

PROGRAMAS
POSTGRADO



MÁSTER EN DIRECCIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL [MDCI]

PROGRAMA **BILINGÜE**: ESPAÑOL/INGLÉS

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL  **ESIC**

+50 años innovando y formando profesionales globales para la empresa y el marketing

FOMENTANDO EL EMPRENDIMIENTO Y LA ECONOMÍA DIGITAL

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales, con valores éticos, que den respuesta a las necesidades de una empresa y una sociedad en constante transformación. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, pudiendo dotar a todos los programas de la flexibilidad que permite a los profesionales que salen de nuestras aulas, estar realmente capacitados para enfrentarse a los retos de las organizaciones modernas, de forma, que afronten el futuro con posibilidades reales de éxito.

Más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, *masterclasses*, *practice days*, etc.



+60.000
ANTIGUOS
ALUMNOS



5 ÁREAS: GRADO/
POSTGRADO/EXECUTIVE/
EDITORIAL/IDIOMAS



12 CAMPUS EN ESPAÑA
+
2 CAMPUS EN BRASIL



ACUERDOS CON +120
UNIVERSIDADES
EN 4 CONTINENTES



PRIMERAS POSICIONES
EN RANKINGS
EMPRESARIALES

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Ranking y Reconocimientos

[posicionados entre los mejores]

ESIC y sus programas máster aparecen sistemáticamente en los principales rankings, elaborados por instituciones y medios de comunicación nacionales e internacionales del sector, reconociendo la calidad de sus programas y situándolos entre los mejores del mundo. Un verdadero reconocimiento a nuestros +50 años de dedicación a la formación de alto nivel.



U-Multirank 2017/18

U-Multirank es un organismo independiente que se inició en 2014 con la financiación de la Unión Europea y que aún sigue contando con el apoyo de la Comisión Europea de Ministros de Educación.

ESIC está en el top 30 a nivel mundial y 3ª en España como centro universitario en mejor formación *Business Studies*.



QS Global 250 Business Schools 2017

Entre las 250 mejores Escuelas de Negocios del mundo, y una de las 7 "Top-Tier Employability" Business School en Europa.



QS Global 100 EMBA Ranking 2017

El Executive MBA (EMBA) de ESIC figura entre los 100 mejores del mundo, ocupando el puesto 29 en Europa. (Top Career Outcomes, Top Diversity, Top Recruiter Reputation, Top EMBA Executive Profile).

QS Return on Investment 2015

Los MBAs de ESIC figuran entre los 46 mejores en Europa, ocupando la primera posición en Empleabilidad y Retorno de la Inversión. Además figuran los primeros en todas las categorías en España, excepto en dos, que ocupa el segundo y tercer lugar y se sitúa entre los 15 primeros en la mayoría de categorías a nivel internacional.



Global B-School Rankings 2017

Los MBAs de ESIC figuran en el Top 100 MBA del mundo y en el Top 50 en Management (Máster en Dirección de Empresas y Marketing, MADEM), Marketing (Master in Marketing Management, MIM), Finanzas (Máster en Dirección Financiera, MDF) y Executive MBA, EMBA.



International MBA Ranking 2016

Los MBAs de ESIC forman parte de los top 170 MBA programs a nivel mundial, ocupando la 62 posición fuera de EE.UU.



Ranking MBA Full Time Best Business School 2017

Reconocida entre las mejores escuelas de negocios internacionales para la impartición de programas MBA, ocupando el International MBA (IMBA) la 27ª posición.



Ranking MBA para Escuelas Globales 2017

Sitúa a ESIC entre las primeras Escuelas de Negocio del mundo, ocupando la 18ª posición, fuera de EE.UU.



Ranking of the Top International MBA Programs 2017

Posiciona los MBAs de ESIC entre los mejores a nivel mundial ocupando el puesto 52.



Ranking Postgrados Especializados 2017

ESIC ocupa, desde 2008, el 1º puesto a nivel nacional en sus programas de marketing, comercio internacional, comunicación y publicidad y el 2º en recursos humanos y organización.



Merco Monitor Empresarial de Reputación Corporativa 2017

ESIC se sitúa como la 3ª escuela de negocios con mejor reputación corporativa. Entre las 100 mejores compañías para trabajar en España.

