

EXE- CU- TIVE

EDUCATION

Madrid_

91 744 40 40
executive@esic.edu

Barcelona_

934 14 44 44
info.barcelona@esic.edu

Valencia_

96 339 02 30
info.valencia@esic.edu

Sevilla_

954 46 00 03
info.sevilla@esic.edu

Zaragoza_

976 35 07 14
info.zaragoza@esic.edu

Málaga_

952 02 03 67 / 69
info.malaga@esic.edu

IESIDE / ESIC Vigo_

986 49 32 52
vigo@ieside.edu

IESIDE / ESIC A Coruña_

981 18 50 35
coruna@ieside.edu

Pamplona_

948 29 01 55
info.pamplona@esic.edu

Bilbao_

94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

Granada_

958 22 29 14
master@esgerencia.com

Brasil_

(41) 3376 1417
esic@esic.br

www.esic.edu/executive



ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

EXE- CU- TIVE

EDUCATION

GLOBAL- THINKING

GLOBAL LEADERS

MARKETING_

MANAGEMENT_

VENTAS_

ECONOMÍA DIGITAL_


GLOBAL- THINKING

GLOBAL LEADERS

ÍNDICE

	pág
INTRODUCCIÓN _____	01
ECOSISTEMA _____	02
EXECUTIVE EDUCATION: _____	04
• Propuesta de valor	
• Ranking y Reconocimientos	
• Networking	
• Fortalezas de la Escuela	
• Asociaciones	
CUSTOM PROGRAMS _____	06
OPEN PROGRAMS _____	10
EVENTOS, NETWORKING _____	11
CLIENTES Y EXPERIENCIAS _____	12





EXE- CU- TIVE

EDUCATION

Desde hace más de 50 años ESIC es la primera escuela de negocios especializada en empresa y marketing creada en España y está posicionada, a nivel nacional e internacional, como líder en marketing y pionera en la creación y lanzamiento de programas formativos en el **entorno digital**.

Nuestra misión aborda el desarrollo y la mejora de las capacidades, competencias y habilidades necesarias para crecer profesionalmente en cualquier etapa, aplicando una metodología viva, respetuosa con la identidad de cada persona y aunando el rigor académico con la práctica empresarial y la experiencia.



ESIC
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

ECO- SIS- TE- MA

TERRITORIALIDAD

Alcance nacional e internacional.

CONVENIOS

Más de 380 convenios firmados con empresas que depositan en ESIC confianza y fidelidad para el desarrollo de sus profesionales.

ESCUELAS CORPORATIVAS

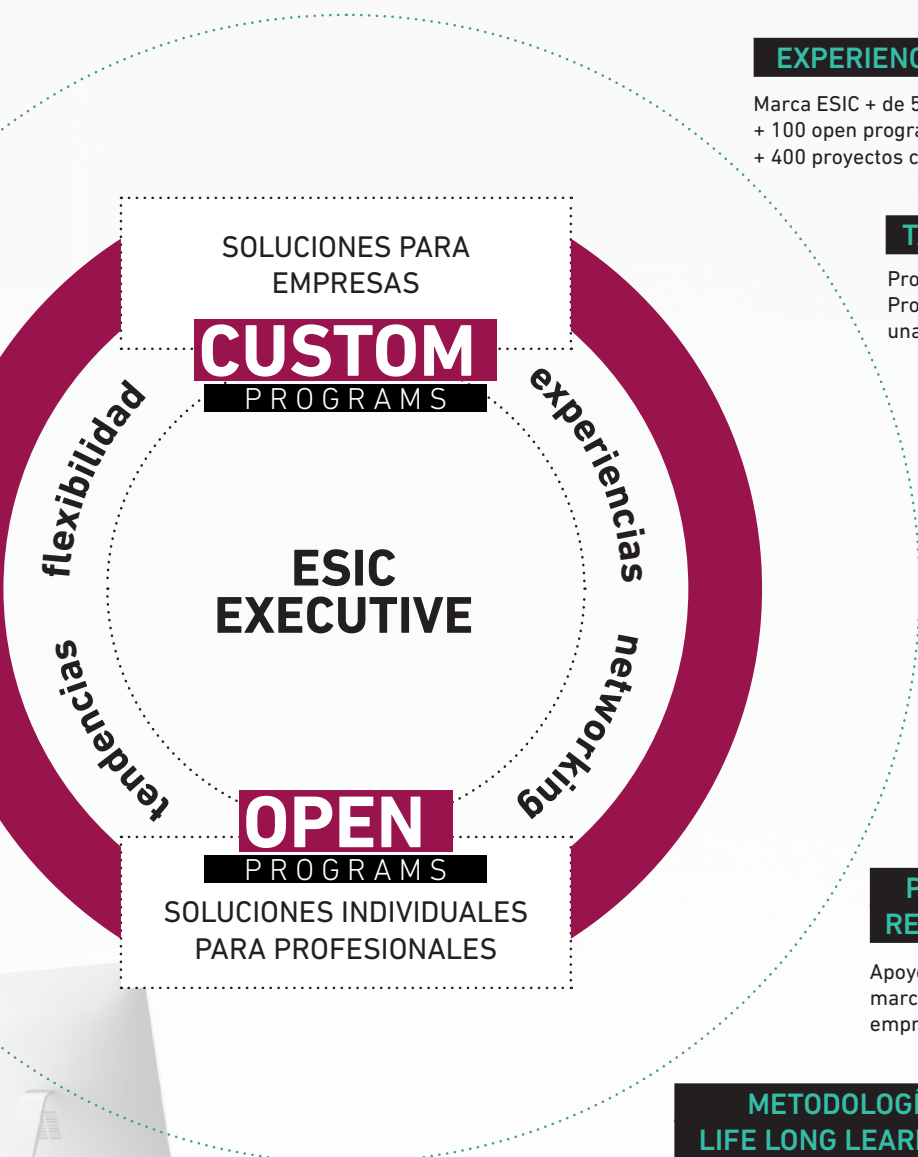
Diseño e implantación de Escuelas de Ventas, Marketing y Digital.

MARCA Y CERTIFICACIÓN

Reconocimientos, posición en rankings y diversidad.

ALUMNI

+15.000 alumnos al año en custom y open programs.



EXPERIENCIA

Marca ESIC + de 50 años de experiencia.
+ 100 open programs/año.
+ 400 proyectos custom/año.

TALENTO ESIC

Profesionales orientados a soluciones.
Proyectos con alto nivel de implicación y una visión a largo plazo.

CONOCIMIENTO

Investigación, contenidos, divulgación, eventos, editorial propia, etc.
Especialización en Marketing, Ventas y Economía Digital.

SECTORES

Proyectos implantados en todos los sectores de actividad.

PLANES DE REACTIVACIÓN

Apoyo y asesoramiento en la puesta en marcha de planes de reactivación empresarial en el segmento PYMES.

METODOLOGÍA. LIFE LONG LEARNING

Presencial, blended y online.



EXECUTIVE EDUCATION

EN BUSINESS&MARKETING SCHOOL ESIC

Nuestra propuesta de valor se basa en los mismos tres pilares que sostienen los mercados:

1. Optimizar la experiencia que ofrecemos a clientes, colaboradores y/o stakeholders_
2. Modelo de negocio y pautas de actuación transparentes, participativos y socialmente responsables_
3. El fomento de una cultura de colaboración, auto-superación y constante innovación_

Nuestra presencia, tanto en el mundo empresarial como en el docente, junto con nuestra experiencia nos ha permitido no solo ser una de las grandes escuelas de negocio de España, sino ser pioneros en el desarrollo de programas de Marketing y Empresa. Consolidándonos hoy con una oferta referente a la vanguardia de la Economía Digital, del Marketing y las Ventas.



RANKING Y RECONOCIMIENTOS

Medios de comunicación nacionales e internacionales, así como Instituciones de prestigio, han reconocido a ESIC por la calidad en sus programas de formación, situándola como una de las Escuelas de Negocios líderes tanto a nivel nacional como internacional.

• **Bloomberg Businessweek:**

El MBA Full-Time de ESIC se posiciona en la posición 27ª del mundo según el ranking Bloomberg Businessweek 2017.

• **América Economía:** ESIC en el top 20 de las mejores escuelas de negocios globales en 2017.

• **Merco Empresas 2017:** ESIC es la 3ª escuela de negocios con más prestigio de España y la 72ª del ranking general de empresas.

