



ADM**Business**School

MBA online

Centro colaborador de la Universidad Internacional de La Rioja

INDICE

	PÁGINAS
01 Presentación ADM	04
02 Carta Presentación del Director del Programa	06
03 Por qué un MBA Online en ADM BUSINESS SCHOOL	07
04 Estructura del Programa	08
05 Proceso de Admisión	10
06 Programa de Idiomas Profesional (PIP)	12



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.

2 Carta Presentación del Director del Programa

En nombre de todos los que formamos el equipo de ADM Business School es un placer darte la bienvenida. En los próximos meses vas a vivir una experiencia que estamos seguros va a marcar el resto de tu vida profesional, y me atrevería a decir que incluso personal.

En primer lugar vas a trabajar con un profesorado compuesto por directivos que viven el día a día en la empresa en puestos de responsabilidad a nivel nacional e internacional. Su experiencia y vocación de comunicación te aportarán una visión muy cercana de la problemática más actual en cada una de sus áreas, así de cómo se está abordando con éxito.

Nuestro permanente contacto con el mundo empresarial nos permite adaptar nuestros contenidos y metodología a esa realidad empresarial que con tanta velocidad evoluciona. Como dice el aforismo "lo que se sabe pero no se hace, en realidad no se sabe", y este principio lo llevamos hasta sus últimas consecuencias: tanto los contenidos, como el trabajo individual y en equipo son eminentemente prácticos y flexibles en función de los intereses e inquietudes de los alumnos. Creemos que esta es la mejor manera de que la transición hacia nuevas responsabilidades profesionales, sea lo más corta y fácil posible.

Para ADM Business School el compromiso con la calidad de los conocimientos adquiridos es fundamental, y para ser coherente con esa filosofía los grupos de cada uno de nuestros programas son realmente reducidos. Es una apuesta valiente y que creemos que nuestros alumnos aprecian y los resultados avalan.

Somos conscientes de que la gran prueba de fuego de nuestros programas no está en el periodo durante el cual estamos trabajando juntos, y por eso nuestro trabajo va más allá del momento en que recibís vuestros títulos. Una gran cantidad de empresas colaboran con nosotros para ofreceros oportunidades en sus proyectos empresariales.

Espero sinceramente que disfrutes de tu paso por ADM Business School y que saques el mayor partido posible del programa. Personalmente me pongo a tu disposición para colaborar a que este objetivo se cumpla.

Javier Cuevas Martín

Doctor Ingeniero Industrial por la ETSI – UPM.
Máster en Dirección de Sistemas de Información y Comunicaciones en la ETSI Telecomunicaciones – en la UPM.
Máster en Ingeniería del Mantenimiento por el centro TÉCNICOS DE MANTENIMIENTO INTEGRAL.
Director de Unidad de Negocio de ARIZAGA, BASTARICA & Cía.
Director de programas MBA de ADM Business School.



3 Por qué un MBA online en ADM?

programa

estructurado en grandes áreas que se corresponden con cada una de las áreas funcionales de la empresa (Dirección General, Marketing, Recursos Humanos, Dirección Financiera y Operaciones, Producción y Dirección y Gestión de Proyectos). La estructura del programa asegura la coherencia global del conjunto y la de cada una de sus partes, convirtiendo al programa en un todo único.

profesorado

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

metodología online

ADM Business School ha desarrollado una metodología mediante la cual los objetivos formativos se alcanzan a través de la interacción entre alumnos y profesor utilizando medios telemáticos (Campus Virtual) y a través de la utilización de diferentes herramientas: programación de trabajos individuales y grupales, foros de discusión, test auto evaluativos, ...

red corporativa

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

4 Estructura del Programa

01 DIRECCIÓN GENERAL	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Entorno Jurídico 1.2. Entorno Económico 1.3. Dirección Estratégica 1.4. Entorno Tecnológico 1.5. Habilidades Gerenciales
-----------------------------	---