Merco Talento 2017

2ª escuela de negocios del sector de la formación.

El mundo ha cambiado.
Ahora es global y demanda ejecutivos internacionales.



+32

años

nº1

rankings

103

promociones

se imparte en

9

campus

DIRIGIDO A:

Graduados universitarios que quieran trabajar como Directores del Departamento Internacional y ejecutivos de exportación responsables de áreas geográficas específicas. ←

Directores y ejecutivos de áreas funcionales como ventas, marketing, logística o del área administrativo-financiera, que quieran especializarse en operaciones internacionales. ←

Empresarios y emprendedores que deseen trabajar en mercados internacionales. ←

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL [MDCI]

El Máster en Dirección de Comercio Internacional, MDCI, es impartido por expertos de diversas disciplinas en el ámbito internacional, que comparten sus conocimientos y experiencias con los estudiantes mediante medios formativos prácticos, didácticos e interactivos.










CONOCIMIENTOS + HABILIDADES + ACTITUDES

DESARROLLO PROFESIONAL

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL [MDCI]

El MDCI está estructurado en diez módulos perfectamente interconectados. Algunos se centran en habilidades gerenciales generales, mientras que otros ofrecen a los participantes un conocimiento funcional profundo, tanto de ventas y marketing internacional, como de operaciones internacionales que lo apoyan, como administración, logística, finanzas, etc.

EL PROGRAMA SE LLEVA A CABO UTILIZANDO LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS:

-  Presentaciones teóricas con contenidos actualizados para dar una visión general de las materias.
-  Trabajos en grupo antes de las clases.
-  Utilización del "Método del Caso", con casos para trabajar en grupos reducidos durante las clases.
-  Comentarios de los profesores sobre los resultados de los casos.
-  Ejercicios de simulación en diversas áreas.
-  Conferencias y charlas de expertos invitados al programa.
-  Seminarios de desarrollo de habilidades directivas.
-  Sesiones de "mentoring" ofreciendo guía profesional a los estudiantes en las distintas áreas profesionales elegidas.
-  Un proyecto final tutorizado, basado en una empresa real, para un mercado real.



OBJETIVOS:



Dar a los participantes la visión, conocimiento y enfoque multicultural necesario para dirigir negocios en diferentes mercados internacionales, tanto de la OCDE, como en mercados emergentes.



Desarrollar y dominar las habilidades prácticas para gestionar operaciones comerciales internacionales, incluyendo la selección de mercados, las formas de entrada, la logística, el marketing global, la financiación y los seguros de exportación e inversión, así como ser capaces de preparar un Plan de Negocio Internacional.

BLOQUE 01

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y GLOBALIZACIÓN

Tras la sesión de introducción, se presenta una idea clara de la función directiva, junto a una visión general del proceso de globalización mundial y de internacionalización empresarial.

- 1.1. *Team Building & Groups dynamics+Introduction.*
- 1.2. *Strategic Management.*
- 1.3. *International Business Environment & Globalization.*
- 1.4. *SME Internationalization process.*
- 1.5. *International relations, politics & communication.*
- 1.6. *Report Delivery Strategic Management.*
- 1.6. *Assessment M1: Strategic Management.*

BLOQUE 02

DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA EMPRESA

Valorar el potencial de exportación de las empresas, mediante un diagnóstico, junto al análisis de la situación financiera para acometer mercados exteriores.

- 2.1. *Export potential diagnosis.*
- 2.2. *Análisis económico y financiero.*
- 2.3. *Presupuestos de exportación e inversiones.*
- 2.4. *Evaluación M2: Diagnóstico y análisis económico.*

BLOQUE 03

CÓMO SELECCIONAR MERCADOS INTERNACIONALES

Aprender cómo seleccionar mercados para hacer negocios, analizando los principales factores implicados, así como conocer las características de los principales mercados mundiales, tanto los de la OCDE, como los mercados emergentes.

- 3.1. *International markets and country selection.*
- 3.2. *Developed countries.*
- 3.3. *Emerging markets.*
- 3.4. *Assessment M3: International Markets.*

BLOQUE 04

FORMAS DE ACCESO A LOS MERCADOS EXTERIORES

Familiarizarse con los diferentes modos de acceso a los mercados y conocer ejemplos de primera mano de diferentes empresas o instituciones.

