



ADMBusinessSchool
**Master en Marketing,
Nuevas Tecnologías y Ventas**

Centro colaborador de la Universidad Internacional de La Rioja



INDICE

	PÁGINAS
01 Presentación ADM	04
03 Carta Presentación del Director del Programa	06
04 Por qué un Master en Marketing en ADM BUSINESS SCHOOL	07
05 Estructura del Programa	08
07 Áreas del Master	11
08 Claustro	12
09 Proceso de Admisión	15
10 Programa de Idiomas Profesional (PIP)	16
11 Vivir en Madrid	18



NUESTROS PROGRAMAS

Programas internacionales:

International Full Time MBA Madrid-Beijing
International Full Time MBA Madrid-California
International Executive Madrid-Boston
Master Internacional en Dirección de Recursos Humanos Madrid-California
Master Internacional en Dirección Financiera y Control de Gestión Madrid-Boston
Master Internacional en Marketing, Nuevas Tecnologías y Ventas Madrid-Boston
Master Internacional en Asesoría Jurídica

Programas nacionales:

MBA Full Time
MBA Executive y Dirección y Gestión de Proyectos
Master en Dirección de Recursos Humanos
Master en Dirección Financiera y Control de Gestión
→ Master en Marketing, Nuevas Tecnologías y Ventas
Master en Asesoría Jurídica

Programas online:

MBA online
Master en Dirección Financiera online
Master en Dirección de Marketing y Ventas online
Master en Dirección de Recursos Humanos online

1 Presentación ADM

Le damos la bienvenida a ADM Business School una Escuela de Negocios independiente, concebida para la formación y el desarrollo de postgraduados y directivos de empresa.

Una institución centrada en el desarrollo de programas de formación, que para el posgraduado supongan un puente de unión entre la universidad y la empresa y para que el profesional adquiera los conocimientos y desarrolle las habilidades claves para la progresión en su carrera profesional.

Una escuela que surge para liderar un nuevo modelo de formación de postgrado basado en el éxito profesional del alumno como constatación del éxito del programa, buscando la actualización continua de los programas en función de las nuevas demandas de una economía global y cambiante.

Desde el primer momento, el alumno de ADM se encuentra inmerso en un entorno claramente profesional, en la Calle Moreto, en pleno centro económico-financiero de Madrid, a partir de ahí, el alumno vivirá una experiencia formativa única, un año de intenso aprendizaje, donde cada día de clase se enfrentará a una situación profesional real, donde además de la adquisición de conocimientos específicos de gestión se entrena al alumno en el nivel de exigencia, compromiso e inmediatez que las empresas demandan en las decisiones de sus ejecutivos.

NUESTRA VOCACIÓN

Siempre ha sido la formación de los mejores directivos y para ello realizamos un esfuerzo constante para responder a las nuevas realidades empresariales.

NUESTRA MISIÓN

Es formar a los directivos del futuro, descubriendo sus aptitudes y desarrollando sus capacidades de comunicación, liderazgo y trabajo en equipo, sin olvidar los principios éticos que debe presidir toda empresa.

NUESTRO ENFOQUE

Es eminentemente práctico, buscando acercar al alumno a los problemas reales de la empresa para desarrollar su capacidad de análisis, búsqueda de alternativas y resolución de problemas y para ello nuestro sistema pedagógico se fundamenta en el "Método del Caso".

Nuestro compromiso es poder dar a cada uno de nuestros alumnos un trato individualizado en función de sus específicas circunstancias y conseguir sacar el máximo provecho de su esfuerzo.

NUESTROS PROGRAMAS

Ofrecen una formación integral a los alumnos acercándoles a la realidad social económica y empresarial que en cada momento demande la empresa, a través de la investigación y observación de la actualidad económica.

Fruto de ello es la innovación y actualización constante de nuestros programas y metodología. Para ello, ADM cuenta con un Consejo Asesor compuesto por directivos de reconocido prestigio y de grandes Compañías de los diversos sectores que conforman el mapa empresarial.

3 Carta Presentación del Director del Programa

Queridos alumnos,

Os queremos dar la bienvenida a la mayor apuesta que probablemente hayas hecho en tu vida, la de invertir un año realizando un Master. Esta apuesta, estamos convencidos, te cambiará la vida, tu visión profesional, y las posibilidades de encontrar el trabajo deseado.

