on granada
TECH CITY

ESCUELA INTERNACIONAL DE GERENCIA eig

PADET.

PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESAS TECNOLÓGICAS.

DIRIGE EL MUNDO EMPRESARIAL ACTUAL:
TECNOLÓGICO, COMPLEJO Y CAMBIANTE.
VISIÓN + EJECUCIÓN

PADET.

> Bienvenida del Presidente	3
> onGranada	4
> El Programa	5
Beneficios	6
Objetivos	7
Estructura del Programa	8
Estructura de la Formación	9
Contenidos	10
> Realidad Empresarial	11
> Encuentros con Directivos	12
> Visitas a Empresas	13
> Claustro de Profesores	14
> Calendario Académico	18

Dirección de Empresas en la Era Digital

El mundo empresarial es cada vez más tecnológico, complejo y cambiante. Como consecuencia las empresas deben estar preparadas para seguir este proceso de constante evolución, teniendo las herramientas y la capacidad para entender y afrontar estas constantes transformaciones.

Más del 50% de las compañías tecnológicas que lideraban los mercados hace 10 años, hoy no existen. Al tratarse de un sector económico con altas tasas de mortandad de empresas, este precisa de un importante esfuerzo en la formación y capacitación de sus máximos directivos y en particular para los actuales y futuros directores generales y consejeros delegados de empresas de economía digital.

Y si estos aspectos son de actualidad para cualquier empresa, toman aún más relevancia en empresas de base tecnológica en el sector de la economía digital, donde los cambios se producen a mayor velocidad que en otros sectores.

La gestión estratégica de la innovación, de los recursos, tanto tecnológicos como humanos, de la capacidad y velocidad de adaptación y transformación, juegan un papel relevante no solo en la progresión y evolución de la empresa, sino también en su continuidad y supervivencia.

Conscientes de este entorno, desde onGranada proponemos dar respuesta a la capacitación de Alta Dirección de Empresas Tecnológicas y Biotecnológicas, con este Programa específico para el sector y los perfiles directivos, con un enfoque de Visión Estratégica del directivo y que potencie el Liderazgo.

ON

>OnGRANADA TECH CITY

onGranada Tech City es la marca e imagen de la Asociación Cluster Granada Plaza Tecnológica y Biotecnológica, siendo el mayor Clúster Tecnológico de Andalucía y de los más importantes de España, reconocido por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad con la calificación de AEI Agrupación Empresarial Innovadora.

Tiene como fin la localización en Granada de proyectos y empresas de base tecnológica y biotecnológica, aprovechando las importante ventajas que supone la plaza de Granada para este tipo de industria y potenciado de este modo el tejido empresarial local y la creación de puestos de trabajo de calidad, con el aumento de la facturación del sector.

Cuenta ya con más de 600 empresas asociadas que representan más del 45 % de la facturación del sector en Andalucía y la facturación de las empresas asociadas supera el 2% del PIB andaluz,

on granada
TECH CITY

PADET .

>PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESAS TECNOLÓGICAS Y BIOTECNOLÓGICAS

Para contribuir a mejorar la gestión de estas empresas, desde onGranada surge la iniciativa de proponer a sus asociados un programa de formación en alta dirección de empresas tecnológicas y biotecnológicas, que son las de sus asociados.

NECESIDADES DETECTADAS

En cuanto a contenidos, además de la Visión Estratégica y Liderazgo, el Programa debería recoger las siguientes temáticas:

- Gestión del cambio y modelos basados en tecnologías disruptivas con alta capacidad de transformación.
- Atracción, gestión y retención de talento en ámbito de ingeniería e innovación.
- Definición y gestión de modelos predictivos sobre tendencias y evoluciones de mercados de la economía digital.
- Liderar el cambio en ecosistemas digitales basados en la innovación tecnológica.
- Propiciar y liderar nuevos modelos, canales de distribución y fuerza de ventas propios de las empresas de economía digital.
- Conocer los canales de comunicación, redes y sistemas de información de empresas de economía digital.
- Capacitar la detección temprana de oportunidades y mercados de economía digital.

PADET.

