

Grand Master Oficial Universitario
MBA en Dirección de Empresas
Pharma Biotech



**Grand Master Oficial
Universitario**
**Dirección de Empresas
Pharma Biotech**

Idioma: **Español**

Modalidad: **100% online**

Duración: **2 años**

Créditos: **120 ECTS**

Acceso web: www.techtute.com/medicina/grand-master-oficial-universitario/grand-master-oficial-universitario-mba-direccion-empresas-pharma-biotech

Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Convalidación
de asignaturas

pág. 30

05

Objetivos docentes

pág. 36

06

Salidas profesionales

pág. 40

07

Idiomas gratuitos

pág. 44

08

Metodología de estudio

pág. 48

09

Cuadro docente

pág. 58

10

Triple titulación

pág. 76

11

Homologación del título

pág. 80

12

Requisitos de acceso

pág. 84

13

Proceso de admisión

pág. 88

01

Presentación del programa

La interrelación entre la Dirección de Empresas Pharma Biotech y la gestión general de empresas se muestra evidente en la necesidad de alinear estrategias empresariales con avances tecnológicos y científicos. Así, ambas disciplinas requieren una visión integral y adaptativa para gestionar riesgos y aprovechar oportunidades en un mercado en constante evolución. Además, la capacidad de los líderes en *Pharma Biotech* para integrar los conocimientos científicos con estrategias de negocio robustas es esencial para la innovación y el éxito en un sector altamente competitivo. En este contexto, TECH proporciona un posgrado Triple, incluyendo las últimas tendencias empresariales, así como las competencias específicas para la dirección de empresas *Pharma Biotech*.

Este es el momento, te estábamos esperando



“

Dispondrás de contenidos exclusivos y una disruptiva metodología 100% online para adquirir competencias de liderazgo y gestión con este exclusivo Triple posgrado de TECH”

La Dirección de Empresas Pharma Biotech se ha convertido en un actor clave en la evolución del sector salud, impulsando avances que están redefiniendo el tratamiento y la gestión de diversas enfermedades. Estas empresas, que combinan la biotecnología con la farmacología, están a la vanguardia del desarrollo de terapias innovadoras, como los tratamientos basados en ARN mensajero, terapias génicas y medicamentos personalizados.

Así nace este Grand Master Oficial Universitario, que hará hincapié en el desarrollo del liderazgo, la ética y la responsabilidad social, fundamentales para dirigir equipos y tomar decisiones informadas que impacten positivamente en la sociedad. Además, se abordarán temas como la dirección estratégica y el *management* directivo, adquiriendo habilidades clave para liderar organizaciones, promover la innovación y gestionar eficazmente el talento humano en un entorno de constante cambio.

Asimismo, se proporcionarán conocimientos profundos en la administración de recursos económicos, la optimización de procesos logísticos y el manejo de sistemas de información. Esto será crucial para tomar decisiones que maximicen la eficiencia y competitividad de sus organizaciones. También se analizarán las estrategias comerciales, el Marketing y la comunicación corporativa, áreas esenciales para posicionar productos innovadores en el mercado, comunicar los beneficios de nuevas terapias y acceder con éxito a mercados altamente competitivos.

Finalmente, la innovación tecnológica y la gestión de proyectos serán pilares de la titulación, permitiendo a los médicos explorar las últimas tendencias en tecnología sanitaria y desarrollar competencias para liderar proyectos que impulsen la innovación dentro de sus organizaciones. A su vez, se profundizará en las estrategias y herramientas necesarias para acceder a los mercados farmacéuticos y biotecnológicos.

De este modo, TECH ha desarrollado un exhaustivo programa 100% online, adaptable a los horarios personales y laborales de los egresados, evitando problemáticas como el desplazamiento hasta un centro físico o el ajuste a un horario preestablecido. Adicionalmente, se basa en la revolucionaria metodología *Relearning*, consistente en la repetición de conceptos clave para una asimilación óptima de los contenidos.