• **Merco Talento 2017:** ESIC es la 2ª escuela de negocios de España con mayor capacidad para atraer y retener talento y la 51ª del ranking general de empresas.

• **QS Global 250 Business Schools Report 2017:** ESIC se encuentra entre las únicas 10 Escuelas Europeas que aparecen en el Top-Tier Employability, dominado en dos tercios por Escuelas de Negocios de Norteamérica.

• **QS Return on Investment Report:** Ranking Europeo de Retorno de la Inversión 2018 para MBA. ESIC se posiciona como la 31ª escuela europea y 4ª de España en empleabilidad y retorno de la inversión en programas MBA.



DESCUBRE TODOS NUESTROS RANKING Y RECONOCIMIENTOS

NETWORKING

✓ **+60.000** ANTIGUOS ALUMNOS

✓ **+123 ACUERDOS** CON UNIVERSIDADES DE TODO EL MUNDO

✓ **+15.000 ALUMNOS** AL AÑO

✓ **+ 400 PROYECTOS/AÑO** A NIVEL NACIONAL

✓ **CLAUSTRO DE PROBADA CALIDAD DOCENTE Y PROFESIONAL**

ASOCIACIONES

FORTALEZAS DE ESCUELA



12 CAMPUS EN ESPAÑA



2 CAMPUS EN BRASIL



PRESENCIA EN SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO



+50 AÑOS DE HISTORIA



EQUIPO CON AMPLIA EXPERIENCIA EN LA

DETECCIÓN DE NECESIDADES Y EL DISEÑO, EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROGRAMAS PARA LAS EMPRESAS Y LOS PROFESIONALES



CLAUSTRO CON EXCELENTE PERFIL ACADÉMICO, DILATADA EXPERIENCIA DOCENTE Y CONTRASTADA TRAYECTORIA PROFESIONAL.



PRME Principles for Responsible Management Education



CUS- TOM

PROGRAMS

Planes de formación y proyectos especializados por área:

Contamos con programas adaptados para las necesidades formativas de una empresa. Diferentes formatos y metodologías que se personalizan en función del sector, compañía, colectivo y situación de cada organización.

Las áreas de conocimiento en las que se desarrollan este tipo de planes de formación son:

Dirección estratégica y finanzas_

Marketing_

Escuela de ventas_

Economía digital_

Recursos humanos y habilidades (interpersonales y directivas)_



**ENTREGA/
DELIVERY**

- » **Dirección proyecto**
- » **Sistemas de seguimiento**
- » **Claustro senior y dilatada experiencia**
- » **Ágil implantación**
- » **Apoyo en la gestión**



**CÓMO
TRABAJAMOS**

- » **Identificación de necesidades**
- » **Diseño de la solución**
- » **Puesta en marcha y ejecución**
- » **Evaluación del impacto y ROI del proyecto**
- » **Seguimiento**



- » **Experiencia práctica:** learning By Doing
- » **Networking training:** colaborativo
- » **Recursos de aprendizaje:** amplio portfolio
- » **Enfoque innovador:** nuevas metodologías

VALOR _ CUSTOM

- » INNOVACIÓN EN METODOLOGÍAS Y SOPORTES
- » EXCELENCIA EN LOS EQUIPOS DE GESTIÓN
- » MÁS DE 10.000 ALUMNOS CADA AÑO EN FORMACIÓN A MEDIDA
- » SOLVENCIA EN PROYECTOS CON LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
- » **EXPERIENCIA:** REALIDAD EMPRESARIAL Y ACTUALIZACIÓN CONSTANTE
- » ACREDITADA COMO ESCUELA DE NEGOCIOS LÍDER
- » CLAUSTRO ESPECIALIZADO POR SECTORES, POR ÁREAS FUNCIONALES Y CON AMPLIA EXPERIENCIA EMPRESARIAL
- » AMPLIA CAPILARIDAD GEOGRÁFICA
- » TRANSFERENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS
- » DILATADA EXPERIENCIA CON EMPRESAS Y ENTIDADES
- » VISIÓN SECTORIAL

**ORIENTADO A LA SOCIEDAD
Y COMUNIDAD EMPRESARIAL**

CUSTOM PROGRAMS

NUESTROS PROGRAMAS ESTÁN DISEÑADOS CON EL OBJETIVO DE ASEGURAR SU CORRECTO DISEÑO E IMPLANTACIÓN.
LOS CUSTOM PROGRAMS SON TUS ALIADOS PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS Y METAS.

CONOCIMIENTO

- » Biblioteca
- » Videopills
- » Notas técnicas
- » Case Studies y recursos de aprendizaje
- » Comunidades virtuales
- » Estudios e informes
- » Simuladores empresariales

FORMACIÓN

- » Amplio catálogo disponible (presencial – blended – online)
- » Soluciones a medida: por área funcional y especialización
- » Desarrollo de talento individual y colectivo

ESCUELAS CORPORATIVAS

- » Partner en el diseño e implantación de escuelas corporativas: Ventas, Marketing y Economía Digital

ASESORAMIENTO Y REACTIVACIÓN

- » Comercio minorista
- » Ecosistema digital
- » Internacionalización
- » Emprendimiento
- » Igualdad de oportunidades

DESARROLLO Y REICICLAJE PROFESIONAL

- » Programas superiores por áreas funcionales
- » Programas de altos potenciales
- » Programas de desarrollo directivo
- » Programas sectoriales
- » Programas de fidelización y cualificación del canal

NETWORKING Y RELACIONES

- » Masterclass inspiradoras
- » Encuentros de tendencias sectoriales y funcionales
- » Eventos y acciones relacionales cobranding
- » Antiguos alumnos

ORIENTADO A LA SOCIEDAD Y COMUNIDAD EMPRESARIAL. CON FOCO EN LOS OBJETIVOS Y NECESIDADES DE...

- » Las compañías
- » La Administración Pública
- » Las PYME's
- » Las redes profesionales
- » Otros colectivos

MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, DE LA CUALIFICACIÓN PROFESIONAL Y DE LA EMPLEABILIDAD SOCIAL



TRANS- FORMATIVE EXPERIENCES

- El valor que la Escuela está aportando a nuestra red con este programa es enorme"

Fátima de Olazabal Elorz, BMW.

O- PEN PROGRAMS

CURSOS CORTOS DE ALTO IMPACTO Y ESPECIALIZACIÓN EN FORMATO PRESENCIAL, BLENDED Y ON-LINE.

Calendario nacional de actividades de formación de alto impacto, especializada e intensiva para profesionales. Reciclaje y tendencias.

Consulta fechas de inicio y otros programas en www.esic.edu/executive

MARKETING

- » Senior Management Program in Strategic Marketing
- » Programa Superior en Retail Marketing
- » Programa Superior en Dirección y Marketing de Life Sciences
- » Curso Especializado en Product Manager
- » Curso Especializado de Marketing Cognitivo y Customer Experience
- » Pricing

COMERCIAL Y VENTAS

- » Programa Superior en Dirección de Ventas
- » Programa Superior en Gestión de Clientes (online)
- » Curso Especializado en Key Account Manager
- » La estrategia en la gestión de clientes (online)
- » El desarrollo del proceso comercial (online)
- » El entorno digital de la venta (online)
- » Las habilidades profesionales del gestor de clientes (online)
- » Técnicas de ventas
- » Curso Especializado en Fundamentos Comerciales
- » Optimización modelos objetivos e incentivos comerciales

ECONOMÍA DIGITAL

- » Programa Superior en Marketing Digital
- » Curso Especializado en Social Media Management

RRHH Y HABILIDADES

- » Programa Superior de Human Resources Business Partner
- » Habilidades Directivas
- » Curso Especializado en Soft Skills Management
- » Senior Management Program in Digital Talent

ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN

- » Programa Integral de Desarrollo Directivo
- » Senior Management Program in Digital Business
- » Curso Especializado en Project Management (certificado PMP)
- » War Games.



EVENTOS, NETWORKING, INSPIRATIONAL WAYS:

ACTIVIDADES QUE TE LLAMAN A LA ACCIÓN, QUE TE HACEN REFLEXIONAR Y TE INSPIRAN



HOY ES MARKETING:

El mayor evento de Marketing y Management de España. Una vez al año ESIC organiza el evento profesional más reconocido para analizar y evaluar las tendencias del marketing, la economía digital, las ventas y la estrategia.

