



**Mondragon
Unibertsitatea**

Formación para
Profesionales

MBA Executive

LIDERAZGO DE EMPRESAS
ORIENTADAS AL CRECIMIENTO



www.mondragon.edu/profesionales



Xavier Marcet

**COORDINADOR EMPRESA
MBA EXECUTIVE GECEM**

Xavier Marcet, actual Presidente de Lead To Change una empresa de consultoría en innovación estratégica. Ha dirigido y trabajado en numerosísimos proyectos de consultoría en innovación con clientes de empresa como HP, Sony, Repsol, Agbar, Seat, Banesto, Telefónica, Gallina Blanca, La Caixa, Lab. Esteve, universidades como la Politécnica de Valencia, la Universidad de Barcelona, el DUOC (Chile), la Universidad Pompeu Fabra o la Universidad de Oxford (Isis Innovation), administraciones como el Gobierno de Chile (Corfo), Gobierno de España (Industria, universidades), Generalitat de Catalunya (ACC10) Ayuntamiento de Barcelona o la Xunta de Galicia.



Hay muchos equipos directivos a los que no hay que contar nada de la importancia de la innovación. Sin embargo, les cuesta mucho obtener resultados. Es por inercia y por practicar un tipo de gestión que solamente sabe explotar y nunca tiene tiempo para explorar. Esta forma de gestión puede parecer buena cuando el viento sopla a favor, pero es muy poco recomendable pensando en el futuro. Lo sensato es innovar cuando las cosas permiten equivocarse y aprender. Lo sensato es tomar riesgos cuando es posible asumir fracasos.

Se trata de gestionar con mayor capacidad de empoderamiento. **Cuando los directivos delegan, multiplican.**

Se trata de transformar esas culturas corporativas tan cerradas donde lo único bueno está dentro y todo lo que viene de fuera es sospechoso.

La innovación no está en la tecnología, está en la mirada. La innovación la hacen los que no sabían que era imposible.

El mejor directivo es el que sabe balancear los resultados positivos de hoy con una orientación de su empresa al futuro. Las empresas serias son comunidades con proyectos perdurables.

Hay que recomponer la agenda del management.

Los resultados del mañana pasan por la adaptación a un mundo que cambia aceleradamente.

El MBA Executive ofrece una experiencia de aprendizaje que responde a las necesidades del entorno cambiante y que impulsará tu desarrollo profesional gracias a una potente red de expertos que te acompañarán durante todo el proceso.

“Lo importante en un profesional no serán sus conocimientos de origen, si no su capacidad de lidiar con tecnologías emergentes, con tendencias sociales nuevas, con competencias individuales en evolución.”

Xavier Marcet



El Programa MBA EXecutive es para tí si

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.

Una experiencia de aprendizaje significativo

LEARNING AND UNLEARNING BY DOING

¿A quién va dirigido?

En el MBA Executive buscamos personas
AUTÉNTICAS

Adaptable a los cambios del entorno que necesitan de un menor tiempo de reacción.

Universales, personas con mirada global. Su límite es el mundo.

Tecnológicamente despiertos: están dispuestos a experimentar con las nuevas tecnologías.

Éticos en el trabajo y comprometidos con el resultado.

Nómada del conocimiento, destaca por su predisposición a desaprender.

Tejedor de redes: conectan personas, ideas y organizaciones.

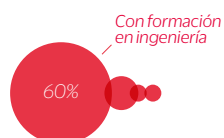
Ideas y pensamiento creativo: Ven la realidad desde una perspectiva distinta.

Críticos: pensamiento crítico, cuestionan, analizan e investigan para dar con una solución.

Aprendizaje permanente como estilo de vida: Ávidos de nuevo conocimiento.

Solucionan problemas desconocidos en contextos diferentes.

Perfil del participante



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%

Visión integrada del programa



¿QUÉ?

Palancas que se activan para crecer

• *Negocio actual*

Desarrollo de clientes

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 Partiendo de un análisis sobre cómo distintas tendencias están impactando en diversas industrias/sectores, el itinerario comienza evaluando el modelo de negocio actual de cada participante, su nivel de consistencia y los límites de desarrollo actuales. La exploración de alternativas se inicia, en primer lugar, mediante el contraste de las tendencias de mayor impacto y las posibilidades de éstas para replantear la lógica de negocio actual. Y en segundo lugar, a través de la aplicación de pautas, guías y herramientas orientadas a idear diversas alternativas en clave de nuevos productos/servicios y negocios.