El Master en Marketing, Nuevas Tecnologías y Ventas de ADM tiene el compromiso de prepararte para triunfar en el mundo de la empresa del siglo XXI, combinando de forma equilibrada los últimos conocimientos en marketing y ventas con la aplicación real práctica de las nuevas tecnologías a los negocios. Esta es nuestra misión.

Te ofrecemos un programa fresco, original, basado en el innovador lema del "Aprendizaje en Acción": un enfoque práctico en el que haremos todo lo que esté en nuestra mano para que logres a la vez una gran experiencia académica y laboral. Una metodología de desarrollo profesional probada por el equipo directivo del máster en escuelas de negocio de prestigio mundial.

Además, los módulos están enfocados a que aprendas el día a día de los profesionales de marketing, ventas y nuevas tecnologías de las mayores multinacionales, integrando la teoría con la práctica real de una empresa. Todo ello con el aval de instituciones y empresas líderes en su sector. Finalmente, nuestro departamento de colocación te preparará con mimo para que puedas afrontar con tranquilidad tu ingreso en el mercado laboral.

Las nuevas tecnologías tienen su sección especial en el master. Estamos convencidos de que el profesional de marketing y ventas del siglo XXI tiene que respirar tecnología por los cuatro costados para poder identificar, interpretar y liderar los cambios sociales y económicos que seguirán provocando internet, la televisión digital, la telefonía móvil, o la popularización de otras tecnologías como el GPS. Durante tu estancia en ADM te enseñaremos las claves para aprovechar con éxito las oportunidades que ofrece las nuevas tecnologías para que puedas aportar un valor único a tus futuros trabajos.

Finalmente, además de transmitir de forma eficaz y práctica conocimientos técnicos sólidos, nuestra misión es la de ayudarte a desarrollar las habilidades directivas necesarias para encarar con éxito tus futuras responsabilidades de liderazgo. Para empezar con buen pie en esta área, hemos creado la Semana del Liderazgo durante la primera semana del master.

Comunicar eficazmente, gestión de personas, creatividad o automotivación, para que aprendas como lograr que tú y tu equipo alcancéis objetivos ambiciosos. Un aprendizaje que te ayudará a mejorar, tanto en lo profesional como en lo personal y que te acompañará el resto de tu vida.

Un claustro de altos directivos que trasladarán de forma sencilla y práctica su día a día, su problemática, cómo actúan y cómo piensan. Profesionales de prestigio que transmitirán la experiencia y visión más actual del mundo de los negocios en cada uno de los módulos y casos prácticos en los que trabajaréis.

En definitiva, un master realmente único y una apuesta segura que estamos convencidos te permitirá alcanzar con éxito tus objetivos laborales y personales a corto, medio y largo plazo.



Andreas Schou
Gerente de Soluciones en MICROSOFT IBÉRICA

MSc, Business Administration and Information Systems
por COPENHAGEN BUSINESS SCHOOL.

Especialista en sistemas de información y la intersección
con la organización, su estrategia y gestión.

15 años de experiencia en MICROSOFT DENMARK
(4 años) y MICROSOFT IBÉRICA (11 años) en varios
roles y departamentos incluyendo Atención al Cliente,
Consultoría, Partners, Ventas y Marketing.

4 Por qué un Master en Marketing en ADM BUSINESS SCHOOL?

programa

Programa innovador gracias a un enfoque muy práctico. Se divide en tres partes bien diferenciadas.

1. Las bases fundamentales compuestas por los "Fundamentos teóricos para marketing y ventas" y la "Semana del liderazgo y habilidades directivas".
2. Visión real del desempeño de un puesto de marketing o ventas en empresas líderes a través de los módulos de "El día a día de un jefe de producto", "El marketing de nuevas tecnologías" y "El día a día de un key account manager".
3. Culminación del master: el aprendizaje en acción que tiene lugar en el "Proyecto In-Company": donde podrás trabajar durante 8 semanas en un problema real de una empresa real.

profesorado

conformado por directivos de primer nivel de grandes empresas, con una larga trayectoria docente. Un profesor cercano y a disposición del alumno más allá del ámbito del aula que refuerza el carácter personal y próximo de la institución.

metodología

eminentemente práctica, cuyo objetivo es alcanzar las metas de aprendizaje del programa, así como el desarrollo de las habilidades del alumno, claves de su seguro éxito profesional.