- » MÁS DE 7.000 PROFESIONALES AL AÑO
- » INTELIGENCIA, MARKETING Y SOCIEDAD SE UNEN PARA OFRECER ALGO MÁS QUE CHARLAS



FORO DE TALENTO:

Dirigido a aquellas personas que creen en el talento como única fuente de riqueza. Profesionales de los recursos humanos se reúnen en grupos reducidos donde los únicos protagonistas son su función, el talento, la empresa y el futuro.



FORO COMERCIAL:

¿Hacia dónde caminamos en la función y dirección comercial? Más de 200 directivos/as de ventas cada año.

Estrategia comercial, ventas, gestión de equipos, demanda, canales, clientes... Hoy más que nunca debemos saber lo que es, lo que significa y cómo se debe plantear la venta hoy.



ESIC CONFERENCIAS:

Impartidas por profesionales y directivos de importantes compañías nacionales e internacionales en las que se muestran ideas, se estudian casos e investigan mercados para ayudar a los asistentes a replantear sus estrategias a nivel profesional y personal. Colaboramos con nuestros clientes en el diseño de contenidos para sus encuentros y/o eventos.



DIGITAL SUMMIT:

Una iniciativa donde una selección de profesionales y profesores del Instituto de Economía Digital de ESIC (ICEMD) comparten reflexiones, consejos y tendencias para ser más competitivos - profesionales en la nueva Economía Digital.



INTERNATIONAL BUSINESS STUDY TOUR:

Para grupos de profesionales y directivos internacionales que visitan España. Durante estos encuentros se desarrollan charlas, encuentros con otros profesionales y visitas a empresas tematizadas en función de los objetivos del grupo y de su perfil.



MASTERCLASS:

A debate las temáticas más relevantes de nuestros programas. La formación es inherente al ser humano por ello las masterclass extraen de nuestros master o programas superiores aquellas temáticas que en cada momento son más relevantes en la dirección. Durante 2h, en sesiones inspiradoras, evaluamos sus implicaciones.

EMPRESA PRIVADA

ADIDAS	CETM	IECISA	PROSEGUR	VOLVO
ACCIONA	CHC	KEMON	PwC	VODAFONE
ASINTRA	CONSUM	LA ZARAGOZANA	PFIZER	WRIGLEY
AIR LIQUIDE	CORTE INGLÉS	LEASEPLAN	R CABLE	YUDIGAR
ALLIANCE HEALTHCARE	COSENTINO	LEROY MERLIN	REPSOL	ZARAGOZA URBANA
AMADEUS	COSMOCAIXA	LIMAGRAIN	RICOH	ZARDOYA OTIS
ANTENA 3	CRUZCAMPO	LINEA DIRECTA	ROCHE	ZOETIS
AVIVA	CUPA GROUP	MAPFRE	ROYAL CANIN	
AYTO SEVILLA	DEGREMONT IBERIA	MONSANTO	SAICA	
BANKINTER	DKV	MAXXIUM	SGAE	
BBVA	EL CORREO	MOZO GRAU	SP BERNER	
BANCO SABADELL	EROSKI	MICROSOFT	SEUR	
BMW	ELECTROLUX	MUTUA MADRILEÑA	SOL MELIA	
BONDUELLE	EUREST	NSETV.COM	SHELL	
BOEHRINGER	EUSKALTEL	NUTUR IMPORT	SCHWEPPE	
BRICODEPOT	FINDUS	ONDULINE	STANLEY BLACK & DECKER	
BSH – BALAY	GRUPO COMPASS	ORACLE	TELECOR	
BASF	GAES	OTIS	VITEX	
BCC-CAJAMAR	GRUPO SANED	ORANGE	VITHAS	
BAYER	HERALDO	PLUS ULTRA SEGUROS		
CARRERAS	INDITEX	PHILIPS		
CASER	IVECO			
CEPSA				

INSTITUCIONES PÚBLICAS, ASOCIACIONES, ETC.

