



# Programa Integral DESARROLLO DIRECTIVO

Edición 2019

<b>1.</b>	<b>PROGRAMA INTEGRAL DESARROLLO DIRECTIVO.....</b>	<b>2</b>
1.1	Objetivos del Programa .....	2
1.2	Destinatarios:.....	2
1.3	Estructura del Programa .....	3
1.4	Contenidos .....	4
1.5	Metodología de aprendizaje .....	7
	<b>METODOLOGÍA DE LAS SESIONES PRESENCIALES .....</b>	<b>8</b>
	<b>METODOLOGÍA DE LAS SESIONES ONLINE .....</b>	<b>8</b>
2.6	Equipo Docente.....	10
<b>2.</b>	<b>CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA.....</b>	<b>17</b>
<b>3.</b>	<b>CALENDARIO Y HORARIO CLASES PRESENCIALES.....</b>	<b>18</b>
<b>4.</b>	<b>EVALUACIÓN DEL ALUMNO/A.....</b>	<b>19</b>
<b>5.</b>	<b>TITULACIÓN.....</b>	<b>19</b>

# 1. PROGRAMA INTEGRAL DESARROLLO DIRECTIVO

## 1.1 Objetivos del Programa

El **Objetivo General** del Programa es desarrollar habilidades directivas de los altos mandos de las entidades asociadas a Autismo España: fomentar la gestión estratégica de las entidades, fortalecer el liderazgo de los equipos, así como la atracción de recursos económicos para tener un impacto y eficacia en nuestra función social.

Con la participación en este programa, los altos mandos de las entidades podrán mejorar sus habilidades directivas ayudando con ello a un mayor desarrollo de sus organizaciones.

### Objetivos específicos:

- ↘ **Impulsar una mirada estratégica de la dirección de las entidades con función social, relaciones institucionales, habilidades directivas en la negociación, visión y planificación a medio y largo plazo. La dirección y motivación de equipos. La comunicación Institucional.**
- ↘ **Facilitar las herramientas teórico-prácticas necesarias para dar la mejor respuesta a los retos que afrontan las entidades.**
- ↘ **Desarrollar las habilidades en la dirección de las personas con responsabilidad directiva para que puedan gestionar las áreas estratégicas con un mayor grado de eficacia y eficiencia. Facilitar y poner en práctica herramientas e instrumentos de gestión de conflictos y mecanismos para ordenar el trabajo de dirección en las diferentes áreas de actuación (recursos humanos, comunicación, captación de fondos, gestión de equipos, etc.)**

## 1.2 Destinatarios:

**Altos mandos de las entidades confederadas pertenecientes a Autismo España. Responsables de la dirección integral de las entidades, de equipos, de resultados e impactos de la organización.**

### 1.3 Estructura del Programa

	MÓDULOS	HORAS	
		PRESENCIALES	AULA VIRTUAL
MÓDULOS DE GESTIÓN	GESTIÓN ESTRATÉGICA	4	16
	FINANZAS	4	16
	COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA		16
	RELACIONES INSTITUCIONALES	8	
	<b>TOTAL HORAS GESTIÓN</b>	<b>16</b>	<b>48</b>
MÓDULOS DE HABILIDADES DIRECTIVAS	GESTIÓN DE PERSONAS Y EQUIPOS	8	
	GESTIÓN DEL CAMBIO	4	
	NEGOCIACIÓN	8	
	<b>TOTAL HORAS HAB. DIRECTIVAS</b>	<b>20</b>	
	<b>TOTAL HORAS MÓDULOS FORMACIÓN</b>	<b>36</b>	<b>48</b>
<b>TOTAL HORAS PROGRAMA</b>		<b>84</b>	

## 1.4 Contenidos

### MÓDULOS DE GESTIÓN -

64 HORAS

#### GESTIÓN ESTRATÉGICA

4 horas presenciales + 16 horas on line

- **Introducción**
- **Reflexión Estratégica. Conceptos clave: Visión, Misión y Valores**
- **Análisis del Entorno**
- **Análisis Interno: el triángulo estratégico**
- **Diagnóstico Estratégico**
- **Formulación de la estrategia**
- **Implantación de la estrategia**

#### FINANZAS

4 horas presenciales y 16 horas modalidad on line

- **Régimen económico de las entidades no lucrativas**
- **Interpretación de las cuentas anuales de una ONG**
- **Gestión económica y financiera en una ONG**

#### COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA Y/O INSTITUCIONAL

16 horas modalidad on line

**Objetivo:** Promoción de nuestras entidades y sus servicios

- **Introducción a la comunicación estratégica e institucional**
- **El tercer sector y movimiento asociativo y su relación con los medios**
- **Portavocía, estrategias para transmitir un mensaje social**
  - ↳ **Identificación de diferentes interlocutores desde el liderazgo y toma de contacto**
  - ↳ **Desarrollo**
- **Habilidades comunicativas**
  - ↳ **Discursos y técnicas de redacción**
  - ↳ **Construir discursos para diferentes públicos y situaciones (mesas redondas, conferencias, charlas, coloquios)**
  - ↳ **Realizar entrevistas con fluidez y seguridad en radio y televisión**
  - ↳ **La información en los discursos e informaciones**
  - ↳ **El proceso creativo en los discursos**

#### RELACIONES INSTITUCIONALES

8 horas presenciales + repositorio on line (materiales + chat + práctica)

**Objetivo:** Promoción de nuestras entidades y sus servicios

- **Introducción al concepto de Relaciones Institucionales y Public Affairs**

- **Aprender a definir el objetivo**
  - ↳ **De dónde se parte**
  - ↳ **A dónde se llega**
  - ↳ **Tiempos**
- **Conocerse**
  - ↳ **Puntos débiles y fuertes**
  - ↳ **Qué potenciar**
  - ↳ **Líneas rojas**
- **A quién nos dirigiremos**
  - ↳ **Selección de los targets**
  - ↳ **Estratificación de los stakeholders**
  - ↳ **Aliados y no tanto**
- **Cuánto decir y qué**
  - ↳ **Búsqueda de argumentos y contraargumentos**
  - ↳ **Cómo contar la historia**
  - ↳ **Encontrar la mezcla entre emoción y credibilidad**
- **Dónde actuar y cómo**
  - ↳ **Entorno político**
  - ↳ **Entorno económico y privado**
  - ↳ **Entorno público**
  - ↳ **Instituciones nacionales e internacionales**
- **Cómo generar la influencia**
  - ↳ **Lo que no se debe hacer**
  - ↳ **No mentir**
  - ↳ **Respetar roles**
  - ↳ **Profesionalidad**
- **Entorno social**
  - ↳ **El asociacionismo. Incidencia de las nuevas relaciones poder-sociedad**
  - ↳ **Equilibrios y desequilibrios**
  - ↳ **Claves**
- **Influencia del tercer sector en empresas y administración**
  - ↳ **Contacto y desarrollo de relaciones con líderes con representación pública**
  - ↳ **Cómo acercarnos a los políticos**
  - ↳ **Contacto y desarrollo de relaciones con líderes de entidades privadas**
- **Teoría y práctica política, los sistemas y comportamientos. Funcionamiento y forma de interactuar**

**GESTIÓN DE PERSONAS Y EQUIPOS****8 horas presenciales**

- **Liderazgo y motivación personal**
  - ↳ **La visión del líder: cuáles son las claves en la visión de un líder**
  - ↳ **Condicionantes del comportamiento**
  - ↳ **Cómo la visión actúa ante los retos a realizar**
  - ↳ **Características del líder**
  - ↳ **Los 3 principios básicos del liderazgo**
  - ↳ **Los seguidores. Cómo influir en los demás**
- **Gestión de personas**
  - ↳ **Presentación y revisión de 4 herramientas**
    - **Autocontrol**
    - **Negociación**
    - **Toma de decisiones**
    - **Gestión de conflictos**
  - Prácticas en el aula**
- **Gestión y trabajo en equipo**
  - ↳ **Características de un equipo**
  - ↳ **Diferencias entre grupo y equipo**
  - ↳ **Definición simple de equipo**
  - ↳ **Las claves de un equipo**
  - ↳ **Personalidades de un equipo**
  - ↳ **El equipo de alto rendimiento**
  - Prácticas en el aula**

**GESTIÓN DEL CAMBIO****4 horas presenciales**

- **Niveles de la gestión del cambio en el tejido asociativo**
- **Estrategias de cambio en las entidades sociales**
- **La paradoja del cambio**
- **Elementos de un proceso de cambio**
- **Implementación de un proceso de cambio**
- **Reacciones ante el cambio**
  - ↳ **Negociación**
  - ↳ **Comprobación**
  - ↳ **Miedo**
  - ↳ **Aprendizaje**
  - ↳ **Nueva organización**

