación IE implica que el asistente a este programa tiene derecho a pertenecer a la Asociación de Antiguos Alumnos de IE durante el año posterior a la finalización del programa. Además, IE Business School colabora con su empresa en la tramitación de las subvenciones de la Fundación Tripartita. IE Business School permite la posibilidad de pagos diferidos sin incrementar el coste del programa, así como una ventajosa línea de financiación según el convenio firmado entre IE y Caja Madrid. Este convenio se dirige a todos los candidatos admitidos en la escuela, independientemente de su nacionalidad o lugar de residencia. En todo caso, la aceptación de la petición y las condiciones ofertadas por el mismo estarán supeditadas al estudio de riesgos de la entidad financiera.

ALOJAMIENTO

Con el objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Business School tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos al Colegio.

FECHAS

2010

OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
L M X J V S D	L M X J V S D	L M X J V S D
	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5
4 5 6 7 8 9 10	8 9 10 11 12 13 14	6 7 8 9 10 11 12
11 12 13 14 15 16 17	15 16 17 18 19 20 21	13 14 15 16 17 18 19
18 19 20 21 22 23 24	22 23 24 25 26 27 28	20 21 22 23 24 25 26
25 26 27 28 29 30 31	29 30	27 28 29 30 31

2011

ENERO
L M X J V S D
1 2
3 4 5 6 7 8 9
10 11 12 13 14 15 16
17 18 19 20 21 22 23
24 25 26 27 28 29 30
31

FEBRERO

L M X J V S D
1 2 3 4 5 6
7 8 9 10 11 12 13
14 15 16 17 18 19 20
21 22 23 24 25 26 27
28

MARZO

L M X J V S D
1 2 3 4 5 6
7 8 9 10 11 12 13
14 15 16 17 18 19 20
21 22 23 24 25 26 27
28 29 30 31

ABRIL

L M X J V S D
1 2 3
4 5 6 7 8 9 10
11 12 13 14 15 16 17
18 19 20 21 22 23 24
25 26 27 28 29 30

MAYO

L M X J V S D
1
2 3 4 5 6 7 8
9 10 11 12 13 14 15
16 17 18 19 20 21 22
23 24 25 26 27 28 29
30 31

■ Sesiones presenciales ■ Sesiones Online (Foros de martes a viernes y videoconferencias lunes y miércoles de 19,00 a 20,30 horas)



business
school

Executive Education

Paseo de la Castellana, 60
28046 Madrid. España. UE
Tel.: (34) 91 745 03 19 - (34) 91 745 03 14
Fax: (34) 91 745 03 31

Carola.Arboli@ie.edu - MariaElena.Silva@ie.edu
<http://www.execed.ie.edu/psuperiores>