¿CÓMO?

Gestión Económico Financiera para crecer

• *Finanzas*

Básicas

• *Finanzas*

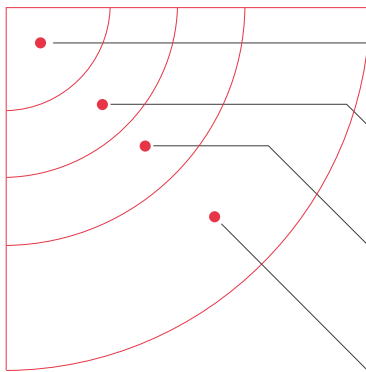
Avanzadas

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



Líder Transformador Diseñar y activar procesos de desarrollo personal como agente que impulsa la transformación en los equipos y las organizaciones.

Equipos de Alto rendimiento Entornos colaborativos caracterizados por la participación activa de personas con un objetivo común y roles definidos, con un sentimiento de pertenencia e identificación.

Talento Concebir e introducir en las prácticas estratégicas la mirada de la gestión del talento de las personas en coherencia con las necesidades de negocio a medio y largo plazo.

Alianzas inteligentes Crear entornos de colaboración estratégicos y rentables, caracterizados por ser espacios de aprendizaje significativo como herramienta para el despliegue de la estrategia de crecimiento de las organizaciones.

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.

Febrero - Julio

Julio - Diciembre

MÓDULO 1.

Palanca activadoras del crecimiento

Desarrollo Clientes, Nuevos Negocios, Finanzas básicas, Líder transformador y equipos de alto rendimiento.

MÓDULO 2.

Gestión de agentes estimuladores del crecimiento

Talento, Alianzas, Desarrollo de negocio, Finanzas avanzadas.

MBA Executive

Certificado de Curso Experto

Certificado de Curso Experto

Unlearning and learning journey

eada[®] business school
barcelona

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.



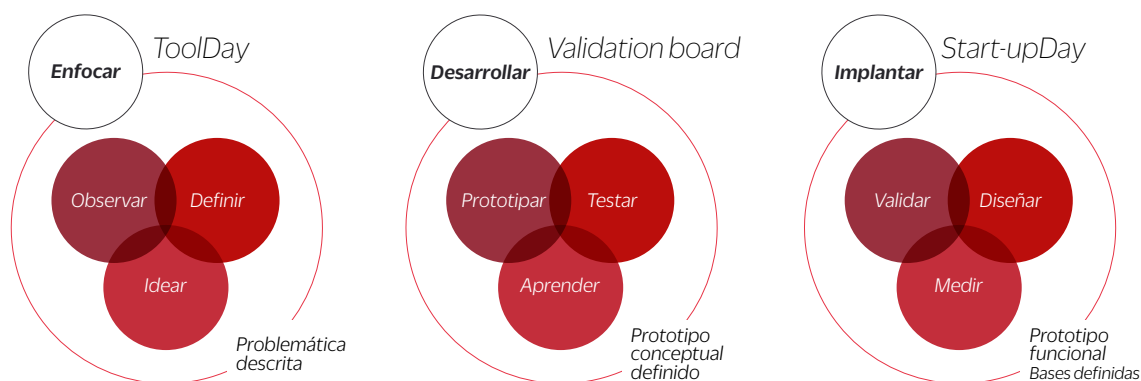
Reto participante

Trabajo Fin de Programa

Este programa ofrece la oportunidad y el desafío de definir una realidad a transformar, una necesidad de la organización y poder convertirla en un reto profesional a desarrollar.

Cada participante, de forma individual y con tratamiento confidencial, podrá plantear un Reto y desplegar su Plan de Acción. Para ello dispondrá del soporte de un mentor que le acompañará hacia la culminación de su reto para alcanzar el resultado óptimo definido.

El proceso consta de 3 etapas



Enfocar

Este primer momento supone una sesión de trabajo para conceptualizar el alcance del proyecto a abordar. Contarás con la guía de expertos en gestión ágil de proyectos, así como de las áreas de especialización con las que se relacione tu reto. Es el momento de identificar y seleccionar los recursos específicos con los que contarás para la fase de desarrollo.

Desarrollar

Con el acompañamiento de un mentor especializado, trabajarás en el diseño de una solución a medida que dé respuesta al reto seleccionado. Durante esta fase, podrán intervenir expertos de distintas áreas para garantizar la solidez de dicha propuesta.