- ↳ **Integrar el cambio en la cultura**

---

## **NEGOCIACIÓN**

**8 horas presenciales**

- **Competencias para la gestión de conflictos**
  - ↳ **Qué se hacer**
  - ↳ **Qué consigo que hagan otros**
- **Técnicas básicas para la gestión de conflictos**
  - ↳ **Factores ambientales**
  - ↳ **Firmeza y flexibilidad**
  - ↳ **Poner el foco en los objetivos**
  - ↳ **Control de la situación**
  - ↳ **Características del interlocutor**
- **Conflictos y emociones**
  - ↳ **Factores racionales y factores emocionales en situaciones de conflicto**
  - ↳ **Conflictos de ideas, de caracteres y de intereses**
- **Del conflicto a la negociación**
  - ↳ **Diseño de la estrategia negociadora**
  - ↳ **Evaluación de la propia posición de poder ante un conflicto**
  - ↳ **Diferentes formas de poder en las organizaciones**
- **Claves de un proceso negociador**
  - ↳ **5W. Metodología DIA**
  - ↳ **Impacto de los factores ambientales**
  - ↳ **La negociación in situ y la preparación del proceso negociador**

## **1.5 Metodología de aprendizaje**

**Los programas de EOI se caracterizan por la combinación de práctica y teoría, dinámica, rica en experiencias y orientada a la puesta en acción. El objetivo es que la combinación de sesiones docentes, trabajo de análisis en grupo, así como las actividades prácticas, se desarrollen en una atmósfera de trabajo y aprendizaje donde resulta clave el intercambio de conocimientos y experiencias.**

**Las sesiones lectivas son impartidas por profesorado experto con una dilatada experiencia profesional que conjuga conocimientos, experiencia y vocación pedagógica. De este modo, el programa se imparte desde una perspectiva real y de conocimiento cercano y especializado de la práctica empresarial.**



## **METODOLOGÍA DE LAS SESIONES PRESENCIALES**

**Nuestra metodología es eminentemente práctica, rica en experiencias reales donde compartir conocimiento, valores y buenas prácticas, orientadas a potenciar la capacidad de toma de decisiones de los participantes.**

**Learning by doing con un enfoque netamente práctico, donde cada concepto y herramienta serán practicadas en grupo.**

**Intercambio de experiencias, debates, presentaciones, role playing y casos prácticos entre los participantes, y entre éstos y el profesor, bajo un modelo vivencial, grupal, cohesionado y cooperativo, bajo una dimensión de trabajo participativa.**

**De este modo todo el programa se abordará desde una perspectiva múltiple y con una participación e interactividad máximas.**

**Facilitamos así que los participantes aborden los problemas y temas de análisis planteados desde una sólida base conceptual que fomente no sólo el razonamiento analítico sino también el aprovechamiento de la experiencia del ponente y las mejores prácticas actuales.**

**Todo ello con el objetivo último de poner en valor los conocimientos adquiridos, maximizando el valor aportado a la institución y sus posibilidades reales de aplicación en los servicios que vayan a prestar en la misma.**

## **METODOLOGÍA DE LAS SESIONES ONLINE**

**EOI ha desarrollado y probado con éxito una metodología de aprendizaje a través de e-learning, que garantiza la misma calidad docente que se obtiene en formato presencial, pero con un enfoque flexible e innovador orientado a la Alta Dirección.**

**Con la Metodología On line los objetivos formativos se alcanzan mediante la interacción entre alumnos y profesor utilizando medios digitales, lo que permite un continuo flujo de comunicación que genera constantes estímulos en el transcurso del proceso formativo.**

**De esta forma se facilita el aprendizaje de cada alumno y se propicia el avance homogéneo del grupo.**

**Las principales características de esta metodología son:**

- ✓ **Rompe barreras geográficas e incompatibilidad de horarios, lo que permite una optimización del tiempo y un consiguiente ahorro en estos costes.**
- ✓ **El profesorado es un “auténtico dinamizador”, tiene un triple papel de educador, facilitador y tutor y se convierte en el centro de referencia y apoyo para el alumno. La comunicación con el profesorado se convierte en permanente e individualizada. Este flujo continuo de información entre profesor y alumno constituye una de las claves del éxito de esta metodología.**