Es un programa especialmente diseñado para los Asociados de **onGranada**, por **Escuela Internacional de Gerencia** y **ESIC, a través de su Instituto de la Economía Digital ICEMD.**

De el podemos extraer los siguientes **beneficios:**

Beneficios

Respuesta concreta
Aportan una respuesta concreta a las necesidades que la alta dirección tiene, con una propuesta de valor para trabajar desde la visión estratégica hasta las áreas funcionales de empresa en la economía digital.

Adaptable
El **PADET** se adapta a estas necesidades, con un contenido para la formación presencial único para onGranada, a lo largo de 14 jornadas, desde la experiencia de ICEMD como especialista en entornos digitales.

Realidad Empresarial
Incluye un apartado de Realidad Empresarial, para conocer de empresas líderes cómo abordan el cambio constante, desde la estrategia a la acción, en temas de relevancia para los participantes en la formación: 6 visitas a empresas y 4 encuentros con profesionales.

Cuadro de profesores y especialistas
El cuadro de Profesores, especialistas en su área y profesionales en activo configura, en si mismo, un valor añadido para trasladar conocimientos y experiencias y para facilitar el networking de los participantes con las empresas reales de la economía digital.

"PADET aporta una repuesta concreta a las necesidades de la alta dirección desde la visión estratégica a las áreas funcionales de la empresa de la economía digital."

>OBJETIVOS

El Programa de Alta Dirección de Empresas Tecnológicas (PADET) da respuesta a las necesidades planteadas y, en consecuencia, contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades directivas de los profesionales de la alta dirección, con los siguientes objetivos:

>Visión estratégica
Desarrollar la visión Estratégica para la alta dirección que permita al directivo abordar proyectos de futuro dentro de un entorno cambiante y en constante evolución.

>Habilidades de Liderazgo
Desarrollar Habilidades de Liderazgo para lograr equipos cohesionados y comprometidos con la Misión de la organización

>Entender las claves del Negocio
Entender las claves del Negocio en entornos tecnológicos para ayudar a desarrollar equipos y procesos con capacidad para resolver problemas de naturaleza incierta

>Desarrollo de planes de acción
Desarrollar con sus equipos planes de acción que aporten eficacia a la estrategia propuesta.

>Control de la ejecución
Controlar la ejecución de los planes de acción.

>Gestionar la viabilidad económica
Gestionar la viabilidad económica de los proyectos de negocio que se acometan y facilitar la toma de decisiones.

FORMACIÓN

>ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

La formación se centra en metodologías que se complementan una a la otra, de modo que tenemos formación presencial y jornadas de sensibilización en Realidad Empresarial

FORMACIÓN PRESENCIAL

Es determinante y permite la interacción con los profesores, profesionales de empresa y con el resto de participantes, enriqueciendo la experiencia formativa.

JORNADAS DE REALIDAD EMPRESARIAL

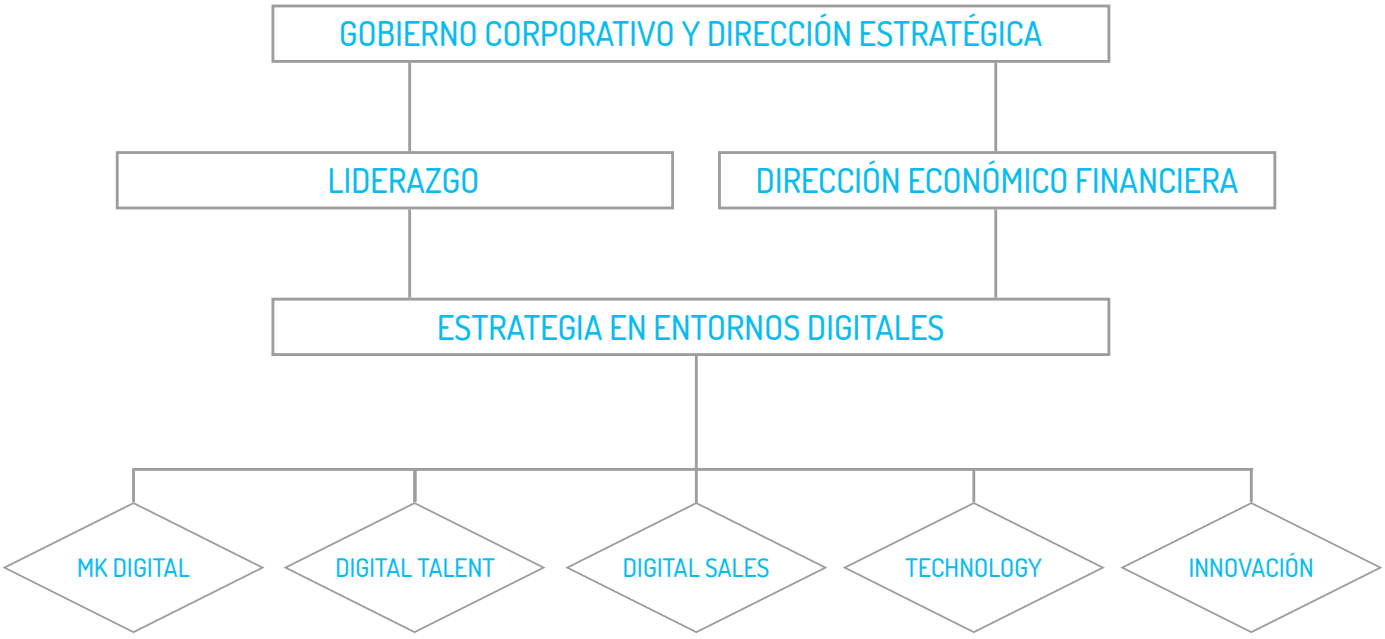
Con el fin de acercarse a la realidad de otras empresas del entorno tecnológico, habrá 4 jornadas de sensibilización en las que se compartirá con ellas su experiencia real, sobre los temas de interés general y particular.