“

Contarás con las habilidades necesarias para asumir roles directivos y estratégicos, siendo capaz de enfrentar los desafíos del sector Pharma Biotech con una visión integral y orientada al futuro”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor Universidad digital del mundo. Con un impresionante catálogo de más de 14.000 programas universitarios, disponibles en 11 idiomas, se posiciona como líder en empleabilidad, con una tasa de inserción laboral del 99%. Además, cuenta con un enorme claustro de más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional.

Te damos +

“

Estudia en la mayor universidad digital del mundo y asegura tu éxito profesional. El futuro empieza en TECH”

La mejor universidad online del mundo según FORBES

La prestigiosa revista Forbes, especializada en negocios y finanzas, ha destacado a TECH como «la mejor universidad online del mundo». Así lo han hecho constar recientemente en un artículo de su edición digital en el que se hacen eco del caso de éxito de esta institución, «gracias a la oferta académica que ofrece, la selección de su personal docente, y un método de aprendizaje innovador orientado a formar a los profesionales del futuro».

Forbes
Mejor universidad
online del mundo

Plan
de estudios
más completo

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

TECH ofrece los planes de estudio más completos del panorama universitario, con temarios que abarcan conceptos fundamentales y, al mismo tiempo, los principales avances científicos en sus áreas científicas específicas. Asimismo, estos programas son actualizados continuamente para garantizar al alumnado la vanguardia académica y las competencias profesionales más demandadas. De esta forma, los títulos de la universidad proporcionan a sus egresados una significativa ventaja para impulsar sus carreras hacia el éxito.

El mejor claustro docente top internacional

El claustro docente de TECH está integrado por más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional. Catedráticos, investigadores y altos ejecutivos de multinacionales, entre los cuales se destacan Isaiah Covington, entrenador de rendimiento de los Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal de MetaLAB de Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

Profesorado
TOP
Internacional

La metodología
más eficaz

Un método de aprendizaje único

TECH es la primera universidad que emplea el *Relearning* en todas sus titulaciones. Se trata de la mejor metodología de aprendizaje online, acreditada con certificaciones internacionales de calidad docente, dispuestas por agencias educativas de prestigio. Además, este disruptivo modelo académico se complementa con el "Método del Caso", configurando así una estrategia de docencia online única. También en ella se implementan recursos didácticos innovadores entre los que destacan vídeos en detalle, infografías y resúmenes interactivos.

La mayor universidad digital del mundo

TECH es la mayor universidad digital del mundo. Somos la mayor institución educativa, con el mejor y más amplio catálogo educativo digital, cien por cien online y abarcando la gran mayoría de áreas de conocimiento. Ofrecemos el mayor número de titulaciones propias, titulaciones oficiales de posgrado y de grado universitario del mundo. En total, más de 14.000 títulos universitarios, en once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

nº1
Mundial
Mayor universidad
online del mundo

La universidad online oficial de la NBA

TECH es la universidad online oficial de la NBA. Gracias a un acuerdo con la mayor liga de baloncesto, ofrece a sus alumnos programas universitarios exclusivos, así como una gran variedad de recursos educativos centrados en el negocio de la liga y otras áreas de la industria del deporte. Cada programa tiene un currículo de diseño único y cuenta con oradores invitados de excepción: profesionales con una distinguida trayectoria deportiva que ofrecerán su experiencia en los temas más relevantes.

Líderes en empleabilidad

TECH ha conseguido convertirse en la universidad líder en empleabilidad. El 99% de sus alumnos obtienen trabajo en el campo académico que ha estudiado, antes de completar un año luego de finalizar cualquiera de los programas de la universidad. Una cifra similar consigue mejorar su carrera profesional de forma inmediata. Todo ello gracias a una metodología de estudio que basa su eficacia en la adquisición de competencias prácticas, totalmente necesarias para el desarrollo profesional.