Un método que sustituye el "aprender por aprender" por el "aprender para actuar".

titulación

Al finalizar el máster el alumno obtiene título máster universitario por ADM Business School y la Universidad Internacional de la Rioja.

instalaciones

en un entorno exclusivo de Madrid, ADM es una escuela diseñada físicamente para potenciar el rendimiento del alumno. Con unas aulas, salas de trabajo y tecnología pensadas para el trabajo personal y en equipo

red corporativa

una amplia red de empresas y consultoras colaboran con la institución y facilitan la rápida incorporación del alumno en el mercado profesional.

5 Estructura del Programa

01 DIRECCIÓN GENERAL	Estrategia Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al Concepto de Estrategia Competitiva • Estrategias Competitivas Genéricas • La Estrategia Empresarial y su Estructura Organizativa.
	Habilidades Directivas	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo y dirección por confianza/coaching • Gestión de Personas • Reuniones y Presentaciones Eficaces • Técnicas de comunicación personal • Empleabilidad 2.0 "Técnicas eficaces de búsqueda de empleo o mejora profesional" • Técnicas de Negociación • Inteligencia Emocional • Gestión del Miedo al Cambio

02 FUNDAMENTOS DE EMPRESAS PARA MARKETING Y VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción y Fundamentos del Marketing • Tipologías del Marketing • Responsabilidad Social Corporativa • Fundamentos de Ventas • Estadística e Investigación de Mercado Aplicada al Marketing y las Ventas • Finanzas para Profesionales de Marketing y Vents • Logística para Marketinianos • Organización del trabajo de un Departamento comercial • Derecho del Marketing y las Ventas
---	---

03 DIRECCIÓN DE MARKETING Y LA GESTIÓN DE GRANDES MARCAS	<p>Análisis y Planificación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación Estratégica • Plan de Marketing • Evaluación de Lanzamientos • Marketing infantil y Juvenil: introducción, bases, particularidades y mercado actual • Desarrollo de Nuevos Productos • Predicción de Ventas Mensual • Realización de Anuncios • Planificación de Medios • Maximizar el Rendimiento de las Agencias Externas y de los Departamentos de Apoyo • PR y las Relaciones con los Medios • Marketing Promocional • Merchandising • Marketing de Servicio
---	---------------------------------	--

04 NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A MARKETING Y VENTAS	Introducción al módulo de Nuevas Tecnologías	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos Básicos del Marketing en Internet: Objetivos y expectativas
	Marketing Online	<ul style="list-style-type: none"> • El factor tecnológico • El nuevo mundo online • Formatos y su comercialización • Social Media (SMO) y Community Management • Buscadores (SEM y SEO) • E-mail Marketing • Marketing Móvil • Comercio Electrónico • Analítica, Medición y Monitorización • Comunicación Interna 2.0 • Aspectos legales • Mini proyecto: Plan de Marketing on line para una empresa
	Sistemas de Información	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Gestión de Datos y Conocimiento • Sistemas de Colaboración • Sistemas de Negocio • Sistemas de Soporte para Decisiones • Caso Práctico
	CRM-CustomerRelationship Management	<ul style="list-style-type: none"> • El rol del CRM en la Empresa • Atención al cliente, Ventas y Marketing • Social CRM "(SCRM)". • Caso Práctico

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS	01 INTRODUCCIÓN A LOS CONCEPTOS DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos de la administración de Proyectos • Ciclo de Vida del Proyecto y Organización • Procesos en la Dirección de Proyectos
	02 PROCESOS DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de la integración del Proyecto • Gestión del alcance del Proyecto • Gestión del plazo del Proyecto • Gestión de los costes del Proyecto • Gestión de la calidad del Proyecto • Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto • Gestión de las comunicaciones del Proyecto • Gestión de los Riesgos del Proyecto • Gestión de los aprovisionamientos del Proyecto • Responsabilidades Profesionales y Sociales

HORARIOS:

- DURACIÓN : 9 MESES
- L-J DE 19:00 A 22:00
- MAÑANAS PRACTICAS EN EMPRESAS

6 Áreas del Master



7 Claustro

Albert Albert, Pablo

Licenciado en Derecho por la UCM.
International Business por la POLYTECHNIC UNIVERSITY OF LONDON.
Abogado en ECHEOPAR ABOGADOS.
Profesor asociado en la URJC.

Arenas Cano, Noelia

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la UCIII.
Ejecutiva Comercial Senior en el sector de Farmacias.