>FORMACIÓN

Estructura de la Formación

Visto lo anterior: Contexto y Objetivos, planteamos un aterrizaje que haga pie en el organigrama clave de la organización, proponiendo la formación específica que impacte en cada estrato del mismo. De este modo establecemos una formación muy centrada en la Alta Dirección, con especial importancia en el Liderazgo.

De ahí vamos descendiendo, poniendo más foco en contenidos específicos y entrando de lleno en el entorno digital, a nivel transversal con una visión de la estrategia y a nivel vertical en cada uno de los puntos específicos del entorno digital.



FORMACIÓN PRESENCIAL

>CONTENIDOS DEL PADET

De modo que la formación pueda convivir con el día a día laboral, proponemos unas jornadas de formación de 8 horas cada dos semanas de modo que se pueda conseguir una inmersión durante esas jornadas y a la vez poder plantear un itinerario cómodo para el alumno, que le vaya permitiendo la aplicación en su empresa de lo aprendido.

Materia	Tiempo	Contenido
Visión e implantación estratégica	16 h.	1. El proyecto de empresa. 2. La función directiva. 3. Análisis del entorno económico. 4. Dirección y planificación estratégica. 5. Cuadro de Mando Integral de las empresas digitales.
Liderazgo	16 h.	1. Liderar es influir. 2. Dirigir más allá de la legitimidad del cargo. 3. Las leyes de la influencia social aplicadas al equipo. 4. Talento y compromiso.
Dirección Económica financiera	16 h.	1. Interpretación de la CR y del Balance en clave directiva. 2. Evaluación de inversiones. 3. Magnitudes económicas relevantes del negocio digital. 4. Toma de decisiones en función de resultados y desviaciones económicas.
Estrategia Digital	8 h.	1. El ecosistema digital. 2. Dirección de operaciones y Proyectos en entornos digitales. 3. Gestión de la Relación Cliente en entornos digitales.
Marketing Digital	16 h.	1. Dirección de Marketing. 2. Plan de Marketing integral. 3. Diseño y creación de un plan de marketing digital. > Estrategia de buscadores > Analítica web KPI´s > Social Media > Mobile marketing > Inbound marketing
Digital Talent	4 h.	1. Gestión del talento en la economía digital. 2. Disciplinas y perfiles digitales.
Digital Sales	4 h.	1. Nuevo proceso de decisión y compra – experiencia de compra. 2. Marketing & Sales Automation: automatización y digitalización de procesos de marketing y ventas .
Technology	16 h.	1. Modelos Disruptivos: Movilidad, Plataformas Digitales y Productos Conectados. 2. Uso del Cloud Computing como ventaja competitiva para el negocio. 3. Ciberseguridad y Blockchain aplicado al Negocio Digital.
Innovación	16 h.	1. La innovación en la estrategia y la cultura de la organización. 2. Nuevos modelos de negocio. 3. Tecnologías disruptivas que impactan en la innovación. 4. Desarrollo del potencial creativo de la organización.

