



MBA
EXECUTIVE

Máster en
Dirección General
de Empresas



Escuela Europea de Negocios

+ 1.200 acciones formativas realizadas

En más de 16 países / +de 14.000 participantes

www.een.edu



Bienvenidos a la Escuela Europea de Negocios. El trabajo bien hecho, la calidad académica, la responsabilidad y la ética son valores que nos conducen en nuestra tarea de educar al futuro directivo y empresario.

La Escuela Europea de Negocios está focalizada en la formación directiva, que se caracteriza por su visión funcional con relaciones internacionales que determinan sus planteamientos educativos y su modelo de crecimiento a través de alianzas estratégicas con universidades y/o Escuelas de Negocios Extranjeras, que se encuentran a la vanguardia del conocimiento y la tecnología en el área de los negocios.

La Escuela Europea de Negocios es un espacio, una comunidad del conocimiento creada para el fomento y desarrollo de la capacidad de gestión ejecutiva y empresarial de nuestro país.

Creemos en el emprendimiento, en la capacidad empresarial y en la creación de riqueza para la sociedad de la que se vive. El compromiso con el trabajo bien hecho, la perseverancia, el afán de superación, la justicia, la ética y la calidad son valores que nos conducen a formar al futuro directivo y empresario. La ética en la formación directiva cruza transversalmente todos los contenidos y programas de la Escuela Europea de Negocios y es su pilar fundamental.

Es un honor para la Escuela Europea de Negocios ofrecer el Programa "MBA Executive - Máster en Dirección General de Empresas" de excelencia académica y alto nivel internacional.

Doctor Jorge Monsalves C.
Director Ejecutivo
Escuela Europea de Negocios

MISIÓN

Entregar educación y formación de la más alta calidad internacional para aquellas personas que aspiran a la alta dirección de las organizaciones, en base a probados programas y a un claustro académico de excelencia y de nivel internacional.

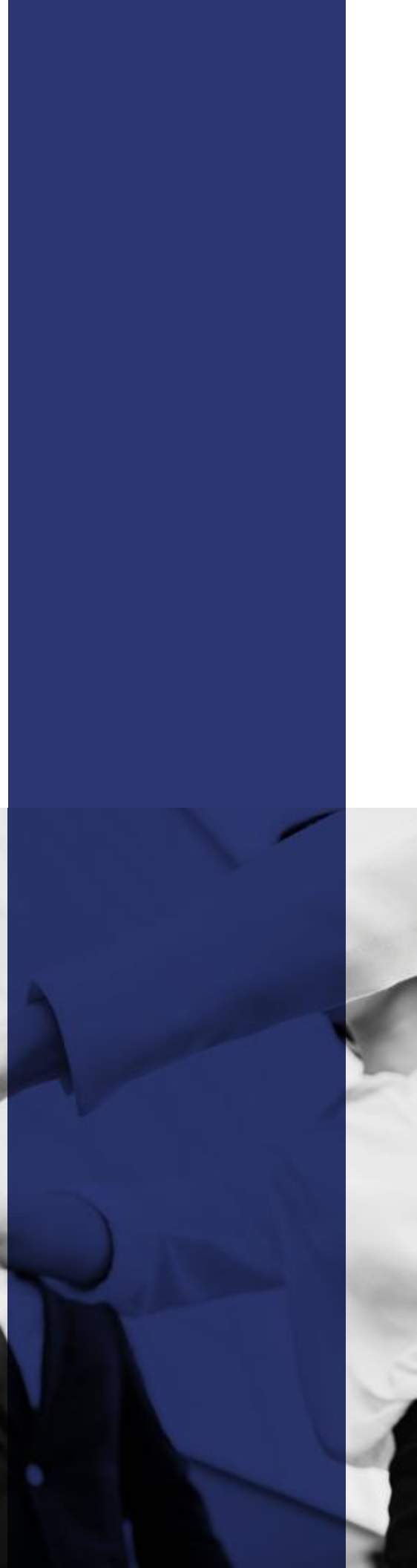
Con una visión antropológica, centrada en la persona, procuramos otorgar especial atención, trabajando para mejorar sus habilidades directivas en la toma de decisiones, negociación, comunicación y trabajo en equipo, así como en el uso de las herramientas de dirección, promoviendo la innovación, el liderazgo, el espíritu emprendedor y la conducta ética. Nuestro propósito misional, relacionado con la transformación de la persona en la empresa, se expresa a través del uso de los mejores métodos de enseñanza, que permitan afrontar los cambios y las innovaciones. De este modo se busca formar una nueva persona directiva, más humana, más trascendente, y más preocupada de las personas y de su quehacer en la empresa.