AYTO SEVILLA	INERCO
CETM	EXCAL
COIE MURCIAESEMIA	ASINTRA
CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE CASTELLÓN	FROET
	...
CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS	
FUNDOSA	
ICO	
COMUNIDAD DE MADRID	
COIE MURCIAESEMIA	
FUNDACIÓN CAJA RURAL	
FUNDACIÓN HORIZONTE XXII	
ICO	
INAP	

ALGUNAS EXPERIENCIAS

Fátima de Olazabal Elorz,
BMW.



Fátima de Olazabal Elorz, **Responsable Formación Ventas, Posventa y Gerencia de BMW**, realizó el **Programa de Formación para Gerentes de Concesionario**.

“El valor que la Escuela está aportando a nuestra red con este programa es enorme: todos los gerentes, sin excepción, que lo realizan lo valoran, pasado el tiempo, de manera excelente porque transfieren al puesto gran parte de lo entrenado”.

Miguel Ángel Almonacid,
Orange España.



Miguel Ángel Almonacid, **HR Business Partner Manager de Orange**. “Es crítico que los empleados de la compañía estén perfectamente alineados con las principales líneas estratégicas de la organización. Bajo esta perspectiva nace la Escuela Digital Corporativa de Orange, de la mano de ESIC como partner fundamental, para sensibilizar y desarrollar a nuestros empleados sobre la relevancia de las diferentes disciplinas digitales, y así poder afrontar el presente y futuro de Orange de manera consistente. Sin duda, consideramos que los resultados han sido óptimos y, a día de hoy, están ayudando a conseguir los objetivos iniciales marcados”.

Alfredo Sánchez García,
Diario El Correo.

EL CORREO

Alfredo Sánchez, **Director Comercial del Diario El Correo**, realizó el **Programa Superior de Dirección de Ventas**, para él “este Programa ha supuesto la capacitación de nuestros mejores comerciales para poder tener miras más amplias y darles bagaje suficiente para que puedan ser líderes en la gestión de equipos de ventas”.

Alfredo apunta que su equipo ha madurado sustancialmente tras la realización de este Programa en todas las áreas del proceso comercial. Destaca que “**ha sido todo un éxito**”.

Óscar Cubillo Sánchez,
SEUR.



Óscar Cubillo Sánchez, **Responsable Corporativo de Proyectos Comerciales de SEUR**. “Nuestra **Escuela de Ventas Corporativa** se dirige a todos los colectivos en contacto diario con el cliente en España y Portugal. Nuestro objetivo es capacitar de manera constante y bajo metodologías innovadoras a nuestros equipos de venta, impregnando en todos ellos un estilo comercial único, diferenciador en el mercado y orientado hacia la máxima satisfacción y experiencia de cliente.

Para este reto **necesitábamos el mejor socio y por eso elegimos a ESIC, la Escuela de negocios más reconocida en el ámbito comercial**”.

Vicente Cortés, INERCO



Vicente Cortés, **Presidente de INERCO**. “En **INERCO** consideramos el **PSDP una herramienta fundamental para desarrollar las capacidades de los numerosos mandos intermedios de INERCO** que tienen un enorme potencial de crecimiento. Y ello para que adquieran las habilidades necesarias para dar soporte a la diversificación de nuestras líneas de negocio y a la internacionalización de la compañía ocupando puestos directivos.

En las ediciones realizadas hasta la fecha se han formado aproximadamente 40 de nuestros profesionales, cuya proyección y cualificación se ha visto notablemente enriquecida, gracias a una formación diseñada de acuerdo con nuestro perfil y características. El resultado ha sido plenamente satisfactorio. Un cierto número de los alumnos han sido promocionados ya a puestos de mayor responsabilidad dentro de la organización y para su actual desempeño el aprendizaje del **PSDP** ha sido uno de los factores determinantes.

El trabajo en equipo dentro de las actividades del **PSPD** de personas provenientes de diferentes líneas de negocio y empresas del Grupo ha enriquecido de forma notable su aprovechamiento. Y además ha supuesto una contribución muy importante al conocimiento mutuo y a la cohesión interna, todo ello posibilitado por el diseño específico realizado por **ESIC** para dar satisfacción a nuestras necesidades.



CONOCE NUESTROS
PROYECTOS Y LA OPINIÓN
DE LOS CLIENTES CUSTOM
DE ESIC

**EXE-
CU-
TIVE**
EDUCATION

www.esic.edu/executive