>JORNADAS DE REALIDAD EMPRESARIAL

Destacados profesionales, a su paso por la Escuela, contribuyen a la visión y estrategia a los diferentes cambios que la empresa va experimentando.

Con el fin de aprender de otros y ver la realidad de las empresas en entornos tecnológico-digitales, y conocer cómo han planteado los cambios y la actualidad del negocio en diferentes sectores, haremos 6 VISITAS EMPRESARIALES en las que los participantes podrán conocer una empresa y ver los cambios digitales que han afectado a su negocio, así como las soluciones adoptadas por esas empresas.

Se trata de conocer cómo se analizan los entornos globales y los puntos de ruptura que suponen cambios drásticos en los negocios para afrontar decisiones estratégicas, en asuntos como la inteligencia artificial, la robótica, la ciberseguridad, ... o temas relevantes en los planes de acción tales como la comercialización, la gestión del talento, la comunicación, etc.

Durante cada uno de los dos viajes a Madrid que realizarán los participantes y, en la secuencia que se expone en el calendario, se efectuarán tres visitas a empresas sitas en la capital de España: una visita se realizará los jueves por la tarde, y dos los viernes por la mañana.

Las empresas a visitar corresponden, a los logos que aparecen, que podrán ser sustituidas por otras de igual relevancia cuando las circunstancias así lo aconsejen.

Asimismo en estas jornadas tendremos 2 encuentros con directivos de empresa, como se indica a continuación.

Cristina Garmendia
ExMinistra de Ciencia e Innovación

Pilar López
Presidenta de Microsoft Ibérica

>ENCUENTROS CON DIRECTIVOS

Formación y networking

Coincidiendo con las 2 sesiones de visitas a empresas y antes de acudir a estas, llevaremos a cabo unos encuentros con directivos. Cada una de las dos jornadas o encuentros que planteamos tienen una estructura común:

> 2 ponencias / encuentros con directivos, dinámicas y de corta duración a realizar antes de la comida.
> Y a continuación hacer la visita de empresa, por la tarde, con una duración estimada de 2 horas.

Los directivos con los que contaremos son:

1. **Fernando Soria Prados.**
Sales and Marketing Management, Digital Transformation, Strategic Planning, Internal Communication, Brand Communication **3M Spain.**
2. **José Luis Sancho.**
Managing Director. **Accenture Digital Lead.** España, Portugal e Israel.
3. **Beatriz Navarro.**
Directora de Marketing y Comunicación **Fnac España.**
4. **Pedro Diezma,**
CEO. **Zerintia Technologies.**

1.

3.

2.

4.

>ENCUENTROS CON DIRECTIVOS (II)

Ponencias

Como los polos temáticos para las cuatro ponencias enfocadas proponemos los siguientes temas.

GOBIERNO CORPORATIVO

REINVENTANDO MODELOS DE NEGOCIO

OBJETOS CONECTADOS
Internet of things

ECONOMÍA COLABORATIVA

+ VISITA A EMPRESAS

Estructura tipo de las jornadas de Realidad Empresarial

Donde se conjugan los encuentros con directivos + las visitas a las empresas.

El primer día, viaje desde Granada a Madrid de todo el grupo en autobús. Llegada a ESIC Pozuelo, donde se desarrolla el encuentro con directivos y se hace la comida.

A continuación se visita la empresa correspondiente, durante dos horas, para concluir la jornada con tiempo libre para los participantes hasta el día siguiente.

El segundo día comienza con las dos visitas empresariales para finalizar con una comida en ESIC Pozuelo y dar por concluida la jornada, regresando a Granada en autobús.

DÍA 1

Viaje a Madrid por la mañana

> Bienvenida Institucional ESIC

> 1er Encuentro con Directivos

> 2º Encuentro con Directivos

Comida en Pozuelo

> Visita (2h)

Tarde libre

DÍA 2

> 1ª Visita a empresa

> 2ª Visita a empresa

Comida en Pozuelo y Cierre

Viaje vuelta a Granada

>CLAUSTRO DE PROFESORES DEL PADET

El **Claustro de Profesores** está constituido por personal de ESIC/ICEMD, especialistas profesionales que aterrizarán los contenidos a la realidad de las empresas, de tal manera que la formación esté muy orientada a su realidad, consiguiendo una implicación total con los alumnos.

