

# CADE

Curso de Alta Dirección de Empresas





## TITULACIÓN

Los alumnos que hayan participado en las clases con normalidad recibirán un diploma, expedido por CESTE, Escuela Internacional de Negocios.

# CADE

Este curso está dirigido a directivos con responsabilidad y autoridad sobre la empresa, o sobre partes fundamentales de la misma. Y del mismo modo, a todo profesional que desee una formación práctica en la gestión empresarial.

## **Programa** de desarrollo directivo en un entorno de rápido crecimiento y expansión

En la actualidad, estamos ampliando nuestro programa de desarrollo de directivos a toda la empresa. Hemos creado un proceso que está dando como resultado líderes que comprenden cómo pueden involucrar a los profesionales, sea cual sea el cargo que ocupan en la empresa, para realizar grandes logros. Tenemos como objetivo cuidar de los directivos con talento y no sumirlos en una cultura que les deja debatirse en un juego darwiniano por la supervivencia.

## PARTE 1\*

La definición de la estrategia de la empresa.  
Los niveles estratégicos.  
La estrategia competitiva.

Análisis del entorno competitivo  
y análisis interno.

La estrategia corporativa:  
decisiones e instrumentos de gestión.

# planificación estratégica

## PARTE 2

La planificación estratégica:  
Mentalidad y proceso formal. Utilizarla o no.

\* El orden de presentación de cada módulo no se corresponde necesariamente con el de impartición.



PROFESORA :

**Olga Rivera Hernáez**

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto.

Directora y Profesora del Departamento de Organización y Política de Empresa de la Universidad de Deusto.

Profesora del Programa Executive MBA de CESTE, Escuela Internacional de Negocios.



**PROFESOR:**

**Jon Andoni Zárate**

Licenciado en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona  
MBA (Master in Business Administration) por la Universidad de Deusto  
Profesor en la Facultad de Técnicas de Gestión de Recursos Humanos II (Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas) y Gestión del Cambio (MBA Executive)  
Director General de Human Management Systems, S.A.

10 horas **2** CADE

# gestión del cambio organizacional

Liderazgo en el proceso de cambio

Cambio organizacional

Rasgos y requisitos del proceso de cambio

Fases de la gestión del cambio

Redefinición de la visión y proyecto de empresa u organización

Equipo conductor del cambio

Seguimiento y retroinformación

Fases de la curva del cambio

Nuevas tendencias

20 horas **3** CADE

# dirección financiera

Presentación del balance y cuenta de resultados de una empresa

Coste de la financiación

Técnicas de valoración

Los flujos de caja (Cash flows) como creadores del valor. Proyecciones

Aspectos críticos en la compra de un proyecto-empresa

Financiación del crecimiento

**PROFESORA:**

**M.<sup>a</sup> Lourdes Moreno Zabala**

Licenciada en CC. EE y empresariales. Universidad de Deusto

Master en Políticas Científicas y Tecnológicas

MBA INSEAD (Francia)

Profesora de Finanzas Avanzadas del MBA Deusto. ESTE de San Sebastián

Dilatada experiencia en Banca de Inversiones en Entidades como J.P.Morgan y Credit Suisse First Boston, cuya última posición fué la de Dirección Europea para Financiación de Activos.

20 horas **4** CADE

# control de gestión

Contabilidad de costes y contabilidad de gestión  
Conceptos fundamentales y sistemas de costes  
El sistema de costes basado en las actividades  
El control empresarial  
La información y el control de gestión: los cuadros de mando

**PROFESOR :**

## **José Joaquín Oliver Muñoz**

Profesor de Contabilidad Financiera, Control de Gestión y Gestión de Tesorería  
Profesor del MBA - Preexperiencia de Introducción a las finanzas, Control de Gestión y Cash Management  
Profesor del MBA Executive de Cash Management y Contabilidad y Control de Gestión  
Profesor del Experto en Gestión Financiera de PYMEs, de Costes, Presupuesto y Cash Management: Gestión de los flujos operativos.

20 horas **5** CADE

# control de marketing

Qué es y qué implica el marketing en la empresa  
La mentalidad del marketing aplicada a la empresa  
Las estrategias de marketing como refuerzo de la posición competitiva de la empresa  
Elementos del Marketing Mix  
La comunicación en la empresa

**PROFESOR :**

## **José Manuel Estefanía Moreira**

Licenciado en Ciencias Económicas  
Diplomado por el I.E.S.E. Universidad de Navarra  
Socio - director de Eurogap  
Profesor invitado del Master de Dirección Estratégica

# segmentación de mercados, satisfacción de la clientela y marketing de relaciones

Segmentación del mercado  
Valoración de los segmentos de mercado  
Elección de los segmentos de mercado  
Definición del público objetivo  
Estrategias para diferenciar y posicionar la oferta de marketing  
Cómo medir la satisfacción de la clientela  
El servicio como elemento de marketing  
El servicio de atención al cliente  
Retención y pérdida de clientes  
Del marketing tradicional al marketing relacional

**P R O F E S O R :**

**Iñaki García Arrizabalaga**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Profesor del Área de Marketing del Departamento de Marketing,  
Derecho y Recursos Humanos.

# gestión de recursos humanos

## **Comunicación:**

El fenómeno de la comunicación en las organizaciones.  
Sus etapas y sus mecanismos de funcionamiento

## **Estilos de mando y liderazgo:**

Diferentes caminos para ejercer la función de mando.  
Características, ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos

## **Motivación y delegación:**

Concepto, diferentes enfoques y mecanismos  
de actuación.

## **PROFESORA:**

### **Lucía Gato González**

Licenciada en Psicología Industrial  
Consultora de Recursos Humanos de LKS Consultores  
Profesora del MBA







# CADE

Curso de Alta Dirección de Empresas



**CESTE, Escuela Internacional de Negocios**  
Pº Infantes de España nº 3 • 50012 Zaragoza  
+ 00 34 976 568 586 • [info@ceste.es](mailto:info@ceste.es) • [www.ceste.es](http://www.ceste.es)