TRABAJO EN EQUIPO

El trabajo en equipo es el pilar básico de la estructura del método pedagógico. Aprender a trabajar con los otros y desarrollar la capacidad de adaptarse y aceptar la diversidad es una habilidad elemental, exigida en los programas de nuestra Escuela de Negocios. Lo que procuramos es que aprendiendo a trabajar en equipo emerja una mejor persona, más eficaz y tolerante, más flexible y adaptable, con la mente abierta a nuevas ideas, con habilidades de persuasión, discusión, mando y resolución de problemas, multiplicando así todo el potencial de desarrollo.

APRENDER EN EL HACER

Nos interesa que el estudiante aprenda; pero sobre todo nos interesa entregarles herramientas y facilitar el desarrollo de habilidades para que puedan adquirir la capacidad de aprender haciendo las cosas; de convertir en conocimiento la experiencia, profundizando la comprensión e integrando lo nuevo conocido y deduciendo lo que está por conocer. Todo ello, en la armonía donde conocimiento y experiencia se potencian para garantizar una vida profesional rica y duradera.





Sede EEN Madrid

Desde 1986 implantados en la ciudad que vió nacer la Escuela Europea de Negocios ofreciendo programas formativos en diversas especialidades relacionadas con el mundo empresarial.

MBA
EXECUTIVE

Máster en
Dirección General
de Empresas

PRESENTACIÓN

La globalización, el entorno competitivo, el crecimiento económico, las turbulencias del mercado y los cambios tecnológicos exigen de las empresas un alto nivel de eficiencia, competitividad y adaptabilidad. Para el cumplimiento de su misión las empresas requieren contar con directivos con alta capacidad de gestión, creativos, emprendedores y con una visión internacional de los negocios.

La Escuela Europea de Negocios ha asumido el desafío de ser parte de este proceso, ofreciendo el MBA Executive, Máster en Dirección General de Empresas, programa orientado a formar directivos de empresas para un mundo globalizado y multicultural.

Sin lugar a dudas, ingresar al programa es incrementar el potencial de desarrollo personal para crecer como persona y profesional, y estar en mejores condiciones para colaborar en el desarrollo empresarial y de nuestra sociedad.

La Escuela Europea de Negocios se focaliza en la formación directiva y se caracteriza por su visión funcional. Ha establecido excelentes alianzas estratégicas con Universidades y/o Escuelas de Negocios Extranjeras que se encuentran a la vanguardia del conocimiento y la tecnología en el área de los negocios.

Este MBA potenciará y aumentará las habilidades directivas, tales como: negociación, comunicación, liderazgo, planificación estratégica, trabajo en equipo, operaciones, producción, gestión financiera y emprendimiento.



OBJETIVOS

El programa busca formar profesionales con sólida vocación directiva y empresarial que puedan ejercer con eficacia las competencias y habilidades que les convertirán en empresarios y directivos de empresas nacionales o extranjeras. En este programa se preparan profesionales con capacidad de asumir cargos directivos en empresas nacionales e internacionales, realizar análisis exhaustivos, planificar y proponer soluciones creativas e innovadoras.

DIRIGIDO A

Gerentes, directivos y ejecutivos que deseen consolidar y desarrollar sus cargos de alta dirección, y profesionales que deseen promocionarse hacia la alta dirección y orientar su gestión en una perspectiva amplia de acuerdo con el entorno cada vez más competitivo. Que deseen familiarizarse con las modernas e innovadoras técnicas de gestión, crecer como personas y emprender nuevos proyectos de negocio.