02 DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS	2.1. Fundamentos del Marketing	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.1. El Marketing como ciencia 2.1.2. El Concepto de Marketing 2.1.3. El Origen y la orientación del Marketing 2.1.4. Clasificaciones y Orientación del Marketing 2.1.5. La Empresa en el mundo actual 2.1.6. La Gestión del Marketing 2.1.7. El Mercado 2.1.8. Los Clientes 2.1.9. La Empresa y los Mercados 2.1.10. Marketing Estratégico y Marketing Operativo 2.1.11. Marketing Mix 2.1.12. El Plan de Marketing 2.1.13. Marketing de Servicios 2.1.14. La Auditoría de Marketing 2.1.15. Nuevas reformas de hacer Marketing 2.1.16. Marketing en Internet 2.1.17. Los 10 pecados capitales del Marketing 2.1.18. Evaluación y futuro del Marketing 2.1.19. Conclusiones
	2.2. Marketing Mix	<ul style="list-style-type: none"> 2.2.1. La Investigación del Mercado 2.2.2. Política de Producto 2.2.3. Política de Precio 2.2.4. Política de Distribución 2.2.5. Política de Comunicación 2.2.6. Conclusiones
	2.3. Plan de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> 2.3.1. El Plan de Marketing 2.3.2. Utilidad del Plan de Marketing 2.3.3. Fases del Plan 2.3.4. Consideraciones finales 2.3.5. Esquema de la Estructura del Plan de Marketing 2.3.6. Ejemplo de Ficha Resumen del Plan de Marketing
	2.4. Dirección Comercial	<ul style="list-style-type: none"> 2.4.1. Organización del Departamento Comercial 2.4.2. La Dirección Comercial y la Empresa 2.4.3. La Previsión de Ventas 2.4.4. El Vendedor 2.4.5. Selección de Personal comercial 2.4.6. Formación de la Fuerza de Ventas 2.4.7. La motivación de los Equipos Comerciales 2.4.8. Política de Remuneración y motivación 2.4.9. Control y supervisión de la fuerza de ventas 2.4.10. El Territorio de Ventas y las rutas 2.4.11. El Conocimiento del Cliente 2.4.12. El Manual de Ventas 2.4.13. Técnica de Ventas 2.4.14. El Proceso de la Negociación 2.4.15. Decálogo del buen vendedor 2.4.16. Conclusiones

03 DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS	3.1. Introducción a los conceptos de la Gestión de Proyectos	<ul style="list-style-type: none"> 3.1.1. Conceptos de la administración de Proyectos 3.1.2. Ciclo de vida del Proyecto y Organización 3.1.3. Procesos de la Dirección de Proyectos
	3.2. Procesos de la Gestión de Proyectos	<ul style="list-style-type: none"> 3.2.1. Gestión de la Integración del Proyecto 3.2.2. Gestión del alcance del Proyecto 3.2.3. Gestión del Plazo del Proyecto 3.2.4. Gestión de los costes del Proyecto 3.2.5. Gestión de la calidad del Proyecto 3.2.6. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto 3.2.7. Gestión de las comunicaciones del Proyecto 3.2.8. Gestión de los Riesgos del Proyecto 3.2.9. Gestión de los aprovisionamientos del Proyecto 3.2.10. Responsabilidades Profesionales y Sociales

04 DIRECCIÓN FINANCIERA	4.1. Análisis Financiero	<ul style="list-style-type: none"> 4.1.1. La Función Financiera 4.1.2. Fundamentos de Contabilidad Financiera 4.1.3. Introducción a los Estados Financieros 4.1.4. Análisis del Balance 4.1.5. Análisis de la Cuenta de Resultados 4.1.6. Rentabilidad, Autofinanciación y Crecimiento 4.1.7. Apalancamiento Financiero y Operativo 4.1.8. Análisis de Inversiones 4.1.9. Fuentes de financiación Ajena de la Empresa 4.1.10. Análisis de Riesgos 4.1.11. Memoria e Informe de Gestión
	4.2. Control de Gestión	<ul style="list-style-type: none"> 4.2.1. El Control de Gestión en la Empresa 4.2.2. Sistemas de Costes 4.2.3. Control de Gestión de las Amortizaciones 4.2.4. La Planificación Financiera y el Proceso Presupuestario 4.2.5. El Cuadro de Mando 4.2.6. Conclusiones Finales
	4.3. Finanzas Internacionales	<ul style="list-style-type: none"> 4.3.1. Mercados e Instrumentos Financieros 4.3.2. Comercio Exterior 4.3.3. Calificación Crediticia (Ratings) 4.3.4. Derivados Financieros 4.3.5. Fiscalidad Internacional 4.3.6. Conclusiones finales 4.3.7. Anexo. Glosario de Términos