- ✓ **Rigurosa planificación, seguimiento, control y evaluación. El desarrollo del programa responde a una planificación que los alumnos pueden consultar con antelación en el aula virtual. Avance sincronizado del grupo, todos los alumnos comienzan, comparten y terminan juntos el mismo programa de manera que es posible la creación y mantenimiento de un clima de grupo.**
- ✓ **Un aprovechamiento adecuado del Programa exige una dedicación diaria de tres horas aproximadamente, con la ventaja de que las relaciones son básicamente asíncronas (cada uno puede trabajar a la hora del día que más le convenga).**
- ✓ **Método interactivo y participativo. Las herramientas utilizadas y las actividades propuestas (debates, discusiones, foros, *brainstorming*, entrevistas, casos en grupo, etc.) confieren al participante un entorno adecuado para que se sienta libre para preguntar y compartir sus experiencias con el resto de los compañeros en cualquier momento. Proceso de aprendizaje dinámico, motivador y satisfactorio.**

### Semanas e-learning

Se desarrollarán semanas e-learning de las materias previstas y se utilizará la plataforma para el seguimiento de ejercicios y actividades de cada módulo. Los participantes tendrán acceso al Aula Virtual para participar de las siguientes acciones:

- ✓ **Foros de debate y discusión entre participantes y moderados por el docente.**
- ✓ **Presentación de lecturas de interés y documentación para la preparación de las sesiones presenciales y bibliografía para la realización de trabajos de aplicación.**
- ✓ **Interacción entre los participantes con la posibilidad de crear chats de discusión sobre los temas relacionados con el programa.**
- ✓ **Seguimiento personalizado de cada participante para asegurar la asimilación de los contenidos de cada módulo.**

### EJEMPLO DE PLANIFICACIÓN EN LAS SESIONES ON LINE PARA ESTE PROGRAMA:

ACTIVIDADES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
1. Lectura Individual	LECTURA TEMA 1		LECTURA TEMA 2	LECTURA TEMA 3	REPASA 1, 2, 3		LECTURA TEMA 4	LECTURA TEMA 5	REPASA TEMAS	ENVÍA COMENTARIO
2. Tablón de noticias ind/ grupal		CUELGA NOTICIA				CUELGA NOTICIA		CUELGA NOTICIA Y/O COMENTARIO		
3. Foro de debate grupal			PARTICIPA	PARTICIPA		PARTICIPA	PARTICIPA			
4. Caso práctico			LEE	ANALIZA		DIAGNOSTICA			ENVÍA DIAGNÓSTICO	
5. Video conferencia grupal	PARTICIPA				PARTICIPA					
6. Cuestionario evaluación individual						LEE Y PIENSA			PREPARA TEST	ENVÍA RESUELTOS

## 1.6 Equipo Docente

El claustro docente de EOI- Escuela de Organización Industrial está formado por un equipo de profesores y profesionales, especialistas en sus diversos campos de actuación, que comparten un denominador común: pasión por la enseñanza, el desarrollo y la transformación positiva de las personas.

El profesorado del curso conjuga una consolidada trayectoria académica con una amplia experiencia profesional en puestos directivos y probadas dotes didácticas, lo que permite enriquecer el aprendizaje del participante al transmitirle, no sólo las bases del conocimiento, sino también sus propias experiencias, con un sentido práctico, eficaz y real del entorno empresarial.

Éste es el perfil del profesorado que participará en el programa:



### Antonio RODRÍGUEZ FURONES

#### Formación

- ↘ Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos (con calificación de Matrícula de Honor y premio al mejor proyecto Fin de Carrera) por la Universidad de Cantabria (ETSICCP de Santander)
- ↘ Master en Administración de Empresas (MBA) por ESADE
- ↘ Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en IESE
- ↘ Estudios de postgrado en la Fuqua School of Business (Duke University, North Carolina, USA)

#### Experiencia profesional

- ↘ Su trayectoria profesional está ligada al sector del agua, tanto en el Sector Público como en el Sector Privado (Consortio de Aguas de Bilbao, Grupo Aguas de Valencia y Canal de Isabel II, en la Subdirección de Estudios, Programas y RSC)
- ↘ Asimismo, ha estado ligado a la consultoría estratégica y financiera (área de Transaction Advisory Services, Deloitte)
- ↘ Actualmente es Director de Operaciones de la multinacional Tunstall para el Sudoeste de Europa, líder en Europa en el sector de la Teleasistencia y Telemonitorización