Implantar

Finalmente, tendrás ocasión de realizar validaciones para definir el plan de implantación en un entorno real de la solución en la que has trabajado.

El proceso culmina con una exposición pública(*) del resultado en la que participan mentores, expertos en diferentes áreas de conocimiento y los propios participantes en el programa. Esta exposición es organizada como un entorno de aprendizaje de alto nivel en el que se analizan las debilidades, fortalezas y vectores para la implantación de la solución diseñada.

(*) dentro de los límites establecidos en el acuerdo de confidencialidad que se firma al inicio del proceso

Itinerario personalizado en función de objetivos de los participantes.

Acompañamiento especializado en la temática central seleccionada.

Acceso a recursos especializados para el desarrollo del proyecto.

Taller in company en la empresa, en función de objetivos y necesidades.

Expertos



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

DIGITALENTU
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 SYSTEMES
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

Claustro sujeto
 a posibles modificaciones

Lifelong Learning Alumni

LIFELONG
LEARNING
ALUMNI
MBA Executive



APRENDIZAJE FORMAL



NETWORKING CON
EMPRESAS ASOCIADAS



SOPORTE
AL DESEMPEÑO



ACCESO A EXPERTOS/AS



ACCESO A CONOCIMIENTO

Adquirir nuevo conocimiento con acciones formativas adicionales

- Acceso abierto a acciones formativas concretas.
- Notificación de nuevas acciones formativas de interés para alumni.

Compartir best&worst practices, nuevos aprendizajes, experiencias...

- Jornadas Alumni
- Plataforma digital exclusiva para "Lifelong Learning Alumni".

Disponer del apoyo necesario para implantar en la empresa lo aprendido en el MBA

- Acceso a manuales y documentación de apoyo.
- FAQ por la comunidad alumni.

Ser parte de una comunidad de expertos donde contribuir y aprender

- Acceso a expertos/as externos para consulta y asesoramiento.
- Comunidad de alumni-experto para la generación y socialización del conocimiento.
- Sesiones en abierto sobre temáticas de interés.

Disponer de acceso a conocimiento actualizado en torno a los temas tratados durante el programa

- Desarrollo y mejora continua del PLE* de cada alumni.
- Acceso a contenidos de terceros curados por expertos/as de MU y colaboradores (en plataforma digital).
- Acceso al conocimiento generado por todos los alumni.
- Acceso a la biblioteca de MU.
- Acceso a bibliografía

*PLE: Personal Learning Environment

Proceso de admisión

El proceso de admisión en el Programa MBA EXecutive GECEM consta de 3 fases:

Solicitud de admisión

Elige la vía que desees para solicitar tu incorporación al programa (email, teléfono, presencial).

Entrevista individual

Queremos conocerte y conversar sobre necesidades y expectativas. Esta entrevista nos ofrece esta posibilidad.

Confirmación de inscripción

Una semana después de la entrevista, recibirás una comunicación escrita confirmando tu inscripción. En ella te solicitaremos documentación específica.

Formas de pago

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. *(Solicitar información)*

Fundación Tripartita

Puede bonificarse por esta vía. Las condiciones depende de las características de las empresas, por lo que los participantes deberán realizar la consulta en sus organizaciones

Datos prácticos

Fechas

Febrero-Diciembre 2021

Horario

De 9:00 a 14:30
(salvo excepciones hasta las 18:00 h.)

Modalidad

Blended.

Sesiones síncronas online.

Sesiones presenciales 1 vez al mes.

Lugar

Bilbao Berrikuntza Faktoria
Uribitarte Kalea 6
48001 Bilbao

Precio

12.850€

Coordinación del máster

Coordinación general (Empresa)
Xavier Marcet

Coordinación académica
Mariangélica Martínez C.
mmartinezc@mondragon.edu

Coordinación relación universidad-empresa
Nekane Morales
nmorales@mondragon.edu

Coordinación comunicación
Iñaki Fernández L.
ifernandezl@mondragon.edu

Apoyo y servicios
Mireia Igarzabal
migarzabal@mondragon.edu





**Mondragon
Unibertsitatea**

Formación para
Profesionales

BILBAO BERRIKUNTZA FAKTORIA

Uribitarte kalea, 6
48001 BILBAO
tel. 944 25 51 62

www.mondragon.edu/profesionales

ENTIDAD PATROCINADORA