>CLAUSTRO DE PROFESORES

A través de ESIC y el ICEMD disponemos de un claustro de más de 450 profesores-profesionales con experiencia real, orientados a la formación y comprometidos con el desarrollo del alumno, tanto para la alta dirección como para las áreas funcionales y específicas de empresas tecnológicas y biotecnológicas.

El claustro que proponemos, salvo imponderables, se refleja a continuación.

Javier Rovira Ruiz

Doctor en Economía de la Empresa, URJC.

PDG, por IESE.

Licenciado en Derecho y Administración de Empresas, ICADE.

Socio-Director de Know-How Consumering.

Anteriormente:

Director General de Neck Child.

Director General de GONZALEZ BYASS.

Director de Marketing Bebidas PEPSICO,

Consejero Delegado SABELMA S.A.

Juan Carrión

Ph.D. in Business Management por la BIU-California University.

Ingeniero Superior en Informática, Universidad Pontificia de Salamanca.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.

PDD, por el IESE.

Executive MBA, ESIC.

Certificated in Strategy, Harvard University.

Anteriormente:

Director de Gestión del Conocimiento en SUN MICROSYSTEMS Ibérica,

Gerente de Consultoría estratégica COVERLINK.

Socio Director EUROTALENT.

Francisco Isidro Núñez

Diplomado en Ciencias Empresariales .

Master en Asesoría Fiscal por ESIC, lleva más de 25 años en el mundo de las finanzas.

Anteriormente:

Director Financiero y Controller de filiales del grupo automovilístico PSA,

Director de Area de Tesorería y Mercado de Capitales en Bankinter,

Director Comercial del Area Internacional y Director Comercial de Productos de Empresa de Bankinter

Rosa de la Calzada Fernández

Licenciada en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid.

Master en Dirección de Recursos Humanos por el IDE.

Executive Coach acreditada por ICF International, Coach de Equipos certificada por TCI., y Practitioner en PNL

Anteriormente:

Ha ocupado durante más de 20 años puestos de Dirección de RR.HH en distintas compañías multinacionales (British Petroleum y Monsanto) . Como Directora de RR HH para el Área Mediterránea en Monsanto (coordinando España, Portugal, Italia, Grecia y Turquía) se encargó de definir e implementar la estrategia de recursos humanos en los distintos países, y coordinaba el área de Talent Management a nivel europeo.

>CLAUSTRO

Juan Luis González López

Licenciado en Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Honours Degree in Administración de Empresas por la Linconshire & Humberside University

MBA Universidad Camilo José Cela

Director General

ORANGE FRUIT TRADE Co.

Anteriormente:

Director Comercial GOODYEAR DUNLOP TIRES IBERIA

Jorge Lucio

Doctor Ciencias de la Información U.C.M

Máster en Marketing Science en ESIC

Programa Superior Análisis Multivariante - UNED

Licenciado en Derecho Universidad Complutense de Madrid

Certificación en Lean, Seis Sigma, ITIL y Cobit.

Anteriormente:

Director de Programas de Eficiencia y Digitalización TELEFÓNICA,

Gerente de CRM TERRALYCOS,

Jefe Programa Desarrollo Negocio PATAGÓN.

Jorge Juan Aguilar

Ingeniero de telecomunicaciones por Universidad Politécnica de Madrid.

Máster en Marketing Digital por ESIC

CEO Agencia Digital CO

Alejandro Lopez-Rioboo

Licenciado em Periodismo y Licenciado em Publicidad y RR.PP por la Universidad Complutense de Madrid.

Máster em Dirección Comercial y Marketing por ESIC.

PDD por el IESE.

Executive Director at ANTIPODES DIGITAL, Director Yahoo! Studio

Anteriormente:

Product Marketing Manager en Yahoo!

Juan Ramón Campos Blázquez

Doctorando en Economía y gestión de la Innovación por la Universidad Autónoma de Madrid.

Executive Master en e-business por el IE Business School.