#### Experiencia docente

- ↘ Compagina su actividad profesional con la docencia, en su especialidad de Estrategia, en diferentes escuelas de negocio (tanto nacionales como internacionales), habiendo impartido

	programas orientados al Sector Privado (MBA, Executive MBA), como al Sector Público (Máster Dirección Pública)
<b>Otra información de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↘ Es autor del blog <a href="http://elnietodenicomaco.wordpress.com">elnietodenicomaco.wordpress.com</a></li> <li>↘ Ha publicado varios artículos en diferentes medios y revistas especializadas sobre gestión estratégica y organizativa de las organizaciones, y sobre aspectos específicos del sector del agua</li> <li>↘ Es colaborador habitual del programa radiofónico especializado en economía “Primera Hora” de Gestiona Radio</li> </ul>



## Jorge SERRANO PARADINAS

<b>Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↘ Ingeniero de Caminos</li> <li>↘ Master en gestión de infraestructuras</li> <li>↘ Estudios de macroeconomía en la London School of Economics</li> </ul>
<b>Experiencia profesional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↘ Tras tres años en la empresa de auditoría Arthur Andersen, estuvo durante diez años como gerente de la Fundación Entreculturas y durante cuatro dirigió la Incidencia Política de esta misma Fundación.</li> <li>↘ Durante cuatro años formó parte de la Junta Directiva de la Coordinadora de ONGs de Desarrollo Española (CONGDE).</li> <li>↘ Ha participado en el Consejo de Cooperación que asesora a la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional</li> <li>↘ Ha sido el portavoz de la Alianza Española contra la Pobreza y de la Campaña Mundial por la Educación en España</li> <li>↘ También ha formado parte durante tres años del Comité Europeo de GCAP (Campaña Mundial contra la Pobreza) y ha sido durante un año coordinador de incidencia política en la Coordinadora de ONGs Europea (CONCORD).</li> </ul>

<b>Experiencia docente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desde hace 11 años es profesor titular de Finanzas, Macroeconomía y Desarrollo en varios Masters de diferentes universidades y escuelas como EOI, Comillas, ESIC y Structuralia.</li> </ul>
<b>Otra información de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ha participado en la dirección de numerosos estudios y tesis relacionados con el desarrollo y la cooperación internacional y ha coordinado en dos ocasiones el estudio Aid Watch Europe.</li> </ul>



## Carmen GAYO RODRÍGUEZ

<b>Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Licenciada en Filología Hispánica por la Universidad Complutense de Madrid</li> <li>MBA por el IE</li> </ul>
<b>Experiencia profesional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desde el 2007 es Directora de Comunicación y Fundraising de Acción Contra el Hambre</li> <li>Asimismo, desde el año 2010 es la Presidenta de la Asociación Española de Fundraising.</li> <li>Fue la Directora de Comunicación y Fundraising de Médicos del Mundo entre 2001 a 2007</li> <li>Anteriormente (1999-2001) fue la directora de Servicios al Cliente en WolffOlins</li> <li>Durante 1997 hasta 1999 Jefa de Publicidad y Promoción en ONO</li> <li>Desde 1989 hasta 1997 fue la Directora de Marketing y Comunicación en Apple Computer</li> <li>Anteriormente trabajó como Responsable de Marketing y Comunicación en Positronika y fue Socia de Burckmeiker (Area de Publicidad Corporativa y Marketing)</li> </ul>
<b>Experiencia docente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profesora del Master en Economía Social de EOI</li> </ul>



# Asela PINTADO SANZ

## Formación

- ✚ **Licenciada en Derecho, Universidad de Alcalá**
- ✚ **Máster en Comunicación Institucional, U. Complutense**
- ✚ **Máster en Comunicación, Whashington University**
- ✚ **Programa Superior en Lobby & Advocacy: Gestión de intereses públicos y privados, IE Business School**
- ✚ **Diploma de Estudios Avanzados (DEA) en Ciencia Política y de la Administración, Universidad de Alcalá**

## Experiencia profesional

- ✚ **Socia-Directora de Asuntos Públicos en HorwathHTL**
- ✚ **Profesora de asociada de la UCJC desde 2012**
- ✚ **Inició su trayectoria docente en diversos másteres en varios centros: Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Católica de Murcia, Universidad Rey Juan Carlos, Universidad de Alcalá, Universidad de Málaga, Universidad de Barcelona, Universidad Internacional Menéndez Pelayo y en escuelas de negocio ESIC, EOI, EAE, ESERP, así como en organismos públicos, Ministerio de Educación, Ministerio de Ciencia y Tecnología, INAP, Escuela Diplomática**