05 DIRECCIÓN DE OPERACIONES	5.1. Producción y Operaciones	<p>5.1.1. El proceso de Producción</p> <p>5.1.2. Gestión de la Cadena de Suministros (SCM)</p> <p>5.1.3. La Gestión de Compras y Aprovisionamientos</p> <p>5.1.4. Gestión de Almacenes</p> <p>5.1.5. Gestión de Inventarios</p> <p>5.1.6. Sistemas RMP</p> <p>5.1.7. Jit</p> <p>5.1.8. Teoría de las Limitaciones</p> <p>5.1.9. Gestión de la Calidad Total (TQM)</p> <p>5.1.10. Conclusiones Finales</p>
	5.2. Sistemas de Información	<p>5.2.1. Las TIC y la Empresa</p> <p>5.2.2. Los Sistemas de Información</p> <p>5.2.3. Sistemas ERP</p> <p>5.2.4. Sistemas CRM</p> <p>5.2.5. Business Intelligence</p> <p>5.2.6. La Planificación Estratégica de los Sistemas de Información</p> <p>5.2.7. Conclusiones</p>

06 DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS	6.1. Políticas y Planificación de Recursos Humanos	<p>6.1.1. La Productividad</p> <p>6.1.2. La Planificación de Recursos Humanos</p> <p>6.1.3. La Previsión de Necesidades de Capital Humano</p> <p>6.1.4. Análisis de Puestos de Trabajo</p> <p>6.1.5. Valoración de Puestos de Trabajo</p> <p>6.1.6. La Selección de Personal</p> <p>6.1.7. El Proceso de Reclutamiento</p> <p>6.1.8. Política de Retribución y Compensación</p> <p>6.1.9. Política de Formación y Desarrollo</p> <p>6.1.10. Política de Conciliación e Igualdad</p>
	6.2. Relaciones Laborales	<p>6.2.1. Protagonistas en el Sistema de Relaciones Laborales</p> <p>6.2.2. Antecedentes de las Relaciones Laborales en España</p> <p>6.2.3. El Contrato de Trabajo</p> <p>6.2.4. El Salario</p> <p>6.2.5. Modificación de las Condiciones del Contrato de Trabajo</p> <p>6.2.6. Suspensión del Contrato de Trabajo</p> <p>6.2.7. Extinción del Contrato de Trabajo</p> <p>6.2.8. Relaciones Colectivas de Trabajo</p> <p>6.2.9. El Seguro de Desempleo</p> <p>6.2.10. El Sistema de la Seguridad Social</p> <p>6.2.11. La Salud Laboral y Prevención de Riesgos</p>
	6.3. Gestión de Recursos Humanos	<p>6.3.1. Dirección por Objetivos</p> <p>6.3.2. Evaluación del Desempeño</p> <p>6.3.3. Gestión por Competencias</p> <p>6.3.4. Auditoría de Recursos Humanos</p> <p>6.3.5. Gestión del Cambio</p> <p>6.3.6. El Nuevo Papel Estratégico en la Dirección de los RR.HH</p> <p>6.3.7. Conclusiones</p>

5 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 aquellos cursos, seminarios, etc... que el candidato incluya en su Currículo.

COMITÉ DE ADMISIONES

NO ADMISIÓN

ADMISIÓN

RESERVA DE PLAZA

DE PLAZA RESERVA

ADMISIÓN

RESERVA

6 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.





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:

