

## MBA EXECUTIVE GECEM

Liderazgo de empresas orientadas al crecimiento

Temática Dirección y Gestión de Empresas y Organizaciones

Horas/ECTS 200 horas

Calendario 17/01/2020 - 27/11/2020 Vie

Lugar Bilbao <http://www.mondragon-corporation.com/empresa/bilbao-berrikuntza-factoria/>

Idioma Español

Modalidad Presencial

### Objetivos

- Si quieres **sincronizar las oportunidades** con las capacidades actuales (exploración / explotación).
- Si quieres **crecer y liderar procesos de cambio** en tu empresa.
- Si quieres ser **protagonista** de tu proceso de aprendizaje y desaprendizaje: TÚ AÑADES EL MULTIPLICADOR

El entorno de aprendizaje del programa está basado en una metodología avanzada para el desarrollo de competencias y habilidades:

- *Aprender y desaprender haciendo* la mejor forma de aprender es experimentar, por lo que los participantes harán uso de su propio caso para vivir esta experiencia. El programa te invita a aprender y desaprender.

- *Networking estructurado*: las relaciones entre profesionales son siempre de gran interés porque permiten identificar y crear oportunidades. El perfil de los participantes nos ofrece un escenario ideal, por eso utilizamos herramientas que nos ayudan a explicitar y compartir experiencias.

- *Acceso a mentores*: los participantes contarán con mentores especializados en las temáticas priorizadas.

- *Puertas abiertas*: los participantes tendrán la posibilidad de venir acompañados de personas de su organización en las sesiones presenciales.

Dirigido a

**A**daptable a los cambios del entorno que necesitan de un menor tiempo de reacción.

**U**niversales, personas con mirada global. Su límite es el mundo.

**T**ecnológicamente depiertos: están dispuestos a experimentar con las nuevas tecnologías.

**É**ticos en el trabajo y comprometidos con el resultado.

**N**ómada del conocimiento, destaca por su predisposición a desaprender.

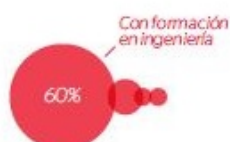
**T**ejedor de redes: conectan personas, ideas y organizaciones.

**I**deas y pensamiento creativo: Ven la realidad desde una perspectiva distinta.

**C**ríticos: pensamiento crítico, cuestionan, analizan e investigan para dar con una solución.

**A**prendizaje permanente como estilo de vida: ávidos de nuevo conocimiento.

**S**olucionan problemas desconocidos en contextos diferentes.



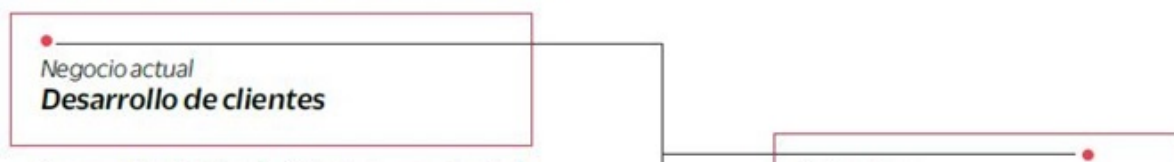
Edad	
Más de 40	40%
De 33 a 37	30%
De 30 a 33	20%
De 37 a 40	10%

Formación previa	
Ingeniería	60%
Humanidades	20%
Empresariales	10%
Ciencias	10%

Cargo	
Responsable Unidad de Negocio	35%
Director Ingeniería	30%
Director de ventas	15%
Responsable I+D	10%
Responsable Marketing	10%

Sector	
Industria	70%
Servicios	15%
Educación	10%
TIC	10%

## Programa



**Desarrollo de Clientes** Diseñar la experiencia de cliente en la organización, desarrollando todas las fases en el proceso de relación con el cliente, definiendo todos los procesos de apoyo necesarios para su puesta en marcha. Definir los indicadores necesarios para su monitorización, así como el impacto de la Experiencia de Cliente en los resultados y el crecimiento de la organización.

**Diversificación  
Nuevos negocios**

**Diseño de Nuevos Negocios** Diseñar la experiencia de cliente en la organización, desarrollando todas las fases en el proceso de relación con el cliente, definiendo todos los procesos de apoyo necesarios para su puesta en marcha. Definir los indicadores necesarios para su monitorización, así como el impacto de la Experiencia de Cliente en los resultados y el crecimiento de la organización.

**Acelerador  
Desarrollo de negocios**

**Desarrollo de negocio** En la última década han surgido nuevos conceptos, métodos y herramientas (Lean Startup, Customer-Development) que permiten ser más eficaces y eficientes en el desarrollo de nuevos negocios. Estas aproximaciones se fundamentan metodologías ágiles que permiten ir contrastando, iterativamente, con el mercado, distintos aspectos clave de la idea de negocio. En base a dichos contrastes, se van reforzando aspectos validados del negocio y reformulando/pivotando aquellos no validados en la dirección que indica el mercado.