## Experiencia docente

- ✚ **Coordinadora del curso sobre Lobby y Gestión de Intereses en la Escuela Diplomática**
- ✚ **Directora de cursos de verano en la Universidad internacional Menéndez Pelayo y en la Universidad de Málaga**
- ✚ **Co-directora del Programa Superior sobre Asuntos Públicos y Comunicación en la Escuela de Organización Industrial**



# Pedro FERNÁNDEZ MARTÍN

<b>Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ Técnico en Administración y Dirección de Empresas (TADE), por la Universidad Pontificia de Comillas</li><li>↘ Master en Dirección Comercial y Marketing, por ESIC</li><li>↘ Curso Avanzado Financiación de Energías Renovables (CIFF)</li><li>↘ Lobby &amp; Advocacy: gestión de intereses públicos y privados, Lobby y relaciones institucionales (Instituto de Empresa)</li><li>↘ Marketing 2.0, Social media &amp; marketing online (IE)</li></ul>
<b>Experiencia profesional</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ Actualmente, Director de Public Affairs y Comunicación y Consejero en British American Tobacco España, S.A.</li><li>↘ En British American Tobacco, desde 2010, ha desempeñado los puestos de: Director Legal &amp; External Affairs, Director de Corporate Affairs y Manager Regulatory Affairs</li><li>↘ Anteriormente, desde 1997 hasta 2010, trabajó en BP, desempeñando los puestos de: Manager Public Affairs, Manager de desarrollo de negocio, Marketing Advisor, Business Advisor Gas &amp; Power y Business Assistant Tesorería y Compras</li></ul>
<b>Experiencia docente</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ Profesor del Programa Superior sobre Asuntos Públicos y Comunicación en la Escuela de Organización Industrial</li></ul>
<b>Otra información de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ Socio del Círculo de Empresarios. Socio activo del Think Tank, miembro del grupo de trabajo de Relaciones Institucionales del Círculo. Participante del programa "Empresas Parlamentarios" desde 2007</li><li>↘ Socio activo de la Asociación de los Profesionales de Relaciones Institucionales en España desde 2012. Vicepresidente entre 2015 y 2017, participando en la definición de la visión y estrategia de la asociación</li></ul>



# Enrique SALAS

<b>Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↳ <b>Licenciado en Ciencias Empresariales</b></li><li>↳ <b>Diplomado en Derecho Tributario Internacional</b></li><li>↳ <b>Master en Finanzas (CSEE)</b></li><li>↳ <b>Professional Program Management (Stevens Institute of Technologies)</b></li><li>↳ <b>Contract Management (George Washington University)</b></li></ul>
<b>Experiencia profesional</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↳ <b>Ha desarrollado su carrera profesional en Compañías de los sectores de servicios, financiero y de Telecomunicaciones, en concreto en FCC, FG Inversiones Bursátiles, AT&amp;T y Lucent Technologies.</b></li><li>↳ <b>Ha ocupado diversos puestos directivos en el Área Económico-Financiera y también en el Área Comercial y de Operaciones.</b></li><li>↳ <b>En el año 2001 fundó la Consultora de negocio y formación AD HOC Business Solutions, de la que fue Socio-Director</b></li><li>↳ <b>Ha sido Socio Consejero Delegado de Otto Walter Consulting</b></li><li>↳ <b>En la actualidad es Socio Director de Criteria Advisors</b></li></ul>
<b>Experiencia docente</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↳ <b>Es profesor de importantes Escuelas de Negocio dentro y fuera de España</b></li><li>↳ <b>Además, es profesor invitado en varias Universidades (Universidad Autónoma, Francisco de Vitoria y Antonio de Nebrija)</b></li><li>↳ <b>También es coach de directivos de varias empresas nacionales (Ibex 35) y multinacionales</b></li></ul>
<b>Otra información de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↳ <b>Miembro del Instituto de Consejeros-Administradores de España (es Consejero independiente de varias empresas)</b></li></ul>
<b>Publicaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↳ <b>Coautor de los libros. “Prácticas Modernas en Control de Gestión” y “Control de Gestión: Guía Práctica de Nuevas Técnicas”.</b></li></ul>