Google Partner Premier

El gigante tecnológico norteamericano ha otorgado a TECH la insignia Google Partner Premier. Este galardón, solo al alcance del 3% de las empresas del mundo, pone en valor la experiencia eficaz, flexible y adaptada que esta universidad proporciona al alumno. El reconocimiento no solo acredita el máximo rigor, rendimiento e inversión en las infraestructuras digitales de TECH, sino que también sitúa a esta universidad como una de las compañías tecnológicas más punteras del mundo.



La universidad mejor valorada por sus alumnos

Los alumnos han posicionado a TECH como la universidad mejor valorada del mundo en los principales portales de opinión, destacando su calificación más alta de 4,9 sobre 5, obtenida a partir de más de 1.000 reseñas. Estos resultados consolidan a TECH como la institución universitaria de referencia a nivel internacional, reflejando la excelencia y el impacto positivo de su modelo educativo.



03

Plan de estudios

El plan de estudios ofrecerá una capacitación integral y especializada en el ámbito de la gestión empresarial y el sector biotecnológico y farmacéutico. Así, se combinarán los fundamentos clave de la administración general, como finanzas, Marketing, liderazgo y estrategia empresarial, con un enfoque profundo en las particularidades del sector *Pharma Biotech*, incluyendo la gestión de investigación y desarrollo, asuntos regulatorios, y estrategias de comercialización específicas para productos biotecnológicos y farmacéuticos. Asimismo, los profesionales adquirirán habilidades para liderar con eficacia en un entorno globalizado, integrando conocimientos de gestión empresarial con estrategias específicas del sector.

*Un temario
completo y bien
desarrollado*





“

Emergerás con una capacidad única para liderar en ambos ámbitos, aplicando estrategias empresariales efectivas dentro del contexto especializado del sector biotecnológico”

El Grand Master Oficial Universitario MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech de TECH se distingue como un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales tanto a nivel nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de 2 años de estudio, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando un aprendizaje de gran calidad que podrá aplicar, posteriormente, a su práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio

Además, el programa se enriquecerá con casos prácticos, simulaciones y proyectos colaborativos para preparar a los egresados para enfrentar los desafíos específicos del sector, integrando conocimientos de administración general con estrategias especializadas para el ámbito farmacéutico y biotecnológico. De hecho, esta combinación de competencias les proporcionará una ventaja competitiva significativa en el liderazgo y la gestión dentro de la industria biotecnológica.

Así, este Grand Master Oficial Universitario MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech está compuesto por los siguientes contenidos:

La combinación de ambas titulaciones te proporcionará una perspectiva única y una ventaja competitiva, permitiéndote liderar con éxito en diversas áreas de la industria. ¿A qué esperas para matricularte?

Asignatura 1	Liderazgo, ética y responsabilidad social
Asignatura 2	Dirección estratégica y <i>management</i> directivo
Asignatura 3	Dirección de personas y gestión del talento
Asignatura 4	Dirección económico-financiera
Asignatura 5	Dirección de operaciones y logística
Asignatura 6	Dirección de sistemas de información
Asignatura 7	Dirección Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa
Asignatura 8	Innovación y Dirección de Proyectos
Asignatura 9	<i>Management</i> Directivo
Asignatura 10	Trabajo Final de Máster (TFM)
Asignatura 11	Dirección Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica
Asignatura 12	Marketing en <i>Pharma Biotech</i>
Asignatura 13	Gestión de Recursos Humanos
Asignatura 14	Gestión Sanitaria Digital: Innovación Tecnológica en el Sector de la Salud
Asignatura 15	Acceso al Mercado (<i>Market Access</i>) (1). Organización y Procesos
Asignatura 16	Acceso al Mercado (<i>Market Access</i>) (2). Herramientas y Estrategia
Asignatura 17	<i>Coaching</i> Integral en <i>Pharma Biotech</i>
Asignatura 18	El Departamento Médico
Asignatura 19	El Liderazgo de Equipos en <i>Pharma</i>
Asignatura 20	El <i>Business Plan</i> en el Territorio