- 4.1. *Agentes comerciales y distribuidores.*
- 4.2. *Filiales y delegaciones.*
- 4.3. *Joint Ventures y U.T.E.s.*
- 4.4. *Franquicias y contratos de transferencia de tecnología o Know-How.*
- 4.5. *Evaluación M4: Formas de acceso a los mercados.*

BLOQUE 05

MARKETING INTERNACIONAL

Planificar las diferentes variables del marketing (producto, precio, promoción y distribución) en el ámbito internacional, según el posicionamiento de la compañía, tras realizar estudios de mercado. Aprender el potencial del comercio exterior digital. Ser capaces de elaborar un Plan de Marketing Internacional.

- 5.1. *International marketing versus global marketing.*
- 5.2. *International Markets Research.*
- 5.3. *Digital foreign trade and E-logistics.*
- 5.4. *Las estrategias de penetración y posicionamiento.*
- 5.5. *Política de producto, marca y "made in Spain".*
- 5.6. *El precio en el marketing internacional.*
- 5.7. *Plan de marketing internacional.*
- 5.8. *Evaluación M5: Marketing Internacional.*

BLOQUE 06

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Conocer las bases de cualquier negociación, así como ser capaces de negociar en un entorno intercultural.

- 6.1. *International negotiation skills.*
- 6.2. *Cross cultural negotiation.*

[*] ESIC has decided to prepare this program for additional international certification in the near future (from two to three years), which means a more professional and more demanding program, but also a higher visibility. Therefore, Students will be assessed both individually and in groups, in some of the seminars, according to the detail of the final programme. Learning is student-centered, so it is the student obligation to work hard to get the maximum out of the Master.

BLOQUE 07

GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

Conocer los detalles de los requisitos operacionales necesarios en el comercio internacional, incluyendo aquellos administrativos, aduaneros, fiscales, legales y logísticos. Entender la importancia de la logística en el comercio internacional.

- 7.1. Logística, transportes internacionales.
- 7.2. The Incoterms 2010.
- 7.3. La contratación en el ámbito internacional.
- 7.4. Las aduanas y los documentos.
- 7.5. Evaluación M7: Operaciones internacionales.

BLOQUE 08

FINANZAS INTERNACIONALES

Adquirir el lenguaje financiero necesario en las transacciones de comercio exterior, así como conocer los mercados e instituciones financieras internacionales y los medios de pago y cobro internacionales.

- 8.1. *International financial markets.*
- 8.2. *International banks & financial institutions.*
- 8.3. Seguro de crédito a la exportación y seguro cambio.
- 8.4. Medios de pago internacionales.
- 8.5. Evaluación M8: Financiación Internacional.

BLOQUE 09

GESTIÓN DE PROYECTOS Y PLAN DE NEGOCIO INTERNACIONAL

Interrelacionar todos las materias vistas durante el programa y se capaces de elaborar un Plan de Negocio Internacional que incluya todas las estrategias y las operaciones de un proyecto real de internacionalización.

- 9.1. Dirección de proyectos y desarrollo de proyectos EPC.
- 9.2. *International project risk management.*
- 9.3. Licitación internacional.
- 9.4. Tutorías del Proyecto Final.
- 9.5. Proyecto Fin de Máster.
- 9.6. Tribunal del Proyecto Fin de Máster.

BLOQUE 10

SEMINARIOS ENFOCADOS DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Desarrollar las habilidades de dirección y liderazgo de los participantes.

- 10.1. *Management and leadership.*
- 10.2. *Effective meetings management.*
- 10.3. *Business Presentations.*
- 10.4. Trabajar en el extranjero y gestión expatriados.

BUSINESS EXPERIENCES

TOURS DE ESTUDIO Y DOBLES DIPLOMAS:

El MDCl ofrece a sus alumnos la posibilidad de contratar adicionalmente "tours de estudio" y dobles diplomas:

Estancia de una semana en ESIC Brasil, en la SHU en China o en la UIR de Marruecos, para mejorar su visión internacional y contar con un certificado de asistencia.