## **José AGUILAR**

<b>Formación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ <b>Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid</b></li><li>↘ <b>Doctor en Filosofía</b></li><li>↘ <b>Master en Control Financiero</b></li><li>↘ <b>PDD por el IESE</b></li></ul>
<b>Experiencia profesional</b>	<p>En la actualidad compagina las siguientes actividades profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>↘ <b>Socio Director de MindValue</b></li><li>↘ <b>Vicepresidente de la Asociación Internacional de Estudios sobre Management (ASIEMA)</b></li><li>↘ <b>Catedrático del área de Comportamiento Humano de Foro Europeo, Escuela de Negocio</b></li></ul>
<b>Experiencia docente</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ <b>Catedrático del área de Comportamiento Humano de Foro Europeo, Escuela de Negocio de Navarra</b></li><li>↘ <b>Profesor de Habilidades Directivas de EOI -Escuela de Organización Industrial.</b></li><li>↘ <b>Como especialista en Dirección de Recursos Humanos, Comunicación y Creación de Empresas, ha dirigido seminarios y cursos en numerosas universidades y escuelas de negocios en Europa y América.</b></li></ul>
<b>Otra información de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ <b>Forma parte del colectivo “TopTen del Management Español”</b></li></ul>
<b>Publicaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>↘ <b>Autor de numerosos libros y artículos</b></li><li>↘ <b>Colaborador habitual en diarios, revistas de información económica, radio y televisión</b></li></ul>

## 2. CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

### MODALIDAD

**Presencial y on line**

### DURACIÓN

**84 horas. Repartidas de la siguiente manera:**

**36 horas presenciales (3 periodos presenciales de jornada y media cada uno)**

**48 horas on line (3 periodos)**

### HORARIO SESIONES PRESENCIALES

**Lunes: de 10:00h a 14:30h (incluye media hora para el desayuno) y de 15:30 a 19:45h (incluye un descanso de 15 minutos)**

**Martes: de 9:30h a 14:00h (incluye media hora para el desayuno)**

### LUGAR DE REALIZACIÓN

**2 periodos presenciales en EOI (Avda. Gregorio del Amo, 6)**

**1 periodo en las oficinas de Autismo Espala (Calle Garibay,7, Madrid)**

### FECHAS DE IMPARTICIÓN

**Fecha de inicio: 30 septiembre 2019**

**Fecha de finalización: 3 diciembre 2019**

### 3. CALENDARIO Y HORARIO CLASES PRESENCIALES

septiembre 2019						
l	m	x	j	v	s	d
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

octubre 2019						
l	m	x	j	v	s	d
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

noviembre 2019						
l	m	x	j	v	s	d
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

diciembre 2019						
l	m	x	j	v	s	d
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

- Formación aula virtual
- X Sesiones presenciales
- X Formación on line

Este calendario puede sufrir alguna modificación

Clases presenciales			
	LUNES		MARTES
10:00h. - 12:00h.	Sesión lectiva	09:30h. - 11:30h.	Sesión lectiva
12:00 h. - 12:30 h.	Descanso	11:30 h. - 12:00 h.	Descanso
12:30h. - 14:30h.	Sesión lectiva	12:00h. - 14:00h.	Sesión lectiva
14:30 h. - 15:30 h.	Almuerzo		
15:30h. - 17:30h.	Sesión lectiva		
17:30 h. - 17:45 h.	Descanso		
17:45h. - 19:45h.	Sesión lectiva		

## **4. EVALUACIÓN DEL ALUMNO/A**

**Para resultar apto en el programa se requiere una asistencia mínima a las sesiones presenciales del 80% y seguimiento adecuado del periodo online y resultar apto/a en las actividades planteadas por los profesores de acuerdo con los syllabus de cada materia.**

**Se llevarán a cabo controles de asistencia durante las sesiones presenciales, diariamente y mediante la firma de los participantes. En casos de ausencias por motivos justificados se ruega comunicarlo con antelación.**

**El incumplimiento del mínimo antes descrito, o de irregularidades en el mismo, faculta a EOI para la no emisión del título del programa.**

## **5. TITULACIÓN**

**A la finalización de la formación, aquellos alumnos que superen satisfactoriamente el Programa recibirán una certificación Acreditativa de EOI PROGRAMA INTEGRAL DE DESARROLLO DIRECTIVO.**