Trabajo Final de Máster

El Trabajo Final del Máster (TFM) tendrá un enfoque teórico y/o práctico y su finalidad primordial será acreditar los conocimientos adquiridos a través de este programa universitario. Este ejercicio deberá estar orientado a propuestas innovadoras vinculadas a cuestiones de actualidad y relacionados a los contenidos abordados en la titulación. Además, todos los TFM serán realizados bajo la supervisión de un tutor académico, encargado de asesorar y planificar las diferentes etapas de desarrollo de este proyecto investigativo.

El TFM está dispuesto a mitad del plan de estudios para poder iniciar su desarrollo mientras se llevan a cabo el resto de las asignaturas específicas, permitiendo al estudiante compatibilizar ambas tareas y lograr finalizar el programa en el plazo de 2 años.

“Ampliarás tus habilidades metodológicas e investigativas a través del desarrollo de un Trabajo Final de Máster”

Asignatura 1

Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social

1.1. Globalización y Gobernanza

- 1.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 1.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 1.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

1.2. Liderazgo

- 1.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
- 1.2.2. Liderazgo en las empresas
- 1.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas

1.3. Cross Cultural Management

- 1.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 1.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 1.3.3. Gestión de la Diversidad

1.4. Desarrollo directivo y liderazgo

- 1.4.1. Concepto de Desarrollo Directivo
- 1.4.2. Concepto de Liderazgo
- 1.4.3. Teorías del Liderazgo
- 1.4.4. Estilos de Liderazgo
- 1.4.5. La inteligencia en el Liderazgo
- 1.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad

1.5. Ética empresarial

- 1.5.1. Ética y Moral
- 1.5.2. Ética Empresarial
- 1.5.3. Liderazgo y ética en las empresas

1.6. Sostenibilidad

- 1.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 1.6.2. Agenda 2030
- 1.6.3. Las empresas sostenibles

1.7. Responsabilidad Social de la Empresa

- 1.7.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 1.7.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 1.7.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

1.8. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 1.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 1.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 1.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
- 1.8.4. Herramientas y estándares de la RSC

1.9. Multinacionales y derechos humanos

- 1.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 1.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 1.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

1.10. Entorno legal y Corporate Governance

- 1.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 1.10.2. Propiedad intelectual e industrial
- 1.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

Asignatura 2

Dirección estratégica y Management Directivo

2.1. Análisis y diseño organizacional

- 2.1.1. Marco Conceptual
- 2.1.2. Factores clave en el diseño organizacional
- 2.1.3. Modelos básicos de organizaciones
- 2.1.4. Diseño organizacional: tipologías

2.2. Estrategia Corporativa

- 2.2.1. Estrategia corporativa competitiva
- 2.2.2. Estrategias de Crecimiento: tipologías
- 2.2.3. Marco conceptual

2.3. Planificación y Formulación Estratégica

- 2.3.1. Marco Conceptual
- 2.3.2. Elementos de la Planificación Estratégica
- 2.3.3. Formulación Estratégica: Proceso de la Planificación Estratégica

2.4. Pensamiento estratégico

- 2.4.1. La empresa como un sistema
- 2.4.2. Concepto de organización

2.5. Diagnóstico Financiero

- 2.5.1. Concepto de Diagnóstico Financiero
- 2.5.2. Etapas del Diagnóstico Financiero
- 2.5.3. Métodos de Evaluación para el Diagnóstico Financiero

2.6. Planificación y Estrategia

- 2.6.1. El Plan de una Estrategia
- 2.6.2. Posicionamiento Estratégico
- 2.6.3. La Estrategia en la Empresa