Cacho Morgado, María

Licenciada en Pedagogía.
Postgrado en Nuevas Tecnologías en Dirección de Empresas.
Master Profesional en Dirección y Gestión de Recursos Humanos.
Ex Gestor de Formación y Desarrollo Profesional en EOI ESCUELA DE NEGOCIOS.
Ex Gestor de Formación en WOLTERS KLUWER ESPAÑA.
Ex Directora de Proyectos de Recursos Humanos en PROJECT TALENT.
Gerente de Gestión del Talento en AMARANTO CONSULTORES.

Carcelén García, Sonia

Doctor en Ciencias de la Información por la UCM. Tesis Doctoral: "La promoción de ventas como variable estratégica del marketing".
Licenciada en Ciencias de la Información: Publicidad y Relaciones Públicas por la UCM.
Master en Comercio Exterior por la CEOE.
Profesora Titular Interino en el Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados de la Facultad de Ciencias de la Información de la UCM.
Coordinadora de la Licenciatura de Publicidad y Relaciones Públicas del CENTRO UNIVERSITARIO VILLANUEVA (centro adscrito a la UCM) y de la doble titulación de Publicidad y EBS.

Carrasco Linares, Juan

Licenciado en Derecho.
Master en Derecho de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones por la UCIII.

Responsable del Departamento de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones (TMT) de SANTIAGO MEDIANO ABOGADOS.

Castro Castro, Francisco Javier

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la USC.
Master en Sistemas de Gestión.
Especialista en Sistemas de Información aplicados a optimizar y rentabilizar los procesos de negocio, particularmente los relacionados con CRM.
Responsable de Preventa de Soluciones de Negocio en MICROSOFT IBÉRICA.

Crespo Fernandez, Jesús

Licenciado por la Escala Superior del Ejército en la ACADEMIA GENERAL MILITAR.
Diplomado en Ciencias Físicas por la UNIZAR.
Diplomado Estudios Avanzados (DEA) con "El Capitalismo del Siglo XXI" por la UCM.
Doctorando en Política Económica por la UCM.
PAD Dirección de Marketing.
MBA Executive.
Director de TRAINING XXI.

Fernández de las Peñas, Alejandro

Licenciado en Ciencias Físicas por la UAM.
Experto en Cooperación y Desarrollo Internacional por la UCM.
MBA.
Director de Espacio IJ – El blog de Marketing Infantil y Juvenil de COSMOCAIXA MADRID.

García Muñoz, Carlos

Ingeniero de Telecomunicaciones en la UPM.
Product Marketing, Advertising & Sales Courses.
Management Seminars and Courses.
Ex Director Comercial / Sales & Marketing Director en BITEXT INNOVATIONS.
Ex Business Development Manager / Director Desarrollo de Negocio en MICROSOFT EMEA.
Ex Communications and Collaborations Solutions Sales Director en

MICROSOFT SPAIN.
Socio Fundador en 12i CREATIVIDAD EMPRESARIAL.
Managing Director en GRADIORE CONSULTING.

González Díaz, José Ignacio

Licenciado en Publicidad y RR.PP. por la UCM.
Director de Cuentas en YAHOO!

Herraz Peinador, Armando

Diplomado en Marketing y Dirección Comercial por ESSEM.
MBA Executive.
Colaboración en revista profesional de ELECTRÓNICA Y ELECTRODOMÉSTICOS (área de Marketing y comercialización)
Profesor asociado Marketing Turístico en UFV.
Instituto Scopos en UCJC.
Secretario del consejo de Dirección en AENORTA.
Consultor Senior y Gerente de STM.

Higueras Redecillas, Juan Carlos

Ingeniero Superior de Telecomunicación por la UPM.
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UCM.
MBA.
Doctorando en Estrategia y Finanzas de Empresa en la UAM.
Ex Gerente de Estrategia y Marketing de Negocios en TELEFÓNICA.
Ex Senior Manager Estrategia TELCO en ARTHUR ANDERSEN
Ex Director Gerente Área Telecomunicaciones en AXPE CONSULTING.
Director de Finanzas y Recursos en el Grupo AIRON.
Consultor asesor de empresas.

Jiménez Miché, Joaquín

Licenciado en Ciencias de la Información por la UNAV.
Director-Fundador de la Revista MEDA (Medio Ambiente).
Director de diversos Programas en Prensa, Radio y TV.
Consultor de Comunicación.

