



PROGRAMACIÓN

SEMANA INTERNACIONAL MBA

DEL 16 AL 20 DE MARZO DE 2015

AULA 7 Y 8				
LUNES 16	MARTES 17	MIÉRCOLES 18	JUEVES 19	VIERNES 20
8:30 - 9:00 INAUGURACIÓN DEL CURSO				
9:00 - 11:00 D. Bertol Gorospe Hacia la integración de las inteligencias: económica y de marketing.	9:00 - 11:00 D. Javier Rovira Tendencias en las estrategias de Marketing.	8:30 - 10:30 D. Juan Luis González Economía Digital.	9:00 - 11:00 D. Carlos Merino El escenario del emprendimiento Factores clave en los proyectos emprendedores	9:00 - 11:00 Prof. Jesús Ruiz La nueva Dirección de Personas en el Siglo XXI: Management Dinérgico
DESCANSO	DESCANSO	DESCANSO	DESCANSO	DESCANSO
11:15 - 13:15 D. Bertol Gorospe Hacia la integración de las inteligencias: económica y de marketing.	11:15 - 13:15 D. Javier Rovira Tendencias en las estrategias de Marketing.	10:45 - 12:45 D. Juan Luis González Economía Digital.	11:15 - 13:15 D. Néstor González Conocimiento e innovación para el emprendimiento	11:15 - 13:15 Prof. Jesús Ruiz La nueva Dirección de Personas en el Siglo XXI: Management Dinérgico
13:15 - 14:45 ALMUERZO POR POZUELO	13:15 - 15:30 ALMUERZO POR POZUELO	13:00 - 14:00 Dña. Eugenia Smoktiy Conferencia Humanidades		13:15 - 15:30 ALMUERZO POR POZUELO
14:45 - 15:30 TRASLADO DE CEISA A BERNABÉU		14:00 - 16:00 ALMUERZO POR POZUELO		
15:30 - 17:00 VISITA TOUR BERNABÉU	15:30 - 16:00 TRASLADO DE CEISA AL SANTANDER	16:00 - 18:00 CONFERENCIA D. SANTIAGO PIZA Process Design Manager, Telefónica Topic: "The Innovation management model"	TARDE LIBRE POR MADRID	15:30 - 17:30 D. ISAAC MARTÍN BARBERO Socio Director A&G Banca Privada (EFG International) Conferencia Practitioner : "cómo implantar una unidad de Inteligencia Competitiva en la empresa"
17:00 - 18:30 CONFERENCIA D. Alfonso Roberes	16:00 - 18:30 VISITA A BANCO SANTANDER. CIUDAD FINANCIERA + CONFERENCIA CON D. ENRIQUE ARRIBAS, Director de Publicidad y Patrocinio. BANCO SANTANDER. Topic "El patrocinio deportivo en la construcción internacional de la marca Santander"			17:30 - 18:30 CLAUSURA Y ENTREGA DE DIPLOMAS CEISA
TARDE LIBRE POR MADRID	18:30 - 19:00 TRASLADO DE SANTANDER A CEISA			



PROGRAMA INTERNACIONAL MBA

DEL 16 AL 20 DE MARZO DE 2015

CLAUSTRO DOCENTE:

NÉSTOR GONZÁLEZ AURE

Actualmente consultor senior de las áreas de Gestión de Conocimiento y Transferencia de Tecnología de la empresa ICA2 Innovación y Tecnología.

Ingeniero en Información y Master en Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid.

Ha sido responsable del área de proyectos para el desarrollo de empresas de base tecnológica del Parque Científico de Madrid (2005-2007), y actualmente es responsable de desarrollo de modelos de gestión de conocimiento, innovación y transferencia de Tecnología en empresas de carácter global y de múltiples sectores (principalmente Educación, Finanzas y Energía).

Desde el año 2002 ha participado en múltiples proyectos de financiación pública en España y Latinoamérica y en empresas del sector privado.

Definición del modelo de servicios de acompañamiento de empresas de Base Tecnológica en el Parque Científico de Madrid para apoyar el desarrollo y obtención de fuentes de financiación de proyectos de I+D.

Definición de la estrategia de servicios para empresas de base tecnológica para el Parque Científico de Extremadura.

Definición del modelo y tecnologías para apoyar el proceso de incubación de empresas del Vivero de Empresas de Leganés Tecnológico.

Desarrollo e implantación del modelo de gestión de conocimiento en la Fundación Microfinanzas BBVA.

Definición e implantación del modelo de transferencia de tecnología MTT en más de 15 Universidades (españolas y Latinoamericanas) para favorecer el acercamiento de la Universidad a la Sociedad, las Empresas y el Estado.

Definición e implantación del modelo de gestión de conocimiento del grupo BBVA en las áreas de Auditoría Interna y Global Risk Management.

JUAN LUIS GONZÁLEZ LÓPEZ

Actualmente Doctorando

MBA por UCJC, Universidad Camilo José Cela, Madrid.

Programa Superior Dirección de Ventas por ESIC, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, Madrid.

Curso Superior en Marketing Estratégico y Comercio Electrónico, Dublín Business School, República de Irlanda.

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, Madrid.

Honours Degree en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Lincolnshire & Humberside, West Yorkshire, Reino Unido.

Profesor de las Áreas de Posgrado y Executive Education ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Actualmente: Fundador y Director General ORANGE3, una plataforma de venta de frutas a cliente final y canal HORECA para la comercialización de productos propios.

Director Commercial Tires Business Unit para España y Portugal GOODYEAR DUNLOP TIRES IBERIA.

Director Nacional Ventas del GRUPO CENTRICA – BRITISH GAS, Madrid.

Delegado de Ventas zona centro, GAS NATURAL, Madrid.

Adjunto a Dirección General y Jefe de Marketing. SUPERMERCADOS SÁNCHEZ ROMERO, Madrid.

Sales & Export Manager para JAMESON (Whiskey Irlandés)

BERTOL GOROSPE

Director idInteligencia, TopTen Marketing Estratégico España, Profesor ESIC.

Licenciado en Marketing y Gestión Comercial en ESIC. Máster Comunicación Empresarial y Publicidad en ESIC.

En 2011 inicia su proyecto empresarial bajo el nombre de idInteligencia. En esta nueva empresa compagina los servicios de Consultoría tradicional de Marketing con servicios de Inteligencia Económica y Análisis de Reputación de Marcas y Productos.

En su desarrollo como Consultor ha trabajado con multitud de empresas, la mayoría de ellas del ámbito industrial, aunque también en empresas de servicios, agroalimentarias y en el ámbito institucional. Ha colaborado con numerosos Medios de Comunicación tales como Manager, Alimarket, Emprendedores, COPE, ABC, Vinos de España, Consejo Abierto, Verema, Navactiva, Marketingdirecto.com, Nueva Gestión, Diario Vasco, Diario de Navarra. Anteriormente ha desarrollado su carrera profesional en puestos de responsabilidad en empresas tales como; TOTAL, DISAYT (Grupo Logístico), EUROGAP, COMUNITEL.

Como profesor de ESIC en el área de Postgrado y Executive, participa como ponente invitado en distintas universidades Latinoamericanas.

ISAAC MARTÍN BARBERO

Licenciado en Derecho, Universidad Autónoma de Madrid y Funcionario del Cuerpo de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.

Director General de Internacionalización de la Empresa del ICEX España Exportación e Inversiones.

Anteriormente desarrolló su carrera profesional como Consejero Económico y Comercial Jefe de las Oficinas Comerciales de Ankara (Turquía), Ho Chi Minh City (Vietnam) y Riyadh (Arabia Saudita). Subdirector General de Comercio con países de África y Oriente Medio del Ministerio de Industria y Comercio. Director del Instituto de Estudios de Policía y Asesor Ejecutivo del Director General de la Policía Nacional del Ministerio del Interior. Subdirección General de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía. Director de Análisis Fundamental de Capital Markets. Profesor Visitante de Entorno Global de los Negocios y Liderazgo Emergente Transformación Organizativa en el Royal Melbourne Institute of Technology (RMIT).

CARLOS MERINO

Responsable de la línea de asistencia técnica dentro del contexto de estrategia en ICA2 innovación y tecnología S.L.

Profesor UAM Departamento de Organización de Empresas: 2001-actualidad, impartiendo docencia en el ámbito de la dirección estratégica y de los fundamentos de organización.

Investigador del Instituto Universitario IADE (área de activos intangibles): 2000-actualidad, asumiendo labores en todo el ciclo de proyectos labor de dirección, coordinación y desarrollo técnico.

Gerente IADE: 2003-2006: asumiendo labores de captación y supervisión de las cifras de negocio.

Coordinador Área de Investigación IADE: 2006-2009, desarrollando una labor de captación de financiación a través de la identificación de oportunidades y la preparación de propuestas.