CERTIFICACIÓN

Los alumnos(as) obtendrán el grado de Máster en Dirección General de Empresas (MBA Executive) de la Escuela Europea de Negocios.

Además recibirán el Diploma en Alta Dirección de Empresas.

CLASES

El programa contempla 510 horas de dedicación, tiene una duración de 14 meses, y las actividades se desarrollan en modalidad 100 % on line sincrónica, esto es en vivo y directo con el profesor y los compañeros, a través de la plataforma Microsoft Tea dos sábados al mes (excepto febrero por vacaciones) .



PROGRAMA Y CALENDARIO ACADÉMICO

METODOLOGÍA

- * Análisis y discusión de casos.
- * Trabajo en equipo, debates y discusiones explorando experiencias reales a partir de documentos y artículos.
- * Talleres y desarrollo de ejercicios relacionados con la adquisición de habilidades interpersonales.
- * Conferencias de expertos, ejecutivos y empresarios.
- * El programa podrá dictarse en modalidad sincrónica con clases en directo cada quince días dos veces al mes, por video conferencia a través de la plataforma Microsoft Teams.

1º CUATRIMESTRE

1. Dirección Estratégica y Competencia
2. La Empresa y sus Entornos
3. Desarrollo de Habilidades Directivas
4. Finanzas para directivos
5. Coaching Directivo

2º CUATRIMESTRE

6. Dirección de Operaciones orientadas a la oferta de valor
7. Ética, Liderazgo y Responsabilidad Social Corporativa
8. Dirección Financiera
9. Dirección de Marketing y Comercial

3º CUATRIMESTRE

10. La Dirección de Personas y el Capital Humano
11. Gestión de Proyectos y Sistemas de Información
12. Economía y Finanzas Internacionales
13. Gestión y Planificación Tributaria
14. Proyecto Fin de Magíster

Nota:

La Escuela Europea de Negocios se reserva el derecho de realizar cambios en el calendario y programa según disponibilidad de los profesores.

PROGRAMA DE ESTUDIO

El Programa se dicta en 13 módulos de clases más un trabajo de tesis, que se realiza en forma paralela al desarrollo de clases, culminando en el último módulo con la defensa de tesis, que le habilita para recibir el Grado de Máster.

1 La Dirección Estratégica y Competencia

- * Visión, misión y filosofía de la organización
- * Análisis interno y entorno de la empresa
- * Análisis competitivo. Cadena de valor de la empresa
- * Formulación estratégica
- * Alternativas estratégicas
- * Plan estratégico
- * Liderazgo y Gestión del cambio
- * Implementación de la estrategia
- * Control estratégico. Cuadro de mando integral.

2 La Empresas y sus Entornos

- * Economía. Sistema económico
- * Análisis coyuntural. Balanza de Pagos
- * Magnitudes macroeconómicas
- * La oferta, la demanda y el funcionamiento de la economía
- * El desempleo, la inflación, el déficit y la competitividad
- * Sistema jurídico (mercantil, de sociedades, fiscal, laboral)
- * Política industrial y tecnológica
- * Liderazgo tecnológico y ventaja competitiva

3 Desarrollo de Habilidades Directivas

- * Conceptos de Comunicación interpersonal y grupal
- * Desarrollo de habilidades personales de comunicación
- * Técnicas de comunicación persuasiva y de presentación a grupos
- * Negociación
- * Estructura motivacional
- * Creación y desarrollo de equipo
- * Administración de contingencia
- * Orientación a la acción y al cambio
- * Confianza, compromiso y liderazgo

4 Finanzas para Directivos

- * Contabilidad para la Dirección
- * Estados Financieros
- * Interpretación de Estados Financieros
- * Flujo efectivo
- * Punto de equilibrio
- * Contabilidad analítica. Costo marginal
- * Sistema de costos. Costeo ABC
- * Control presupuestario

5 Coaching Directivo

Entendiendo el Coaching como una herramienta que construye conciencia, que faculta el poder de decisión y lidera el cambio, este curso revisa los fundamentos, principios y valores del Coaching como una práctica de gestión de personas clave para el éxito de cualquier líder. Se analiza la metodología y principales fases de un proceso de Coaching, así como las competencias y valores necesarios por parte del líder-coach como agente facilitador. Se revisan diversos modelos y técnicas de intervención a través de un proceso de aprendizaje eminentemente práctico y experiencial.

