

Pasantía Internacional Especialista en Project Management



DOING
PROJECTS
IN EUROPE



CARTA DE BIENVENIDA



España

La puerta de Europa

Desde tiempo remotos, el océano Atlántico no ha sido impedimento para que **los lazos culturales que unen a Latinoamérica y España** se hayan ido afianzando hasta convertirse en socios de hecho en pro del desarrollo económico, respetando las idiosincrasias de cada una de las regiones que lo componen.

La coyuntura económica que estamos viviendo actualmente, con **crecimiento continuado de los países latinoamericanos** y estancamiento de los europeos, invita a buscar oportunidades fuera de las fronteras. En este sentido, es muy significativo la proliferación de tratados de libre comercio entre ambos continentes. De este modo, España se convierte de forma natural en punto de encuentro geográfico y cultural para el desarrollo comercial.

En **Escuela Europea de Negocios**, desde hace más de una década apostamos por la apertura de horizontes a través

de la internacionalización de nuestra institución, contando hoy en día con presencia en la mayoría de los países latinoamericanos, y siendo muy habitual el intercambio de alumnos de diferentes nacionalidades dentro de nuestras aulas.

Desde esta experiencia, hemos diseñado el programa **Doing Projects in Europe** con **rigor académico, excelencia en el claustro de profesores, fomento del networking empresarial** y actividades culturales, con la pretensión que los participantes vivan una experiencia única, a través de una inmersión en los diferentes ámbitos empresariales y culturales europeos.

Si tu deseo es **liderar esta globalización dentro de tu entorno empresarial**, estaremos gustosos de contar con tu presencia.

Juan Carlos Viñas
Director de Relaciones
Institucionales

DOING PROJECTS IN EUROPE

La idea de la globalización ha dominado la reciente literatura y los debates sobre la internacionalización de las empresas. Parecería que toda la economía está globalizada y sin embargo, la estructura competitiva mundial no es plana. Existen todavía grandes diferencias entre los países, que hay que tener en cuenta a la hora de saltar las fronteras. Además, es fundamental encajar la estrategia internacional con la posición competitiva de la empresa y preguntarse en qué medida aquella aumenta la creación de valor.

En este sentido, la región de Europa y más concretamente la Unión Europea, con un PIB global nominal de 15,65 billones de dólares (rivaliza con Estados Unidos por ocupar el primer puesto), con más del 20% del comercio internacional (primera potencia del planeta) y con un mercado compuesto por más de 500.000.000 de personas (el 3º a nivel mundial), adquiere una relevancia especial cuando hablamos de internacionalización empresarial, por lo que un conocimiento profundo de su; idiosincrasia, economía, mercado, cultura...etc. resultan imprescindibles a la hora de afrontar con garantías este reto.



En los últimos años, la Unión Europea y los diferentes grupos regionales de Latinoamérica, están afianzando sus relaciones como socios comerciales a través de la proliferación de firmas de acuerdos de libre comercio y de cooperación.

DOING BUSINESS IN EUROPE

objetivos

Estudiar las estrategias de gestión de proyectos en un entorno internacional

Investigar los sectores que presentan mejores condiciones para ser tenidos en cuenta a la hora de proponer la realización de proyectos e incorporar nuevas técnicas.

Conocer los entornos internacionales y valorar la implantación en diferentes países en función de las posibilidades que existan socioeconómicamente, legalmente, geográficamente o estratégicamente

Desarrollar las habilidades directivas para convertirse en un líder en la gestión de equipos.

Conocer las últimas herramientas del mercado en la gestión de proyectos y usarlas de forma eficiente

Fomentar encuentros con directivos de empresas que ya han recorrido el camino de la dirección de proyectos a nivel internacional

Generar debates y experiencias con emprendedores y expertos en la gestión de proyectos, conociendo de primera mano el entorno real de este área

Sumergirse en la cultura española y europea, viviendo todo lo que ofrece una ciudad tan cosmopolita como Madrid.



Durante los 15 días de estancia en Madrid (España), el participante en un entorno multicultural, explorará desde diferentes perspectivas, las grandes oportunidades empresariales que ofrece el mercado europeo para Latinoamérica y por supuesto, el mercado latinoamericano para Europa.



Especialista en Project Management

programa

Módulo 1. Gestión Empresarial.

Diseño de la empresa, sus funciones y plan de negocio

Visión estratégica en la dirección

Cadena de valor

Análisis de inversiones

La organización y sus normas

Gestión de Recursos

Liderazgo y dirección de equipos y personas

Análisis de estados financieros

Construcción del posicionamiento

Producto, mercado, competencia y calidad del servicio.

Módulo 2. Gestión de proyectos: estructura, portafolio y finanzas

Gestión de programas y portafolio de proyectos

La financiación de proyectos

Módulo 3. Certificaciones Internacionales en PMP

Gestión del alcance del proyecto

Gestión del tiempo del proyecto

Gestión del coste del proyecto

Módulo 4. Gestión de calidad, adquisiciones, riesgos y aspectos legales

Gestión del riesgo del proyecto

Gestión de la calidad del proyecto

Gestión de adquisiciones del proyecto y aspectos legales en contrataciones

Módulo 5. El factor humano: gestión de personas y ética del Project Manager

Competencias y ética del PM

Gestión de recursos humanos según PMBOK

Gestión de la venta del proyecto

Módulo 6. Gestión de la integración y el conocimiento. Innovación en la gestión de proyectos

Innovación en el PM

Nuevas tendencias y metodologías

Project Management Game and Tools

Módulo 7. Gestión de proyectos internacionales

Gestión de proyectos en entornos multinacionales

Cómo viaja la ventaja competitiva

Particularidades por áreas geográficas



Networking
empresarial

programa

Fernando Moroy

Visita a Técnicas Reunidas

Visita a BQ

ICEX España, Exportación e Inversiones

Experiencia de proyectos internacionales

Encuentro con AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios).

Análisis de oportunidades de proyectos y nuevas tendencias

Mesa redonda / debate

Los sectores con mejor presente y prometedor futuro en Europa y LATAM. Intervienen miembros de asociaciones de emprendedores.

Desayuno con directivos y Asociaciones empresariales

Testimonios reales de proyectos exitosos y proyectos fallidos. ¿Qué lleva al éxito o al fracaso?



Escuela Europea de Negocios, con una concepción global de los negocios, provee a sus alumnos de una formación práctica y orientada a la empresa, carácter emprendedor y espíritu humanista.



**ESCUELA
EUROPEA
DE NEGOCIOS**

ACTIVIDADES CULTURALES

Tour del Santiago Bernabéu

Tour panorámico de Madrid y visita al
Palacio Real

Visita al Museo del Prado

Cata y explicación de los principales
vinos españoles a cargo de un
reconocido sumiller

DOING BUSINESS IN EUROPE

Profesores

Fernando Moroy



Ldo. en Ciencias Físicas
PDG IESE
Postgraduate Seminars Harvard
Director Relaciones Institucionales
Caixabank
Vicepresidente Keiretsu Forum
Miembro Comisión Directiva
Confederación Española de
Directivos y Ejecutivos

Juan Parra



Ldo. en Ciencias Políticas
Politólogo por la Universidad de
Oxford
Master en Comercio Exterior
Socio Director Grupo Novaster
Director General Wells Fargo Bank
en España y Portugal

Juan Millet

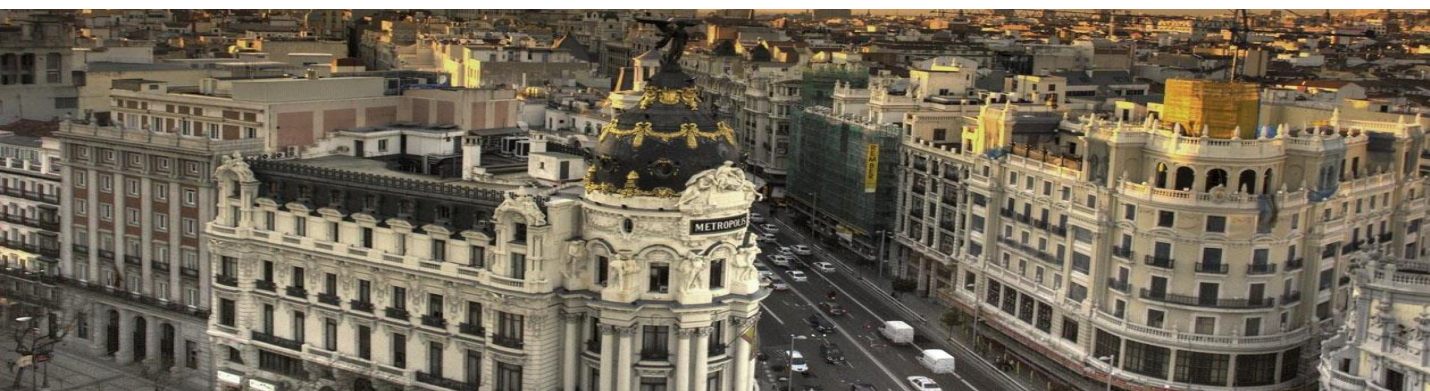


Ldo. en Ciencias Empresariales
CEO Sadil S.A
Consultor y ponente de Estrategia
Empresarial
Director en Indevo Management
Consultants
Adjunto a director en Eagle Star
Insurance Company

Jesús Alberto García



Bachelor in Environmental Science
Aquatic Technology Engineering
Máster en Gestión de Calidad.
Director de Calidad y Organización
Banco Halifax
Gestión de Procesos y Proyectos
Internacionales en Bankia.



DOING BUSINESS IN EUROPE

metodología

Sesiones presenciales durante dos semanas de estancia en Madrid (Módulo Doing Business in Europe).

El enfoque es eminentemente práctico a través del uso del método del caso. Así, en cada sesión se analizarán casos reales de empresas latino americanas para comprender mejor los temas teóricos tratados. El método del caso es el aprendizaje basado en la discusión donde los casos proporcionan la base de deliberación y los participantes son el profesor y los alumnos. Por esta razón, es imprescindible la previa preparación de los mismos antes del comienzo de cada sesión. Se espera que el alumno llegue a clase habiendo leído y preparado el caso junto con las lecturas asignadas. Esto último exige un mayor esfuerzo por parte del alumno pero al mismo tiempo, permitirá una discusión y participación de los asistentes más fluida, siguiendo el guión de trabajo que marque el profesor.

Enterprise Experience, a través de la aplicación de diferentes formatos: Visitas a empresas, encuentro con Asociaciones / Organismos oficiales, desayunos de trabajo y debates.



La evaluación del alumno tendrá en cuenta el grado de conocimientos adquiridos así como las habilidades de comunicación escrita y oral. La nota final se determinará como a continuación se detalla

- Actitud y participación en clase: 20 %
- Casos escritos individuales: 30 %
- Casos escritos en grupo: 30 %
- Evaluación final: 20 %

sistema de evaluación

DOING PROJECTS IN EUROPE



Titulación

ESPECIALISTA EN GESTIÓN DE
PROYECTOS INTERNACIONALES

Calendario

A Definir

Tasas

A definir

Inscripciones

A definir en función del calendario