López Galán, Margarita

Licenciada en Filosofía y Letras por la UAM.
Diplomada en Educación General Básica por la ESCUELA UNIVERSITARIA SANTA MARÍA DE MADRID.

Curso de Adaptación Pedagógica (CAP) por la UAM.
Ex Jefe del Departamento de Desarrollo de Recursos Humanos en FUJITSU TECHNOLOGY SOLUTIONS, S.A.
Consultora Independiente.

López-Riobóo Moreno, Alejandro

Licenciado en Periodismo por la UCM.
Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.
Máster en Diseño Gráfico.
Director de Marketing de Producto en YAHOO IBERICA.

Martín Alcalde, David

Ingeniero Industrial por la UPCOMILLAS.
Gestor de Seguridad y Medioambiente Corporativa en REPSOL.

Martínez Cofiño, José Antonio

Senior Management Program.
Diplomado en Ciencias Económicas por la UAH.
Master en Dirección Comercial y Marketing.
Curso Superior de Técnicas Comerciales en la UAM.
Ex Trade Marketing Manager DE WARNER BROS PARK (Parque Temático de Madrid, S.A.).
Ex Travel Industry Manager de TRAVEL INDUSTRY MANAGER HERTZ DE ESPAÑA, S.A.
Consultor Asociado en PR&G GROUP/ GRUPO WASABI/ OOH! INCREDIBLE ADVERTISING.
Socio Director de MARK&CO STRATEGIC SOLUTIONS.
Socio de PARTY FIESTA, S.L.

Muñoz Martínez, Luis

Licenciado en Psicología por la UAM.
Profesor de Psicología Transcultural del Master de Cooperación y Ayuda Humanitaria de la UPCOMILLAS.
Consultor Independiente en RR.HH.

Ongil Cores, Ramón

Licenciado en Periodismo por la UCM.
Ex Periodista de ANTENA 3 TELEVISIÓN.
Ex Adjunto a la presidenta en CARIOTIPO MH5.
Socio Director ISSY COMUNICACIÓN.

Ortega Ibáñez, David

Licenciado en Psicología y Criminología por la UV.
Miembro Acreditado de EFPA (EUROPEAN FINANCIAL PLANNING ASSOCIATION)
Responsable de Personas en CAIXA CATALUNYA.

Pazos Rey-Cabarcos, Julio

Licenciado en Ingeniería Informática por la ICAI.
PDD.
Director de Logística de SCHWEPPESS.

Ruiz Rodríguez, Noemí

Licenciada en Derecho por la UCM.
Máster en Práctica Jurídica.
Técnico en Prevención de Riesgos Laborales.
MBA Executive en ICAI-CADE (UPCOMILLAS)
Ex Jefe de RR.HH. de CARREFOUR.
Directora de RR.HH. de LA PLATAFORMA POINT P- GRUPO SAINT GOBAIN

Salvador García, Guzmán

Ingeniero informático por la UPCOMILLAS.
MBA Executive.
Chief Executive Officer en CONNECTED ZINKING.

Schou, Andreas

MSc in Business Administration and Information Systems por COPENHAGUEN BUSINESS SCHOOL.
Ex Consultor Tecnológico en MICROSOFT CONSULTING SERVICES.
Gerente de Soluciones en MICROSOFT IBÉRICA.

Suárez García, Ignacio

Ingeniería Superior en Informática por el EPS DE INGENIERÍA DE GIJÓN.
Co-fundador y CTO (Director técnico) en MOBILE ONE2ONE.

Van Verseveld, Claudia

Licenciada en Ciencias de la Comunicación por la UNIVERSIDAD DE UTRECHT, HOLANDA.
Diploma en Marketing NIMA-A de la ASOCIACIÓN NEERLANDESA DE MARKETING.
Master Executive en Comercio Electrónico y Marketing Directo por ICEMD.
Coach ejecutivo ACC por la INTERNATIONAL COACH FEDERATION – ICF
Socia fundadora de LA DIFERENCIA, desde donde imparte formación In-Company en Marketing Personal Creativo.

Valle Andrinal, José Ramón

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por UPCOMILLAS (ICADE).
Ex Director del Departamento de Marcas y Comunicación de ELECTROLUX HOME PRODUCTS ESPAÑA.
Profesor titular en la UPCOMILLAS (ICADE).

Velasco, Jorge

Ingeniero Informático de Gestión por la UPM.
MBA Executive.
Customer Service Manager EAME en VISIONCARE y JOHNSON & JOHNSON.