6 Dirección de Operaciones orientada a la oferta de valor

- * Diseño y planificación de sistemas de producción
- * El Factor Humano en la producción
- * Gestión de la innovación tecnológica
- * Logística de la producción
- * Estadística aplicada a la producción
- * Control y aseguramiento de la calidad
- * Gestión de stock
- * Métodos de investigación operativa
- * Control de la producción. Sistemas de control de costos
- * Cuadro de mando integral

7 Ética, Liderazgo y Responsabilidad Social Corporativa

- * Ética empresarial.
- * Valores Liderazgo, cultura y valores.
- * Responsabilidad Social Corporativa.
- * Responsabilidad Social Interna y Externa
- * La Responsabilidad Social como indicador de diagnóstico
- * Relaciones Laborales Responsables
- * Medio Ambiente

8 Dirección Financiera

- * Valoración de proyectos de inversión
- * Estructura financiera y Evaluación financiera
- * Mercados Financieros: Bolsa de Valores
- * Elaboración de previsiones financieras
- * Previsión Cuentas de Resultados
- * Previsión y flujo de Tesorería
- * Plan financiero
- * Preparación y evaluación de proyectos
- * Productos derivados
- * Fusiones y adquisiciones



9 Dirección de Marketing y Comercial

- * La función de marketing en la empresa
- * Investigación y selección de mercado
- * Estrategias de marketing. Marketing Mix
- * Estrategias de productos y marcas
- * Estrategias de precios y distribución
- * Estrategias genéricas de comunicación
- * Plan de marketing
- * Gestión de ventas
- * Organización de la Fuerza de Ventas
- * Formación de vendedores
- * Ética en la actividad comercial

10 La Dirección de Personas y el Capital Humano

- * Conceptos de comportamiento humano en la organización
- * Dirección estratégica de los recursos humanos
- * Gestión del Capital Humano
- * Motivación y recompensa
- * Comunicación en la organización
- * Gestión del cambio
- * Formación y Desarrollo Profesional
- * Estilos de Dirección. Liderazgo. Equipos de Alto Rendimiento

11 Gestión de Proyectos y Sistemas de Información

- * Tecnologías de la información y comunicación en la empresa
- * Gestión de sistemas y tecnologías de la información
- * Plataformas tecnológicas
- * Desarrollo informático
- * Administración de los sistemas informáticos
- * Evaluación y selección de sistemas informáticos
- * Estrategias y elaboración del Plan Informático
- * E-Business y E-Commerce

12 Economía y Finanzas Internacionales

- * Economía internacional
- * Las grandes integraciones económicas
- * La Unión Europea y el mercado Europeo
- * Internacionalización y globalización de los Negocios. China e India
- * Financiación en un mundo global
- * Bolsa y gestión de carteras internacionales

13 Gestión y Planificación Tributaria

- * Derecho Tributario
- * Sistema Fiscal y Tributario
- * Impuestos a Sociedades. Impuesto a la Renta. IVA.
- * Planificación Tributaria

14 Proyecto Fin de Magíster

Trabajo de aplicación, preferentemente relativo a la creación de nuevos negocios o alguna problemática o cuestión del ámbito de la empresa.



ADMISIÓN

Padre Mariano 210 oficina
702, Providencia, Santiago
Chile.

Teléfono: +56 2 32527538
www.eenchile.cl

admisiones.chile@een.edu

REQUISITOS DE INGRESO

Los postulantes deben presentar los siguientes documentos:

- * Solicitud de admisión completa.
- * Fotocopia legalizada y apostillado del título profesional.
- * Carta de recomendación.
- * Currículum actualizado.
- * 1 Fotografía digital en fondo blanco tamaño pasaporte.
- * Entrevista personal con un Director.
- * Fotocopia de cédula de identidad o DNI.