**¿CÓMO?**  
**Gestión Económico Financiera para crecer**

**Finanzas  
Básicas**

**Finanzas  
Avanzadas**

**Finanzas** Partiendo de un diagnóstico de la posición económico-financiera de la organización considerando el ciclo de vida financiero y el sector de actividad: dar respuesta a los retos identificados en el desarrollo de clientes y diseño de nuevos negocios

**¿CON QUIÉN?**  
**Personas y organizaciones que desarrollan las palancas**



## Viaje de aprendizaje

El programa MBA Executive GECEM ofrece una oportunidad única a los participantes para desarrollar las competencias necesarias para activar, gestionar y participar en equipos de alto rendimiento a través de un viaje de aprendizaje.

Saliendo del día a día, y en un entorno inigualable experimentaremos la naturaleza de los equipos y la transición hacia los equipos de alto rendimiento, mediante el desarrollo de actividades outdoor.

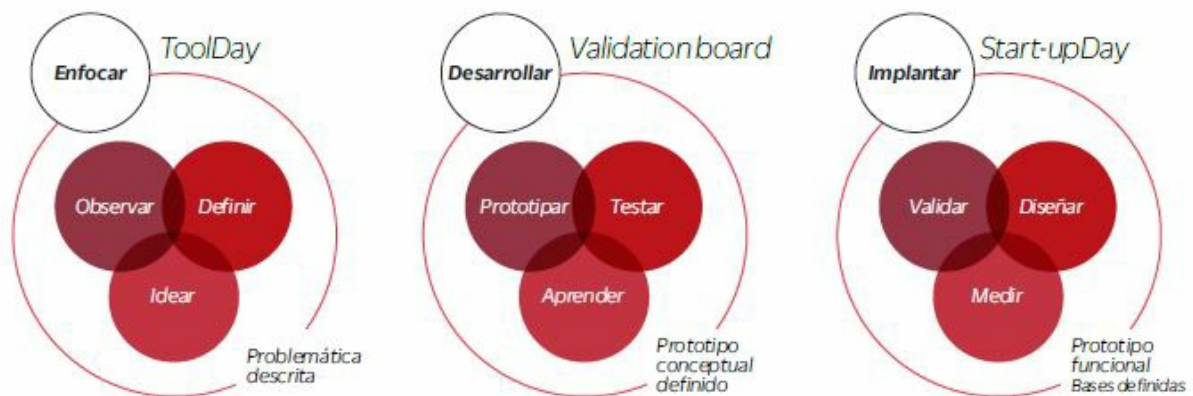
Este viaje de aprendizaje nos llevará a Campus EADA Collbató: un entorno que favorece la experimentación en primera persona en un entorno privilegiado.

En colaboración con EADA Business School, y mediante la metodología del vivencial outdoor trabajaremos en team building.

El outdoor training es la metodología más adecuada para desarrollar habilidades por su carácter vivencial. Es la que mejor recrea el entorno laboral y pone en juego las dimensiones física, emocional y espiritual que deberemos tener en cuenta en nuestras decisiones diarias de empresa.

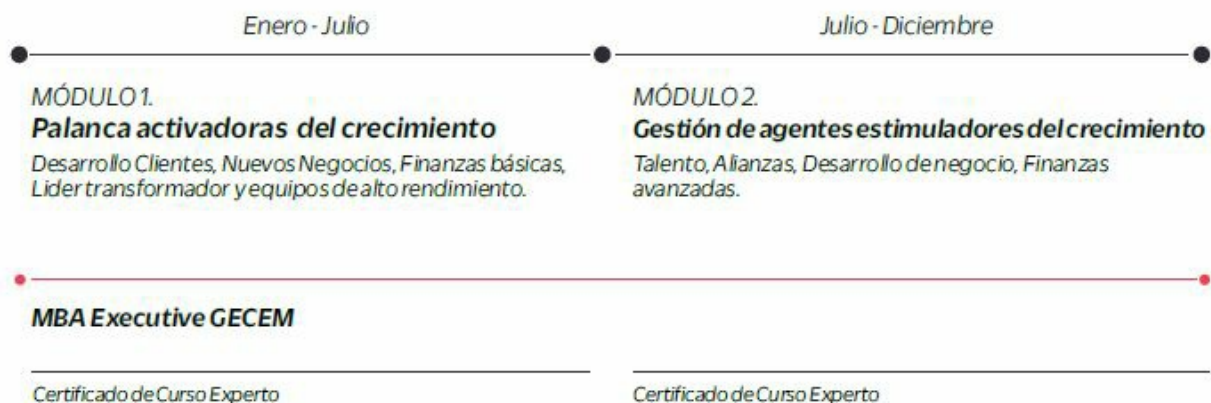
## Metodología

### El proceso consta de 3 etapas



## Calendario

EL MBA Executive GECEM se podrá cursar parcialmente durante dos cursos académicos (Ver módulos expertos). Asimismo, cada módulo se podrá cursar de forma independiente, dando lugar a la obtención de un certificado de Curso Experto.



## Profesorado



**Xavier Marcet**  
**CEO**

**LEAD TO CHANGE**  
Business Strategy, innovation management and entrepreneurship, corporate communication



**Silvana Buljan**  
**FOUNDER & CEO**

**BULJAN & PARTNERS CONSULTING**  
Business Transformation: Customer Centricity // Customer & Employee Experience



**Alvaro Zevallos**  
**BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR**

**NEM SOLUTIONS**  
Desarrollo de nuevos negocios de alto valor añadido



**Miguel Artiach**  
**CUSTOMER EXPERIENCE AREA MANAGER**

**ALSA**  
Responsable del área de Experiencia de Cliente



**Iñigo Larrea**  
**TALENT MANAGER**

**MONDRAGON CORPORATION**  
Talento de las personas



**Javier Megías**  
**CEO & CO-FOUNDER**

**STARTUPXPLORE**  
Decisiones de inversión



**Ane Calvoecheaga**  
**RESPONSABLE DE FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN**

**KIRO GRIFFOLS**  
Gestión financiera



**David Criado**  
**CEO & CO-FOUNDER**

**TRAINING DAY ACADEMY**  
Change agent



**Oscar Torres**  
**SENIOR DIRECTOR PARTNER DEVELOPMENT**

**DASSAULT SYSTÈMES**  
Negocios B2B



**Tomás Bringas**  
**DIRECTOR FINANCIERO Y DIRECTOR DE LA SECCIÓN DE DIGITALIZACIÓN**

**TALLERES USOA**  
Decisiones de inversión



**Moyra Bortagaray**  
**COACH EJECUTIVA Y PROFESORA ASOCIADA SENIOR**

**EADA BUSINESS SCHOOL**  
Coach Ejecutiva / Equipos de alto rendimiento



**David Carnicer**  
**CEO & CO-FOUNDER**

**CONSORTIA CONSULTORES**  
Gestión estratégica de alianzas

**Jon Aldazabal, PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Desarrollo de negocio innovadores**Eduardo Castellano,  
PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experto en servitización**Miren Arrieta****PERSONAL DOCENTE**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Gestión estratégica del talento  
de las personas**Nekane Morales,  
PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experta en alianzas inteligentes**Nerea González, PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experta en inversiones en empresas  
de reciente creación**Iñaki Fernández****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experto en Customer Centricity**Mariangélica  
Martínez, PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experta en Alianzas con clientes**Ainara Martínez,  
PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experta en Clientes**Iñaki Arenaza, PhD****PERSONAL DOCENTE**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Análisis de los estados financieros,  
contabilidad financiera,  
consolidación de estados financieros,  
gestión financiera**Joseba Goikoetxea****PERSONAL DOCENTE**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Contabilidad financiera,  
contabilidad analítica**José Luis Alonso****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Experto en Aprendizaje  
organizacional**David Sánchez, PhD****PERSONAL DOCENTE  
E INVESTIGADOR**MU ENPRESAGINTZA &  
MONDRAGON UNIBERTSITATEA  
Transformación digital**Coordinación**

Coordinación General:

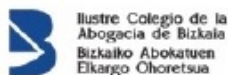
Javier Marcet

Coordinación Académica:

Mariangélica Martínez

Coordinación Universidad-Empresa:

Iñaki Fernández <https://www.linkedin.com/in/inakifernandezlz/>Ainara Martínez <https://www.linkedin.com/in/ainara-mart%C3%ADnez-rivera-42985b5/>



## Precio

Precio: 12.850 euros

Condiciones Económicas:

Para formalizar tu inscripción deberás realizar la reserva de plaza abonando el 5% del importe total de la matrícula (importe no reembolsable).

Ponemos a tu disposición diferentes fórmulas:

- Fraccionamiento: el importe de la matrícula (restante la reserva de plaza) se distribuye 40% en marzo y 3 cuotas iguales por el importe restante en junio, septiembre y diciembre. Fórmulas personalizadas a petición de los participantes.
- Financiación: contamos con un marco de colaboración con Laboral Kutxa para financiar los estudios de nuestros participantes.

## Más información

### CONTACTO

Mireia Igarzabal

email: [migarzabal@mondragon.edu](mailto:migarzabal@mondragon.edu)

teléfono: 943 71 80 09 - 671 44 01 44

Noticias y eventos del máster <https://www.linkedin.com/in/m%C3%A1ster-en-ventas-mubilbao/>

---

<https://www.mondragon.edu/cursos/es/tematicas/direccion-gestion-empresas-organizaciones/mba-executive-gecem/>