Dos meses de experiencia en Shanghai: durante los meses de abril y mayo, los alumnos tendrán la oportunidad de mejorar su perfil internacional y potenciar su desarrollo profesional en la Shanghai University (SHU). Durante sus estancia en China podrán participar en cursos adicionales de la SHU, con opción de "tours de estudio" a Taiwan o Hong Kong.

Opción a un doble título: después de terminar el MDCl en España, los participantes podrán continuar sus estudios durante un año en China y recibir el título MBA de la Shanghai University.

Formado por profesorado especialista en cada materia, procedente tanto del ámbito académico como profesional, que siempre aporta un enfoque práctico a las sesiones y una visión global de la dirección tanto en organizaciones nacionales como internacionales.

Miguel Aguirre Uzquiano

Máster en Administración y Dirección de Empresas. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Subdirector, Aula-CESCE Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación.

Jesús Albizu Soriano

Economista y Licenciado en Administración de Empresas. Director, socio y fundador de Albizu, Vidal y Uria. Experto en diseño de metodologías y programas institucionales de apoyo relacionados con la internacionalización de las empresas. Nominado experto en internacionalización de PYMES por la Comisión Europea y Eurochambres.

Begoña Albizu

Licenciada en Ciencias Económicas. Consultora Senior y Directora de Proyectos Internacionales. Especializada en el desarrollo del sector privado, comercio internacional y competitividad empresarial, con amplia experiencia en la identificación, licitación y ejecución de proyectos de Asistencia Técnica y procesos internacionalización Pymes.

Pierre Auger

Licenciado en ADE (Major in Marketing), @ Sup De Co. MBA, ICADE. Master Internet Business, ISDI. Ejecutivo multicultural con experiencias en retail, digital y contenidos. Anteriormente: puestos de Dirección General, Dirección Comercial y Dirección de Marketing a nivel de EMEA en AMC Networks, Vodder.com, Technicolor, Gillette (Procter & Gamble group), Dreamworks Animation, Universal y Paramount Pictures y Citroën.

Peter Boland

Licenciado en Lenguas Modernas, Universidad de Leeds (Reino Unido). Profesor Asociado y Coordinador de la asignatura Gestión Estratégica de Marca en ESIC. Consultor Independiente. Anteriormente: puestos de responsabilidad en el Worldgroup McCann, Carat, Thames TV y Coca-Cola & Schweppes Beverages.

Karine Brück

Máster en Derecho Europeo, Universidad Libre de Bruselas. Cursos de Doctorado en Derecho Internacional, Universidad de Granada. Licenciada en Derecho. Gerente de Ecosolve Ingeniería y Consultoría. Consultora especializada en la internacionalización de empresas. Homologada por Extenda y en el marco del Programa InnoCámaras por el Consejo Superior de Cámaras.

David Carnicer Sospedra

Doctor en Filosofía y Ciencias de la Educación, Universidad de Valencia. MBA, IDE-CESEM. Máster en Dirección de Marketing Internacional, ESIC. Director General de Carnicer y Perete Asociados.

Jesús Centenera Ulecia

Doctor en Historia Contemporánea, UNED. PDG, IESE. MBA, ESDEN. Licenciado en Geografía e Historia, UCM. Socio Director, Agerón Internacional, S.L. Anteriormente: puestos de responsabilidad en Grupo Leche Pascual, Babín Iberbaby, Laboratorios Indas, Andersen Consulting (Accenture) e Ifema.

Michael de José Belzunce

PhD in Economics and Business, European University of Madrid. PDD, IESE. Master in Auditing, Madrid Chamber of Commerce. Master in Financial Management, CESEM. Honours Degree in Business Administration, ICADE. Honours Degree in Law, Deusto University. Strategic Planning Director (Food and Beverages), Grupo Leche Pascual.

Jesús del Río Estévez

Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Máster en Administración y Dirección de Empresas. Director, Maersk Logistic, España.

Rafael Duarte González

MBA, City University of London. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UAM. Máster en Mercados Financieros, UAM. Director de Desarrollo de Negocio, Bankinter. Ex-Director de IFI-Instituciones Financieras Internacionales del Grupo Financiero, Banco Popular Español.

Mónica Espinosa de los Monteros González

Licenciada en Ciencias Económicas, Especialidad Economía de la Empresa, UCM. Anteriormente: Group Marketing Director, Grupo Tolsa. Directora de Marketing y Comercial, Parque Warner. Directora de Marketing, Correos y Telégrafos. Directora de Promociones, Airtel.

José Manuel Garaña

Doctor en Internacionalización de Empresas, URJC. Licenciado en Ciencias de la Información, UCM. Graduado en "Public Affairs", UCLA (USA). Director General de Expansión Internacional de Spain Natural & Organic Products.

Andrés Gómez Funes

Programa de Liderazgo en la Gestión Pública, IESE. Postgrado en Dirección de Asuntos Públicos, ICADE. Máster en Comercio Exterior, CEOE. Curso Superior de Dirección Internacional, Centro de Estudios Comerciales. Licenciado en Derecho, UCM. Profesional Independiente dedicado a la Asesoría en la Gestión de Asuntos Públicos y Diplomacia Corporativa. Anteriormente: Director del Gabinete de Presidencia y Desarrollo Corporativo, CEIM-CEOE.

Arturo Gómez Quijano

Doctor en Periodismo, UCM. Licenciado en Ciencias de la Información. Postgrado en Dirección Empresas, IESE. Consultor de estudios de mercado y de comunicación. Autor del libro "Comunicación para ejecutivos". Socio Director de Zonaweste.

Francisco González López

MBA y Máster en Marketing, ESEM. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UAM. Anteriormente: Gerente de Desarrollo de Negocio, SEUR. Director Comercial MRW Logística Avanzada. Gerente de Ventas de SWIFTAIR. Director de Marketing Internacional, UPS Supply Chain Solutions, Maersk, DHL.

Tanguy A. Jacopin Hall

Doctor en Economía Aplicada y Marketing, Sorbona. Postdoctorado en Columbia University, New York e IESE Business School. Visiting en Cambridge University, Universidad de Sao Paulo y Universidad de Buenos Aires. Socio-Director de Global Born, consultoría estratégica en Países BRIC.

Francisco Láinez

Economista. Licenciado en Administración de Empresas. Director de "Laínez Asesores, S.L., sociedad especializada en asesoramiento a la dirección de empresas, Estrategia, Marketing, y Comercio Internacional. Experiencia amplia en estrategia y gestión, así como en temáticas de Internacionalización. Amplia experiencia como consultor en comercio internacional y como profesor de materias en el ámbito del comercio internacional y tutor de proyectos.

Agustín López-Quesada Fernández

Doctor en Economía de la Empresa, URJC. MBA, Cámara de Comercio de A Coruña. Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio-Director, KNOW-HOW Network Partnership.

Francisco López Sánchez

Doctor en Marketing. Licenciado en Ciencias Empresariales y Psicología. Amplia experiencia en una entidad financiera internacional, y en el área financiera de diversas empresas del sector industrial y de servicios.

Luis Marijuan de Santiago

Doctor en Ciencias Físicas, UCM. Executive MBA, IE. Licenciado en Ciencias Químicas, UCM. Socio fundador de Pingarrón & Partner. Director General de Corporación Palibérica. Profesor certificado por Aneca.

Javier Mariscal Anaya

Licenciado en Dirección de Comercio Internacional y Marketing, Universidad de Gales - Fundación Bravo Murillo. Diploma con mérito en Comercio Internacional, Universidad de Gales. Diploma en Gestión internacional de Empresas, EOI. Socio Director de M&A International Solutions. Anteriormente: Director del Área Internacional de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas. Consejero Delegado de Proexca, S.A. (sociedad de promoción internacional del Gobierno de Canarias).

María Victoria Martín

Doctorando en Dirección de Empresa y Marketing. Licenciada en Derecho. Consultora free-lance.

Jon Martínez

Ingeniero Técnico Superior. Máster y distintos programas de postgrado.

Pedro Mata

PDG, IESE. MBA, Universidad de Houston (USA). Master's Degree in Organizational Management, Universidad de Zaragoza. Licenciado en CC.EE. y EE., Universidad de Zaragoza. Gerente, Fundación Aragón Invierte. Anteriormente: Gerente, Smartpoint. Responsable de Aragón, Talde Capital Riesgo.

Alejandro Molins

Máster en Negocio Marítimo, IME-COMILLAS. Máster en Dirección de Empresas de Comercio Exterior, CEPADE-UPM. Licenciado en Derecho, Deusto. Graduado en Administración de Empresas, ICADE. Asesor de internacionalización, consultor de logística internacional. Promotor de internacionalización, ICEX NEXT y Cámara de Comercio de Madrid.

Jorge Mongay Hurtado

Doctor en Administración de Empresas. MBA (UK). Profesor de Negocios y Marketing Internacional (ESIC, Universidad Autónoma de Barcelona, Arcadia University, EE.UU.).

Marta Prado Larburu

MBA, IE. Master en Gestión de Empresas Marítimo-Portuarias. Licenciada en Derecho U.D. Directora Gerente de INCOTRANS. International Business Advisors. Experta en Transporte Internacional.

Jesús Reina Arroyo

Doctor en Planificación Estratégica, Universidad Pablo de Olavide. Máster en Dirección de Empresas, Instituto Internacional San Telmo-IESE. Máster en Dirección de Marketing, ESIC. Licenciado en Derecho, Universidad de Sevilla. Director Gerente de Mercacórdoba.

Rodrigo Saldaña

Executive MBA. Licenciado en Derecho. Socio-Director de REDBUS, S.L. empresa de consultoría especializada en el ámbito de la estrategia de acceso a los mercados internacionales y de la búsqueda y análisis de información internacional. Experto en implantación de sistemas de inteligencia competitiva internacional, soluciones de negocio electrónico internacional, y formación online. Amplia experiencia práctica en el área de Proyectos Internacionales, con ejecución de proyectos financiados por organismos multilaterales.

Javier Sanz Arlegui

MBA, UPM. Máster en Dirección de Comercio Internacional, EOI. Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UPM. Ex-Director General Corporativo, Nova Internacional.

Mario Alejandro Weitz

Doctorando en Economía, American University (EE.UU.). Máster en Economía Aplicada, American University (EE.UU.). Licenciado en Empresariales, Universidad de Buenos Aires. Consultor Internacional. Director General, Consulta Abierta. Ex-Economista del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional.

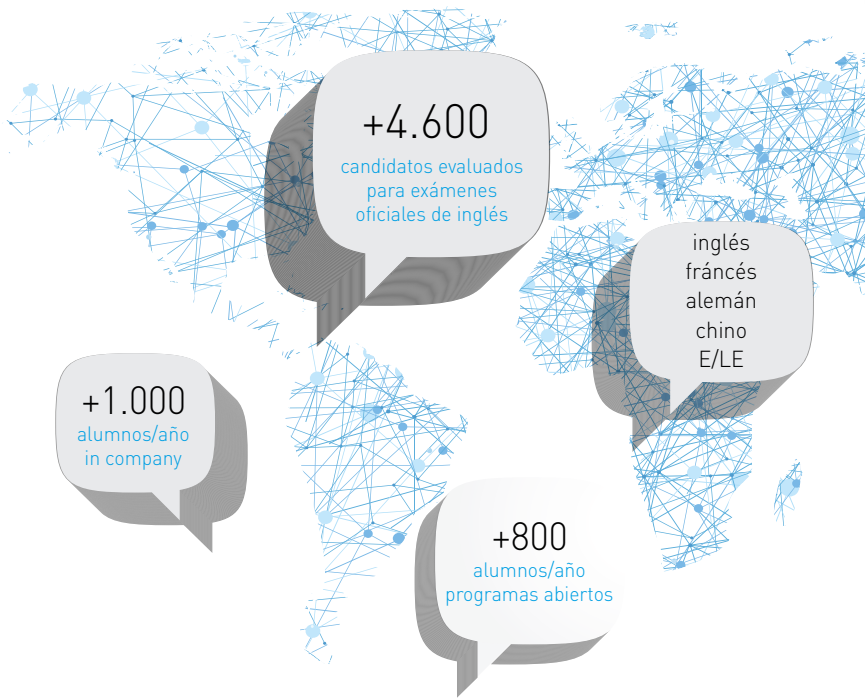
Área de Idiomas

[profesionales globales]

ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas de nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

CENTRO PREPARADOR Y EXAMINADOR OFICIAL



Empresas y profesionales

Cursos anuales

Programas a medida

Programas específicos

Intensivos

Individuales

Conversación

DATOS ESIC A NIVEL NACIONAL

93%
de los titulados
están trabajando
-tasa media-

Desarrollo Internacional

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio con **+ 120 universidades** en **+ 40 países** y **+500 alumnos/año** participan en programas internacionales.

Nuestro presente es bilingüe, multicultural y global...
nuestros alumnos también lo son.

PRÁCTICAS EN EMPRESA

Jóvenes con ganas de formarse, aprender y aportar valor a la empresa.

+2.200 alumnos en prácticas.

30% pasan a contrato laboral.

92% de las prácticas están remuneradas.

Unidad de Desarrollo Profesional

[de la formación a la acción]

La Unidad de Desarrollo Profesional de ESIC [UDP] agrupa a los departamentos destinados a impulsar y desarrollar tu proyección laboral. Apoyamos la empleabilidad de nuestros alumnos desde la etapa pre-universitaria hasta cuando ya son antiguos alumnos, mediante diversas iniciativas que acercan el mundo empresarial a todos los colectivos.

udp
UNIDAD DE
DESARROLLO
PROFESIONAL

PRÁCTICAS EN EMPRESA
CARRERAS PROFESIONALES
EMPRENDIMIENTO
ALUMNI

+2.500
convenios
con empresas

CARRERAS PROFESIONALES*

Servicio integral de búsqueda, reclutamiento y preselección de candidatos para procesos en cualquier área funcional, nivel jerárquico y en cualquier lugar del mundo.

93% tasa de empleo.

21% ofertas internacionales.

+3.000
ofertas de trabajo
anuales

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

Apoyamos e impulsamos las iniciativas de los colectivos ESIC para contribuir a su puesta en marcha y consolidación. Incubadora de empresas. Networking

300 proyectos asesorados al año.

6 Foros de Inversores al año.

ESIC Alumni
SUMA | AVANZA | CRECE

ESIC ALUMNI

SUMA
OPORTUNIDADES
FORMACIÓN
EXPERIENCIAS
PERSONAS

La mayor red de profesionales en empresa, marketing, comunicación y economía digital en España.

+23.000 directivos y profesionales participan cada año en jornadas de *networking*.

Alumni en **+76** países.



www.esic.edu

ESIC Madrid
Avda. Valdenigrales s/n
Pozuelo de Alarcón · 28223 Madrid
admisiones@esic.edu
91 452 41 01

Arturo Soria, 161 · 28043 Madrid
executive@esic.edu
91 744 40 40

ESIC Barcelona
C/ Marià Cubí, 124 · 08021 Barcelona
Passeig Santa Eulalia, 2 · 08017 Barcelona
info.barcelona@esic.edu
93 414 44 44

ESIC Valencia
Avda. de Blasco Ibáñez, 55 · 46021 Valencia
info.valencia@esic.edu
96 361 48 11

ESIC Sevilla
Edificio de la Prensa
Avda. de Carlos III, s/n · 41092 Isla de la Cartuja (Sevilla)
info.sevilla@esic.edu
95 446 00 03

ESIC Zaragoza
Vía Ibérica, 28-34 · 50012 Zaragoza
info.zaragoza@esic.edu
976 35 07 14

ESIC Málaga
C/ Severo Ochoa, 49
Parque Tecnológico de Andalucía · 29590 Campanillas
info.malaga@esic.edu
952 02 03 69

ESIC Pamplona
ESIC-CLUB DE MARKETING DE NAVARRA
Avda. de Anaitasuna, 31 · 31192 Mutilva
info.pamplona@esic.edu
948 29 01 55

ESIC Bilbao
CÁMARA DE COMERCIO DE BILBAO
C/ Licenciado Poza, 17 · 48011 Bilbao (Vizcaya)
formacion@camarabilbao.com
94 470 24 86

ESIC Granada
ESCUELA INTERNACIONAL DE GERENCIA
C/ Eduardo Molina Fajardo, 38 · 18014 Granada
master@esgerencia.com
958 22 29 14