CERTIFICACIÓN

Los alumnos(as) obtendrán el grado del Máster en Dirección General de Empresa MBA otorgado por la Escuela Europea de Negocios, y un Diploma en Alta Dirección.



CUERPO DOCENTE

Los profesores del programa son académicos de excelencia y de reconocida trayectoria, pertenecientes a la Escuela Europea de Negocios. En algunos tópicos especiales se cuenta con empresarios y ejecutivos invitados nacionales o extranjeros.

Patricio Aguilar

Ingeniero Comercial, MBA Executive Master en Dirección General de Empresas Escuela de Negocios IEDE España, Magíster en Investigación y Educación Universitaria, Certified leadership coach Georgetown University. Administrador de Tribunales Poder Judicial. Profesor área de Recursos Humanos.

Raúl Alee

PhD en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales Universidad de Lleida España. MBA University of Chicago, USA. Ingeniero Comercial Universidad Católica de Chile. Amplia experiencia en Marketing Estratégico y Calidad de Servicio. Ex directivo en empresas internacionales en temas de Gestión y Marketing y de dirección en Instituciones nacionales de prestigio. Profesor Areas de Estrategia y Marketing

José Manuel Alonso

Español, MBA ESADE España, Ingeniero Agrónomo Universitat Politècnica de Catalunya, Diplomado en Ciencias Empresariales. Ex Director Gerente Ibertasa. Director UPD Universitat de Lleida. Investigador y Consultor de empresas en temas de emprendimiento y creación de empresas. Profesor área de Operaciones.

Iván Álvarez

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida, España. Magíster en Ciencias de la Ingeniería, mención Industrial, Universidad de Chile. Ingeniero Civil Eléctrico. Postítulo en Evaluación de Proyectos. Jefe de Proyectos, Key Account Manager en multinacional de ingeniería eléctrica. Profesor área Finanzas y Control.

Rodemedil Ávila

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. MBA Esade, Ingeniero Comercial. Ex vicerrector Académico de la Escuela de Negocios IEDE. Profesor área de Finanzas y control.

Ulises Bacho

Doctor © en Gestión de Empresa, Universidad de Deusto, España. Master of Business Administration (MBA) – State University of New York, U.S.A. Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte, Chile. Presidente del Comité de Contraloría, Caja Los Andes. Vicepresidente Directorio CFT ProAndes. Gerente de Administración y Finanzas, CIEDESS. Ex Decano Facultad de Economía y Administración, Universidad Católica del Norte. Profesor Area de Recursos Humanos.

Alfredo Barriga

MBA IESE Business School, Universidad de Navarra España. Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Lleida, España. BA Business Administration, Universidad Complutense de Madrid. Fundador de Knowledge, empresa consultora de Planificación estratégica de tecnología de la información, e-marketing estratégico y generación de innovación. Ex Secretario Ejecutivo de Desarrollo Digital, Ministerio de Economía. Consultor y Profesor del Área de Tecnologías de Información.

Jorge Briebe

Magíster en Pedagogía y Gestión Universitaria. Ingeniero Comercial Universidad de Chile, Contador Auditor. Diplomado en Tributación. Postítulo en Executive Programme en London Business School. Ex Gerente de Finanzas Empresa Constructora. Ex Subgerente Contralor de la Divisiones Chuquicamata, Andina y Tocopilla de Codelco Chile. Ex Gerente de consultoría de Bakovic y Balic. Profesor área Finanzas y Control.

Armando Camino

Peruano. Doctor © en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales. MBA, Universidad de Lleida, España; MBA IEDE, Escuela de Negocios, España. Socio consultor SCM Ltda. Ingeniero civil industrial. Consultor y profesor del Área de Operaciones.

Enrique Cervantes

Español. Doctor en Psicología, Universidad Complutense de Madrid. Presidente de CPC Consultores. Vasta experiencia como consultor en España y Latinoamérica en comportamiento humano en las organizaciones. Profesor de Recursos Humanos.

Alejandro Díaz

MBA IESE, Universidad de Navarra. Ingeniero Comercial. Ex gerente Marketing, BellSouth Comunicaciones. Empresario y Consultor de Empresas. Profesor área Marketing y Comunicaciones.

Ángel Haggar

Doctor(c) en Gestión avanzada de negocios internacionales de la Universidad de Lleida DEA, MBA, Graduate School of Business, Columbia University NY. Ingeniero Comercial. Ex gerente de Estudios en bancos nacionales. Académico en universidades tradicionales. Consultor de Empresas. Profesor área Finanzas y Control.

Erik Haindl

Decano Facultad de Negocios, Ingeniería y Artes Digitales. Ingeniero civil industrial y Magíster en Ingeniería de la Universidad de Chile. Master of arts in economics y Ph.D(c) de la Universidad de Chicago. Consultor del FMI y del Banco Mundial. Consejero de Coopeuch. Ha sido director de distintos bancos y empresas.

Max Hardy

Magíster en Gestión de Organizaciones con mención en Marketing, Universidad de Valparaíso. Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Ex Gerente de Marketing y Gerente Comercial de Empresas en Chile y el extranjero, directivo en la Administración Pública. Consultor de empresas. Profesor área de Marketing y comercial

Jorge Jarpa

Máster of Project Management, Keller Graduate School of Management, USA y Associate in Applied Science Management, College of DuPage, USA. Máster en Dirección y Organización de Empresas (MBA), U de Lleida; Diplomado en Estudios Avanzados (DEA), U de Lleida. Experto en consultoría y asesoría en estrategia comercial y comunicacional, diagnóstico corporativo y estrategias de clientes. Docente de Pre y Postgrado en Asignaturas Investigación de Mercado, Gestión Comercial y Taller Juego de Negocios. Profesor área de Marketing y comercial y juego de negocio.

François Le Calvez

Francés. Máster en Educación, Universidad de Sherbrooke. Licenciado en Ciencias de la Educación, Universidad de Aix en Provence. Se ha especializado en Capacitación en Recursos Humanos, Liderazgo, Trabajo en Equipo, técnicas de Coaching, Negociación y Motivación. Profesor de área Recursos Humanos.

Jorge Monsalves C.

Doctor en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. MBA IESE, Universidad de Navarra. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. Cientista Político y Administrador Público, Universidad de Chile. Director Ejecutivo Escuela de Negocios IDDE. Consultor de empresas en dirección estratégica. Profesor de área Dirección General.

Jorge Monsalves S.

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales y MBA, Universidad de Lleida. MBA, Escuela de Negocios Española IEDE. Magíster en Dirección Estratégica de Recursos Humanos y Comportamiento Organizacional, P. Universidad Católica de Chile. Psicólogo, Universidad Diego Portales. Socio Director, Alto Desarrollo Consultores. Profesor área Recursos Humanos.

Gustavo Méndez

MBA IESE, Universidad de Navarra, España. Ingeniero Comercial. Ex ejecutivo de empresas Lever, Nestlé, Gillette-Braun. Director de Agencia de Publicidad KINESIS. Profesor área de Marketing y comercial.

Daniel Milovich

Español. Doctor(c) Universidad Europea de Madrid, MBA, Universidad de Alcalá de Henares. Ingeniero Industrial, Universidad Complutense. Consultor de Empresas. Profesor área de Operaciones y Tecnología.

Tercila Moreno

Doctora, Universidad de Lleida. MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial, Profesora de Evaluación de Proyectos y Consultora de empresas. Profesora área Finanzas y Control.

Mariano Muñoz

Doctor en Filosofía, Universidad de París. Consultor de empresas en materia de comunicación. Máster en Ciencias de la Comunicación, Universidad de Chile. Psicólogo. Experto en coaching para el cambio comunicacional. Autor de varios libros sobre comunicación. Profesor área Recursos Humanos.