Coordinador Servicios de apoyo a la innovación del Parque Científico de Madrid: 2006-2008, apoyando la consolidación del Parque, la captación socios y empresas para su espacio de incubación, además de prestar servicios de asesoramiento directo y personalizado a un colectivo de 70 nuevas empresas de base tecnológica.

Captación, coordinación y desarrollo de proyectos en el sector público (ayuntamientos, consejerías, agencias de innovación, ministerios, etc.), y sector privado (automoción, banca, biotecnología, ingeniería).

Temáticas clave de los proyectos desarrollados y acciones de formación: gestión del conocimiento, innovación, estrategia, activos intangibles, capital intelectual, emprendimiento, vigilancia tecnológica.

SANTIAGO PIZA

PDD Corporativo para “Jóvenes de Alto Potencial” del Grupo Telefónica

Licenciado en Dirección de Empresas. Especialización en Dirección Financiera.

En la actualidad es Gerente Procesos de Aseguramiento de Ventas y Atención. Responsable de garantizar la eficiencia de los procesos comerciales y de atención integrados fijo/móvil.

Ha trabajado como:

Gerente Ventas y Atención 1004. Telefónica España. Responsable de la gestión de los proveedores de la operación comercial del 1004. (5.000 operadores en 40 centros en 6 países).

Gerente de Venta Presencial. Telefónica España. Desarrollo de una estrategia comercial para paliar la erosión de cuota provocada por los operadores locales en micro mercados.

Jefe Desarrollo Comercial y Transformación. Telefónica España. Desarrollo de proyectos de Transformación del 1004 en el marco del Plan Estratégico

Jefe Trade Marketing C. Consumo. Telefónica España. Diseño, planificación y ejecución de campañas para incentivar la compra de ADSL, Imagenio y terminales telefónicos fijos en las Grandes Superficies, Corte Inglés y LBM.

Coordinación Transf. Comercial PyMES. Telefónica Internacional .Estandarizar los procesos comerciales de las operadoras del Grupo en Brasil, Argentina, Perú y Chile. Apoyo en detección de best practices, seguimiento y control de los planes de acción.

Asesor Comercial de Canal Indirecto. Telefónica de España. Gestión comercial de una cartera de Consultores Homologados que operaban con varias tecnologías de venta – Venta presencial, telemarketing de salida, venta online, puntos de venta.

Consultor Marketing Estratégico. Consultores de Publicidad.

Responsable de Promociones. Movierecord Cine. Grupo Antena 3.

ALFONSO ROBERES DE COMINGES

Jefe de Ventas Internacionales. Real Madrid CF

El desarrollo de los negocios internacionales, incluyendo patrocinios, los jugadores Derechos de Imagen y partidos amistosos / tours de verano.

Nivel máximo de interactuar en:

Oriente Medio: Emiratos, STC, NBAD y ASQ.

Europa: Adidas, Telefónica, BBVA, Audi, Hublot, Coca-Cola, British Telecom, Versace, Nivea, entre otros.

El sudeste asiático: Dua kelinci, Chang Beer, Yamaha, Sony, Pepsi.

LATAM: Telmex, Televisa, Amveb Brahma, Empresas Polar, Bimbo, Corona

También con los mejores promotores Summer Tour: Relevent Deporte, IMG, Sportfive, Centurion, PSP, entre otros.

- UEM (Universidad Europea de Madrid, Madrid) Septiembre 2012 - actual

Activamente colaborador en Marketing Deportivo en el MBA Alfredo Di Stefano.

Las últimas clases magistrales: "¿Cómo RM genera ingresos" "Un modelo de éxito"

- REAL MADRID CF (Madrid, España) Patrocinio Ejecutivo de Ventas

Con 2 funciones diferentes informes al Director de Patrocinio:

Gestión de servicios Cliente: Siemens Mobile (Temporadas 04-05, 05-06), Audi, Pepsi, Viceroy, Konami.

Nuevas perspectivas de negocio:

o Samsung, Kellogg, Viceroy, Konami PES, Unilever (Rexona Hombres), Unión Fenosa, Marca, Multiasistencia 2424, Solán de Cabras.

o endosos del Jugador: Ronaldo (TIM Brasil, Audi, Siemens, Carrefour Brasil, Santander Banespa), Zinedine Zidane, Orange, Palomar Pictures y Audi.

- GSMBOX (TELECINCO - Madrid, ESP)

Account Manager Global

Ofreciendo el sistema SMS (push / pull) para todos los canales de medios de comunicación (televisión, prensa, Internet) para interactuar con el público a través del móvil.

socios:

TV: Telecinco, TVE, Telemadrid, Canal 7, TVG, Atlas,

Prensa: Grupo Zeta, Grupo Correo, Grupo Prisa, 20minutosMadrid y Barcelona,

Radio: M80-Localia, EresMás, Gestmusic, Globomedia, Intereconomía, Publimedia,

Marcas: Volkswagen, Kraft Foods España, Schweppes, Piaggio España, inteligentes, Renault.

JAVIER ROVIRA

Profesor de ESIC Business & Marketing School y socio director de Know How Consumering, consultora especializada en estrategia y desarrollo organizativo teniendo una dilatada experiencia en diferentes sectores. Ha sido director general de González Byass, director general de Neck & Neck, consejero delegado de Sabelma, director de Laboratorios Babé; director de Marketing y Desarrollo Estratégico de Bebidas Pepsico y Associate Advertising Manager de P&G en el Reino Unido y en España, entre otros cargos.

Como consultor y formador ha trabajado con las empresas más importantes de España tanto en nuestro país como en el extranjero en una gran variedad de sectores de actividad económica. El profesor Rovira es conferenciante habitual de Hoy es Marketing, Foro de Directivos, Foro de Marca España y Foro Internacional de Marketing y Ventas.

Es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICADE y PDD en IESE. Actualmente se encuentra en el tramo final de su doctorado en economía de empresa habiendo obtenido el DEA por la Universidad Rey Juan Carlos.

Colabora habitualmente con medios de comunicación (radio y prensa) como comentarista y aunque Consumering y Reset&Reload son sus libros en solitario, ha sido coautor de otros tres. Javier Rovira estructura sus propuestas siempre bajo un profundo estudio sociológico de las palancas que mueven hoy al mundo y a los consumidores, en las estrategias de las compañías y marcas de éxito. Con una vasta experiencia profesional y académica que acumula más de 13.000 horas de consultoría o formación, habiendo trabajado con más de 6.000 profesionales y directivos.

JESÚS RUIZ

Licenciado en Psicología por la Universidad de Valencia y doctorado en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid. Posee varios Masters en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Dirección y Gestión de la Formación en la Empresa, Prevención de Riesgos Laborales. Técnico Superior de Prevención y Derecho del Trabajo y Asesoría Jurídico Laboral. Actualmente Doctorando en Administración y Dirección de Empresas en Universidad Politécnica de Valencia.

Desarrolla su carrera profesional como Director de Recursos Humanos de diferentes empresas, como Grupo Abordo Alimentación, S.A.; Grupo Balnearios de Valencia, S.L.; Enaco, S.A. (Grupo Ifa Española); Povinet, S.C.V. (Grupo Sercoval).

Actualmente Responsable de Orientación en Innovación Educativa y Comercialización Grado ADE-Emprendedores en EDEM Escuela de Empresarios de Valencia.

Además es profesor asociado en Universidad de Valencia y en Universidad Politécnica de Valencia. Colaborador habitual en tareas de formación, investigación y consultoría de Recursos Humanos y Gestión del Conocimiento en Escuelas de Negocios y Universidades públicas y privadas: IE Instituto de Empresa, CEF Centro de Estudios Financieros, Universidad Miguel Hernández de Elche, Universidad Católica de Valencia, Universidad Cardenal Herrera Oria-CEU San Pablo de Valencia, Universidad Europea de Madrid-Estema de Valencia, Universidad La Florida de Valencia y ESIC Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

EUGENIA SMOKTIY

Licenciada en Historia Moderna y Contemporánea/Profesora de Historia.

Doctora en Historia Moderna con mención del Doctorado Europeo.

Coordinadora del Proyecto Internacional de Movilidad Académica entre el Gobierno de la Comunidad de Leningrado (San Petersburgo-Rusia) y la Universidad de Alcalá.

Profesora visitante contratada del Departamento de CC de Educación. Lenguaje, Cultura y Arte, Facultad CC de Turismo, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid-España,

Investigadora-docente del Instituto Internacional de Estudios Sefardíes y Andalusíes (Universidad de Alcalá), Madrid-España.

Investigación y docencia en los Cursos para los Mayores y clases de grado en Historia Moderna; participación en organización de los congresos, seminarios y encuentros a nivel nacional e internacional.