Villarrubia Espinosa, Eduardo

Licenciado en Psicología por la UCM.
Máster en Psicología Aplicada a la Empresa por ICADE (UPCOMILLAS).
Profesor Universitario en el CU-CISNEROS.
Labores de Coaching en diversas empresas.

8 Proceso de Admisión

SOLICITUD DE ADMISIÓN:

Documentación necesaria:

- Fotocopia del Expediente Académico
- Fotocopia del D.N.I. o Pasaporte
- Dos fotografías tamaño carné
- Fotocopias de las acreditaciones, certificados o títulos de aquellas cursos, seminarios, etc., que el candidato incluya en su Currículo..

TEST DE ADMISIÓN

ENTREVISTA PERSONAL

COMITÉ DE ADMISIONES

NO ADMISIÓN

ADMISIÓN

RESERVA DE PLAZA

ADM Business School te ofrece la posibilidad de que un asesor educativo te guíe y oriente personalmente sobre el Proceso de Admisión y las distintas opciones formativas más adecuadas a tus especiales circunstancias y expectativas profesionales.

El candidato que desee cursar el MBA, debe superar un proceso previo de selección. Son dos los objetivos fundamentales de este proceso:

La configuración de grupos homogéneos de nivel adecuado como premisa clave para el correcto desarrollo del individuo y del grupo a lo largo del master.

Dada la limitación de plazas, determinar objetivamente que candidatos tendrán derecho a plaza en detrimento de otros.

SELECCIÓN:

La decisión se basará en el currículum académico, en la realización de una serie de test y en una entrevista personal, como medio ideal para lograr que ambas partes alcancen un conocimiento mutuo adecuado.

Una de las finalidades de la entrevista es dar al candidato la oportunidad de, si así lo desea, plantear cualquier pregunta relativa al programa y realizar además una visita a las instalaciones.

ADMISIÓN:

El Comité de Admisiones analizará los resultados del proceso de selección y comunicará por carta su decisión, sea cual sea ésta.

RESERVA DE PLAZA:

En caso de ser ADMITIDO, el interesado deberá realizar la reserva de plaza dentro del plazo indicado en la Carta de Admisión.

La no realización de la Reserva de Plaza dentro de los plazos indicados implica la pérdida de la plaza concedida, que será adjudicada a otro candidato.

Para realizar la Reserva de Plaza es necesario abonar la cantidad correspondiente a este concepto y hacer llegar a la Secretaría de la Escuela la notificación de dicho abono.

El importe de la Reserva de Plaza tiene el carácter de pago de señal no retornable.

En consecuencia, y dado el reducido número de plazas disponibles en el programa, y ante la gran cantidad de solicitudes, se recomienda a los candidatos que inicien los trámites de admisión lo antes posible.



9 Programa de Idiomas Profesional (PIP)

Hoy día, el conocimiento de idiomas es una herramienta clave para el desarrollo profesional. De hecho, aunque el inglés es el lenguaje de referencia en todo el mundo, cada vez se hace más indispensable el conocimiento de una segunda lengua (no materna) especialmente en el mundo de la empresa.

Un buen profesional debe conocer, al menos, su lengua materna, el inglés y un tercer idioma comunitario (alemán, francés, italiano, holandés, etc.).

En ADM Business School somos conscientes de que, sin embargo, sigue siendo una asignatura pendiente para muchos jóvenes, especialmente en el recién licenciado que se enfrenta por primera vez al mercado laboral sin tener unos conocimientos adecuados en idiomas.

El objetivo del **PROGRAMA DE IDIOMAS PROFESIONAL (PIP)** es hacer que el aprendizaje del alumno sea útil, práctico y entretenido, orientado hacia un entorno profesional.

El conocimiento del inglés, pero también el alemán y el francés marcan un valor diferenciador cuya importancia ha aumentado con las nuevas tecnologías, que proporcionan el acercamiento entre culturas y entornos laborales.

Conscientes de que el conocimiento del inglés y otros idiomas es un condicionante a la hora de encontrar trabajo, en ADM te ofrecemos la posibilidad de que, de forma gratuita, durante el año que cursas tu máster con nosotros, puedas acceder a un programa formación en los cinco idiomas europeos comunitarios fundamentales: inglés, alemán, francés, italiano, holandés y español.

El objetivo del PIP es dotar al alumno de los conocimientos y habilidades necesarias para desenvolverse con agilidad en determinadas situaciones del mundo profesional: reuniones, presentaciones, entrevistas de trabajo, etc.