Horacio Ríos

MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial. Ex Gerente general, Santiago Leasing. Consultor de Empresas. Profesor área Dirección General.

Julio Rodiño

Español. MBA, Georgetown University. Ex Director Internacional de Recursos Humanos, IBM. Consultor de empresas. Profesor área de Recursos Humanos.

Eduardo Solis

Magíster en Administración de Empresas (MBA), Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial, Consultor de empresas. Profesor área de Recursos Humanos.

Nelson Stevenson

Doctor(c) Gestión Avanzada en Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. MBA IEDE, Escuela de Negocios Española. Ingeniero Comercial, Universidad de Tarapacá. Profesor de Dirección General.

Marcello Tapia

Abogado y consultor en asuntos públicos. Diplomado en Relaciones internacionales y estudios sobre seguridad y defensa. Experto en Comunicación Corporativa. Consultor en Legislación Laboral. Profesor de Comunicaciones y Legislación laboral.

Gonzalo Trillo

Doctor(c) en Economía y Procesos de Integración, Universitat de Lleida. Magíster en Administración de Empresas, Universidad de Santiago. Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte. Profesor área Recursos Humanos.

Fidel Molina

Español Doctor en Historia (Grupos sociales) por la Universidad de Lleida España; Graduado en Mediación y Resolución de Conflictos Universidad Ramón Llull Barcelona; Posgrado en Educación Intercultural; Licenciado en Geografía e Historia Universidad de Barcelona; Catedrático, Investigador y Director de Tesis Doctorales en la Universidad de Lleida; ; Profesor de sociología del conflicto y negociación en Universidad de Lleida. Profesor Área Dirección General y Habilidades Directivas

De esta lista de docentes serán conside rados los académi cos que dictarán las asign aturas. A esta nómina se agregarán académi cos visitantes tanto nacionale s como extranjeros.

Sergio Bidart

Doctor en Sistemas de Ingeniería Civil de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad Politécnica de Madrid. MBA de la Universidad de Lleida, Master en Dirección y Organización de Empresas – Negocios Internacionales, de la Universidad de Lleida. Ingeniero Civil de la Universidad Federico Santa María, Chile. Director Socio Fundador de Empresas. Profesor Área de Operaciones y Logística.

Jaime Rojas

MBA de IEDE Business School España. Ingeniero Civil en Informática de la Universidad de Santiago de Chile (USACH). Se ha especializado en las áreas de Consultoría en Negocios y Tecnología, Soluciones Empresariales, Comercio Electrónico, Customer Experience, Call Centers, Estrategia Digital, Transformación Digital, Ciberseguridad, Cumplimiento de Delitos Financieros y Fraude e Identidad. Ha trabajado en empresas multinacionales como LEXISNEXIS RISK SOLUTIONS, ORACLE, CHILECOMPRA y FALABELLA en los Estados Unidos, Chile y en América Latina.

Fernando Moya

MBA, IEDE Escuela de Negocios. Abogado. Asesor de proyectos de Privatización del estado. Consultor de empresas corporativas en derecho social y laboral. Profesor área Dirección General.

Antonio Vilchez

Español. Doctor of Business Administration, Euroamerican International University. Profesor de Marketing Internacional en CESMA. Ingeniero Industrial, ETSII de Madrid. Socio Fundador y Director General, W&S Consultores Comerciales. Profesor de Marketing.

Alfonso Yáñez

Doctor en Administración de Empresas, estudios de doctorado y MBA por la Universidad de Lleida, España. Máster en Dirección Comercial por ESEM Business School - Madrid, Ingeniero Comercial, Ex ejecutivo de empresas: VTR, Mall Plaza, Gasco, entre otras, consultor y director de empresas. Profesor del área marketing y RSE.



Escuela Europea de Negocios

P6dFe M6Ft 6PO 82 Œ.7O4, PFOut dePct 6, SaPt 6ŒOChŒJe.

'ejéfOPO: *L6 2 52L27L58

NNN.eePchtJe.cj

admisiones.chile@een.edu

*Este folleto puede estar sujeto a modificaciones y su contenido es referencial