PDD por el IESE.

Licenciado en CC. Geológicas por la UCM y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UNED

Co-fundador y director

STIGMERGY, S.L.

Anteriormente:

Directivo en empresas como LUCEN, MICROSOFT.

Juan Carlos Lopez Quintero

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense.

Técnico de Comercio Exterior

Director General y fundador de INKA MARKETING ESTRATÉGICO

>CLAUSTRO

Alberto de Torres Pachón

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC

PDD por el IESE

MBA por el IE

Máster en Digital Business en DEUSTO

CEO NEKTIU

Consultor estratégico en Industria 4.0 en IoT Externo

Tomasz Smardzewski

PDG por el IESE.

PDD por la Universidad Francisco de Vitoria.

Business Design for Innnovation & lean startup , in h2i

VP Customer Engagement at vintom para Latinoamérica e Iberia.

Anteriormente:

Director Experiencia de cliente y multicanalidad ORANGE

Francisco López González

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid.

Máster en RR.HH, Planificación y Gestión del talento por la Universidad Camilo José Cela.

Master en Dirección Comercial y Marketing por el CEU.

Curso Especializado en Marketing Digital por ICEMD-ESIC.

Actualmente es Senior Manager Digital & eCommerce y Marketing en Michael Page.

Anteriormente fue Key Account manager Procter & Gamble.

>CALENDARIO

De modo que la formación pueda convivir con el día a día laboral, se desarrollarán jornadas de 8 horas cada dos semanas, para que se pueda conseguir una inmersión interesante durante esas jornadas y a la vez recorrer un itinerario cómodo para el alumno.

De acuerdo con el siguiente programa:

El Programa presencial.

> **8 meses** a lo largo de 2018 y 2019,
> comenzando el **4 de octubre de 2018**
> con **2 jornadas al mes**
> **14 Jornadas de 8 horas** a desarrollar en **Granada**, en **Escuela Internacional de Gerencia. C/ Eduardo Molina 38.**
> **Realidad Empresarial: 2 sesiones de 2 días** a desarrollar en **Madrid**, con empresas relevantes y otros directivos.

Comida en la Escuela en cada jornada.

Calendario del Programa

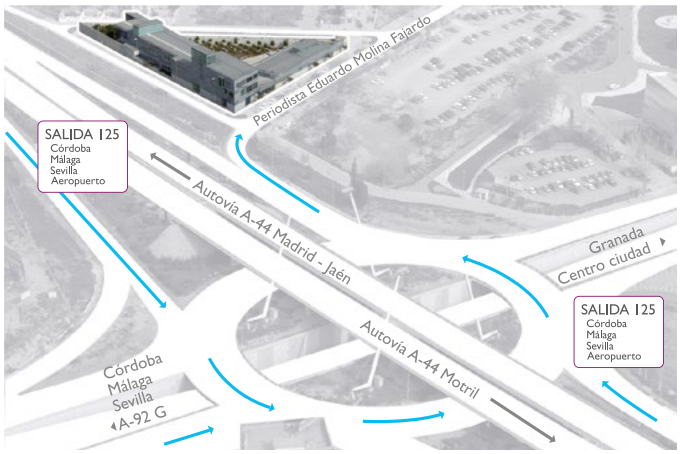
Mes	Día	Actividad
octubre	4	Visión e implantación estratégica I
octubre	18	Visión e implantación estratégica II
noviembre	8	Innovación
noviembre	22	Innovación
diciembre	13	Estrategia digital
enero	10	Dirección económico financiera
enero	24	Dirección económico financiera
febrero	7	Marketing Digital
febrero	21	Marketing Digital
marzo	7	Digital Talent
marzo	7	Digital Sales
marzo	21	Technology
abril	4	Technology
abril	25	Liderazgo I
mayo	9	Liderazgo II

* ver estructura tipo de la jornada en pag. 13

Para más información:

onGranada
C/Maestro Montero, 23
18004 Granada
Coordinadora
Maribel Fajardo
maribel@ongranada.com
630 951 328 · 958 535 041
www.ongranada.com

ESCUELA INTERNACIONAL DE **GERENCIA** eig

BUSINESS SCHOOL

C/ Eduardo Molina Fajardo, 38
18014 Granada, T. +34 958 222 914
esgerencia.com