Durante un año puedes realizar los cursos de idiomas que desees (hasta los cinco).

METODOLOGÍA:

El contenido del PIP está repartido en 10 niveles que van desde Principiante a Experto. Es el alumno quien define los niveles en los que desea trabajar.

El programa es , completo e interactivo, cubre todas las competencias básicas para el aprendizaje de un idioma y se realiza de forma on line accediendo desde la zona de alumnos de la web de ADM.

El método del PIP te permitirá alcanzar tus objetivos:

- Progresivo: Ya sea de nivel principiante o avanzado, un test de evaluación le permitirá definir su nivel inicial.
- Realismo de las situaciones: se recrearán situaciones reales que requieren comunicación e interacción.
- Interactividad: Propone conversaciones virtuales (ej: sólo en inglés), diálogos interactivos y ejercicios basados en el reconocimiento de voz que le permitirán hablar nada más empezar a utilizar el programa.
- Motivación: Con más de 40 tipos de actividades diferentes, aprender será una actividad divertida y participativa.
- Eficacia: que el 12 meses del año que realizas tu máster con nosotros mejores tu nivel al máximo

Programa de Idiomas Profesional (PIP):

- 🇬🇧 INGLÉS
- 🇩🇪 ALEMÁN
- 🇫🇷 FRANCÉS
- 🇮🇹 ITALIANO
- 🇳🇱 HOLANDES
- 🇪🇸 ESPAÑOL

Los niveles de estudios de cada idioma están homologados a los niveles establecidos por la Legislación Europea dentro del MARCO DE BOLONIA.

Al finalizar el curso de idiomas estarás preparado para realizar los distintos exámenes oficiales de nivel: TOEFL, TOIEC, etc.



LA EXPERIENCIA DE VIVIR EN



MADRID



En torno a las vías principales: Gran Vía y Castellana que conforman las arterias fundamentales de la ciudad, conviven tres perspectivas de Madrid: el antiguo (Madrid de los Austrias y de los Borbones), al moderno (torres de Pº de la Castellana) y el verde (el Parque del Retiro como punto de referencia).

Es, probablemente, la zona de Madrid donde mejor se funden estos tres conceptos tan distintos pero tan complementarios que definen a la capital de España.

ADM Business School se encuentra ubicada en la Calle Moreto, en pleno corazón de Madrid, lugar emblemático donde se concentra buena parte de las galerías de arte y numerosos edificios emblemáticos: Casón del Buen Retiro, Museo del Prado, Iglesia de los Jerónimos, Hotel Ritz, la Bolsa de Madrid, etc.

Es también una de las áreas de negocio por excelencia, grandes empresas y centros de estudio y formación se agrupan en torno a este centro comercial y financiero.

La prisa es una constante del ajetreo diario de las gentes de este barrio a pesar de lo cual se conserva el talante desenfadado, receptivo y abierto tan propio de los madrileños. Un carácter cosmopolita y variado que tolera el arte de la improvisación, ingrediente fundamental para llenar de magia y encanto la gran oferta de entretenimiento, ocio y espectáculos que también ofrece la zona.

La situación de la escuela es ideal para todos aquellos estudiantes y profesionales que se quieran desplazar desde cualquier punto de Madrid, teniendo una accesibilidad directa en cualquier medio de transporte.

Coste de la vida en Madrid

Desde el primer acercamiento, a través del Dpto. de Atención al alumno, el candidato será atendido sobre cualquier consulta que le facilite su estancia en nuestra institución: alojamiento, financiación de los masters, visado de estudios, actividades culturales, etc.

El Dpto. de Atención al alumno te ayudará en los trámites de alojamiento en Madrid, ofreciéndote distintas posibilidades: apartamento individual, piso compartido con otros estudiantes, residencias, etc...

La tabla que aparece a continuación es orientativa y variará en función de los hábitos de cada alumno:

Gasto mensual:

Alojamiento:

Individual: 600 euros

Compartido: 450 euros

Comida: 250 euros

Transporte: 50 euros

Otros: 150 euros

De 900 a 1.050 euros

PLANO DE SITUACIÓN





ADM Business School

C/ Moreto 15, 3ª

Madrid 28014

Tel.: 91 781 14 65

Fax: 91 575 16 48

admissiones@admbs.com

www.admbs.com

CENTRO COLABORADOR DE LA:

