

El directivo... *¿nace o se hace?*

Aula de Emprendedores
de PwC, Esic y Expansión
2ª edición

*Un programa dirigido
a universitarios, que tiene
como objetivo fomentar el
espíritu emprendedor y la
cultura de la innovación.*



Expansión



El Aula de Emprendedores es un proyecto que surgió de la iniciativa de PwC, ESIC, Business & Marketing School y Expansión, con el objetivo de fomentar en el mundo universitario el espíritu emprendedor y la cultura de la innovación.

Este programa está dirigido a los universitarios –en especial a aquellos que cursan los últimos años de carrera– que quieran conocer más a fondo el mundo de la empresa, los retos a los que se enfrenta y, al mismo tiempo, desarrollar habilidades

directivas. El aula permitirá dar a conocer a los asistentes los principales sectores empresariales de la mano de sus protagonistas, por lo que también será una magnífica oportunidad para saber por dónde orientar su futuro profesional.

¿Tienes una gran idea de negocio? ¡Atrévete a emprender!

El aula permitirá a los asistentes descubrir tendencias emergentes y nuevas perspectivas para gestionar los negocios en un mundo cada vez más cambiante e interconectado. A lo largo del curso, se

celebrarán encuentros con empresarios españoles que han destacado por su espíritu emprendedor e innovador, y cuyos proyectos son una clara referencia dentro y fuera de nuestras fronteras. Ellos explicarán cómo gestionar de manera óptima los retos, las dificultades y los desafíos que se presentan en entornos no tan lejanos. En estos encuentros, no sólo se tendrá la oportunidad de escuchar

de primera mano las claves del éxito de algunos de los principales líderes empresariales, sino de conversar con ellos para plantear dudas, inquietudes, etc.

¿Estás preparado para afrontar los retos empresariales de un futuro próximo?

Paralelamente a estos encuentros, los asistentes al aula de emprendedores participarán en un programa de alta dirección diseñado exclusivamente para ellos y con un título propio.

El programa se desarrollará a lo largo de cuatro módulos que aportarán a los asistentes los instrumentos y habilidades básicas necesarias para su futuro desarrollo profesional en la empresa. Los

estudiantes contarán con el apoyo y asesoramiento individual del claustro de profesores de ESIC, Business & Marketing School y de los profesionales de PwC.

Sesiones de formación

marzo

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom	lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
	1	2	3	4	5	6					1	2	3
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	

abril

29 y 30 de marzo de 2011

Tendencias del mercado: Nuevos mercados, nuevos clientes, nuevas soluciones

Ponente: Javier Rovira | De 18:00 a 22:00 h.

De 17:00 a 18:00 horas tendremos la ponencia de Jesús Charlán con la "Guía de Emprendimiento"

11 y 12 de abril de 2011

Doing Digital Business.

¿Preparado para liderar la revolución digital?

Ponente: José Manuel Mas | De 18:00 a 22:00 h.

27 y 28 de abril de 2011

Habilidades y competencias directivas

Ponente: Loreto Martorell | De 18:00 a 22:00 h.

16 y 21 de marzo de 2011

Visión estratégica de la empresa: Innovar y emprender

Ponente: Juan Carrión | De 18:00 a 22:00 h.

De 17:00 a 18:00 horas tendremos la ponencia de Jesús Charlán con la "Guía de Emprendimiento"

Encuentros

Adicionalmente a las sesiones de formación tendrán lugar los encuentros con empresarios que hayan destacado por su espíritu emprendedor e innovador. Una vez iniciado el programa, se enviará a los asistentes invitaciones para cada una de las reuniones.



Sesión con Simón Pedro Barceló, Presidente de Hoteles Barceló.

Beneficios para el antiguo alumno

Como antiguo alumno del Aula de Emprendedores, tendrás acceso Premium a:

Hoy es Marketing, el mayor encuentro para profesionales y directivos del mundo empresarial, el marketing y la comunicación. Un evento exclusivo que anualmente reúne a más de 3.000 profesionales, en el que tendrás acceso a la zona de asientos VIP donde, además de ver de cerca a los intervinientes,

compartirás asiento con destacados profesionales y representantes del mundo empresarial. Además tendrás acceso a la sala de cóctel VIP preparada para los Antiguos Alumnos de ESIC. www.hoyesmarketing.com

LifeClass Experience. Para completar vuestra formación pre-directiva tendrás acceso gratuito a aquellas LifeClass que ESIC organiza desde el área de Executive Education. A través del área

de Executive, empresas, profesionales y directivos se hacen partícipes de las últimas tendencias dentro del mundo del Marketing, los RR.HH, las finanzas y la comunicación empresarial.

Las ponencias, cuya duración va de 4 a 8 horas, impartidas por profesionales y docentes de prestigio nacional e internacional, pretenden mostrar ideas, estudiar casos e investigar mercados, para ayudar a los asistentes a replantear sus estrategias a nivel profesional y personal.

Cuatro áreas de conocimiento

1. Visión estratégica de la empresa: Innovar y emprender
2. Tendencias del mercado: Nuevos mercados, nuevos clientes, nuevas soluciones
3. Doing Digital Business. ¿Preparado para liderar la revolución digital?
4. Habilidades y competencias directivas

Guía de emprendimiento. Presentación de una guía de emprendimiento con la metodología para la creación de una empresa con pasos a seguir, documentaciones necesarias, requisitos administrativos, etc.

Ponente: Jesús Charlán

Módulo 1. Visión estratégica de la empresa: Innovar y emprender

Los futuros directivos deben conocer las variables fundamentales que afectan a la empresa y que conforman el campo de las decisiones, su posible evolución, especialmente las variables relacionadas con la globalización de los mercados, la cartera de productos, el desarrollo tecnológico, etc.

Los retos y dificultades son posiciones que hay que resolver. Las oportunidades, primero hay que saber identificarlas y segundo, trazar líneas de desarrollo que en paralelo con la estrategia de la organización, nos permitan aprovecharlas.

Contenidos del módulo:

- Análisis y desarrollo estratégico
- Estrategias competitivas de mercados: problemas globales y soluciones locales
- El reto del emprendedor: competencias clave para emprender
- ¿Qué es innovar? Tipos de innovación
- Las mentiras de la innovación clásica
- Innovar en valor
- Salirse de lo establecido

Ponente: Juan Carrión

Conferencia:

Crecimiento Inteligente

Ponente: Jordi Sevilla

PwC

Módulo 2. Tendencias del mercado: Nuevos mercados, nuevos clientes, nuevas soluciones

Contenidos del módulo:

- La creatividad y la innovación, un ejercicio constante
- Las tendencias del mercado y su incidencia en las decisiones empresariales
- Nuevos mercados, nuevos clientes, nuevas soluciones
- El valor de la marca como factor estratégico de la empresa
- Consumering, mucho más que marketing

Ponente: Javier Rovira

Conferencia:

¿Un nuevo consumidor o una nueva forma de consumir?

Ponente: Javier Vello

PwC

La innovación es una característica fundamental en las decisiones empresariales, tanto en su vertiente económica (inversiones) como en su incidencia en la gestión (RR.HH, producción, etc.). Pero el punto de mira de la innovación está siempre en el mercado, en mejorar la oferta e incrementar nuestra competitividad bajo parámetros sostenibles.

Cualquier innovación debe estar fundamentada en el análisis de tendencias sólidas y confirmadas, tendencias que favorezcan la evolución basándonos en datos cualitativos y, sobre todo, cuantitativos.

Módulo 3. Doing Digital Business. ¿Preparado para liderar la revolución digital?

Vivimos una revolución marcada por Internet, por la web 2.0 y por las Redes Sociales. Una nueva forma de hacer que cada día nos sorprende... pero también una nueva forma de hacer negocios. Toda revolución supone un cambio en el poder.

Tanto la revolución francesa como la revolución industrial, supusieron importantes cambios en el poder, donde antes mandaban unos ahora otros retoman y ejercen un nuevo poder.

El nuevo directivo digital debe estar preparado para liderar este importante cambio en la forma en la que nos comunicamos, en la que compramos, en la que nos relacionamos. Debe conocer las herramientas que internet y la web 2.0 pone a su disposición para generar nuevos modelos de negocio, nuevas formas de hacer marketing, etc.

Contenidos del módulo:

- Nuevos modelos de negocio digitales; ¿qué tienen en común Google, iTunes y BuyVip?
- Introducción al comercio electrónico
- Nuevas estrategias de marketing digital
 - De la publicidad 1.0 al marketing 2.0
 - SEM
 - Marketing viral
 - Redes sociales y social media. Cuando el consumidor es el canal
- Introducción al "Entrepreneurship" ¿cómo pongo en marcha mi idea?
- Nuevos perfiles de la economía digital
 - Community Manager
 - Responsable de reputación online
 - Responsable SEO

Ponente: José Manuel Mas

Conferencia:

Nuevas tecnologías y revolución digital

Ponente: José Antonio Ortega
PwC

Módulo 4. Habilidades y competencias directivas

Contenidos del módulo:

- Liderazgo, valores y principios en la gestión de personas
- Factores motivacionales
- Comunicación y conflictos interpersonales
- Trabajo en equipo
- Gestión de nuestras actividades en el tiempo. Planificación

Ponente: Loreto Martorell

Conferencia:

Gestión del talento en 2020

Ponente: Mark Pearson
PwC

Las habilidades y competencias directivas no dejan de ser habilidades personales desarrolladas, entrenadas y dirigidas hacia el entorno empresarial. Por eso consideramos que su desarrollo, incluso puede suscitar una mejora en la trayectoria universitaria de los participantes y en su vida pre directiva. Cualquier proyecto empresarial conlleva la gestión de personas, por eso conocerlas y saber cómo tratarlas es parte del éxito organizacional.

Ponentes



Juan Carrión

El profesor Carrión es Ph.D. in Business Management por la BIU-California University, PDD por el IESE, Executive MBA por ESIC, Certificated in Strategy por

la Harvard University, Master en Filosofía por la Universidad Francisco de Vitoria, Ingeniero Superior en Informática por la Universidad Pontificia de Salamanca y Licenciado en Ciencias Económicas y

Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente es profesor de ESIC, Business & Marketing School y Socio de Innopersonas. Pertenece al TOP MANAGEMENT SPAIN.



Javier Rovira

El profesor Rovira es PDG (Programa de Dirección General) por el IESE y Licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICADE. Actualmente es conferenciante y profesor de ESIC, Business & Marketing School y Director General de

Know How. Ha desarrollado su carrera profesional como Director General en NECK CHILD, REFERAL PARTNERS y GONZALEZ BYASS, como Director de Desarrollo estratégico en PEPSICO y como Adviser Marketing Manager en PROCTER & GAMBLE.



Loreto Martorell

La profesora Martorell es licenciada en Ciencias de la Educación por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Dirección de Recursos

Humanos por CESEM, Instituto de Directivos de Empresa. Actualmente es Consultora-Formadora de Habilidades Directivas del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente desarrolló su carrera profesional

en SERTEL SERVICIOS DE TELEMARKETING S.A como Directora del Centro de Madrid y en TELEFORMANCE S.A, como Supervisora y Responsable de formación y selección.



José Manuel Mas Iglesias

El profesor Mas es licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Bachelor in Business Administration por la University of Humber, Inglaterra, Senior Executive Program por Esade, Entrepreneurship program por Babson College, USA y

Master Oficial en Gestión Comercial por la Urcj-ESIC. Actualmente es Director General de Umallikuy y profesor de ESIC, Business & Marketing School. Ha desarrollado su carrera profesional como Director General de EURO RSCG 4D EONE y Director General de REGIONALSTORM (Grupo Ruiz Nicoli Líneas) para España y Latinoamérica.



Jesús Charlán Hidalgo

El profesor Charlán es Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC y Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM por ICEMD y ESIC.

Socio Fundador de TRAINERS & PARTNERS. Actualmente es Formador-Consultor de ESIC Executive Education, Consultor Free-Lance para ELAN Y

GESTION y Miembro del equipo docente del Instituto de Formación Profesional de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y de las delegaciones de dicha Cámara.



Jordi Sevilla

Jordi Sevilla es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia (1978). Funcionario del Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado (1983). En la actualidad es Senior Advisor de

PwC y profesor asociado en el Instituto de Empresa. Portavoz de Economía en el Congreso en la VII Legislatura. Ministro de Administraciones Públicas (desde el 18 de abril de 2004 hasta el 6 de julio de 2007). Ha sido diputado al

Congreso de los Diputados por Castellón –responsabilidad que ya ejerció durante las Legislaturas VII y VIII– y Presidente de la Comisión Mixta para el estudio del cambio climático hasta septiembre de 2009.



Javier Vello

Javier Vello Cuadrado es licenciado en Informática por la Universidad Politécnica de Madrid y actualmente es Socio Responsable de Retail & Consumo en PwC. Cursó estudios de postgrado en IESE y Executive Development Programme por ESADE y participó en el programa de Alta Dirección para empresas

agroalimentarias, ADECO, Instituto San Telmo. Está especializado en el sector agroalimentario, y posee amplia experiencia en el ámbito de bebidas, el cárnico y en Dsistribución y Foodservice, donde destacan clientes como Carrefour, Grupo Rodilla, Grupo Zena o Grupo Vips. Y en Fashion Retail, sus clientes principales son Grupo Cortefiel, Blanco, Camper y Adolfo Domínguez.



José Antonio Ortega

José Antonio Ortega es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid, Executive Master in Telecom & Digital Business por el

Instituto de Empresa y Especialista en Telecomunicaciones por la UNED. En la actualidad es Director de la práctica de Consultoría en el sector de Telecomunicaciones y Medios de Comunicación. José Antonio ha colaborado con

los principales agentes del sector en España en el desarrollo de planes estratégicos y de negocio así como en la identificación de oportunidades de mejora en los modelos operativos de estas compañías.



Mark Pearson

Mark Pearson es licenciado en Economía y Ciencias Políticas por la Universidad de Cambridge, y actualmente lidera la consultoría de negocio de Recursos Humanos de PwC en España. Durante el último año ha coordinado el impulso de la consultoría de RRHH de PwC a nivel europeo.

Tiene más de 24 años de experiencia en puestos de liderazgo de RR.HH en grandes corporaciones internacionales como GE Medical Systems, Citibank, Polaroid, Case y Kingfisher Electrical. Sus responsabilidades han abarcado la mayoría de los mercados globales (Alemania, Austria, Francia, Italia, España, Bélgica, Holanda, República Checa, Reino Unido), habiendo residido en Estados Unidos, el Reino Unido y Francia.

Lugar de impartición

Esic

Camino de Valdenigrales, S/N

28223 Pozuelo de Alarcón

Horario: de 17:00 a 22:00 horas

Contacto e inscripción

Para más información contactar con Corina Marengo

Teléfono 915 684 236 (PwC)

E-mail: corina.marengo@es.pwc.com

Se ruega confirmación e inscripción antes del 11 de marzo



Expansión