2.7. Modelos y Patrones Estratégicos

- 2.7.1. Marco Conceptual
- 2.7.2. Modelos Estratégicos
- 2.7.3. Patrones Estratégicos: Las Cinco P's de la Estrategia

2.8. Estrategia Competitiva

- 2.8.1. La Ventaja Competitiva
- 2.8.2. Elección de una Estrategia Competitiva
- 2.8.3. Estrategias según el Modelo del Reloj Estratégico
- 2.8.4. Tipos de Estrategias según el ciclo de vida del sector industrial

2.9. Dirección Estratégica

- 2.9.1. El concepto de Estrategia
- 2.9.2. El proceso de dirección estratégica
- 2.9.3. Enfoques de la dirección estratégica

2.10. Implementación de la Estrategia

- 2.10.1. Sistemas de Indicadores y Enfoque por Procesos
- 2.10.2. Mapa Estratégico
- 2.10.3. Alineamiento Estratégico

2.11. Management Directivo

- 2.11.1. Marco conceptual del *Management Directivo*
- 2.11.2. *Management Directivo*. El Rol del Consejo de Administración y herramientas de gestión corporativas

2.12. Comunicación Estratégica

- 2.12.1. Comunicación interpersonal
- 2.12.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 2.12.3. La comunicación interna
- 2.12.4. Barreras para la comunicación empresarial

Asignatura 3**Dirección de personas y gestión del talento****3.1. Comportamiento Organizacional**

- 3.1.1. Comportamiento Organizacional. Marco Conceptual
- 3.1.2. Principales factores del comportamiento organizacional

3.2. Las personas en las organizaciones

- 3.2.1. Calidad de vida laboral y bienestar psicológico
- 3.2.2. Equipos de trabajo y la dirección de reuniones
- 3.2.3. Coaching y gestión de equipos
- 3.2.4. Gestión de la igualdad y diversidad

3.3. Dirección Estratégica de personas

- 3.3.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
- 3.3.2. Dirección estratégica de personas

3.4. Evolución de los Recursos. Una visión integrada

- 3.4.1. La importancia de RR. HH.
- 3.4.2. Un nuevo entorno para la gestión y dirección de personas
- 3.4.3. Dirección estratégica de RR. HH.

3.5. Selección, dinámicas de grupo y reclutamiento de RRHH

- 3.5.1. Aproximación al reclutamiento y la selección
- 3.5.2. El reclutamiento
- 3.5.3. El proceso de selección

3.6. Gestión de recursos humanos por competencias

- 3.6.1. Análisis del potencial
- 3.6.2. Política de retribución
- 3.6.3. Planes de carrera/sucesión

3.7. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 3.7.1. La gestión del rendimiento
- 3.7.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

3.8. Gestión de la formación

- 3.8.1. Las teorías del aprendizaje
- 3.8.2. Detección y retención del talento
- 3.8.3. Gamificación y la gestión del talento
- 3.8.4. La formación y la obsolescencia profesional

3.9. Gestión del talento

- 3.9.1. Claves para la gestión positiva
- 3.9.2. Origen conceptual del talento y su implicación en la empresa
- 3.9.3. Mapa del talento en la organización
- 3.9.4. Coste y valor añadido

3.10. Innovación en gestión del talento y las personas

- 3.10.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 3.10.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 3.10.3. Fidelización y retención
- 3.10.4. Proactividad e innovación

3.11. Motivación

- 3.11.1. La naturaleza de la motivación
- 3.11.2. La teoría de las expectativas
- 3.11.3. Teorías de las necesidades
- 3.11.4. Motivación y compensación económica

3.12. Employer Branding

- 3.12.1. *Employer branding* en RR.HH
- 3.12.2. Personal Branding para profesionales de RR.HH

3.13. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 3.13.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 3.13.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

3.14. Desarrollo competencial directivo

- 3.14.1. ¿Qué son las competencias directivas?
- 3.14.2. Elementos de las competencias
- 3.14.3. Conocimiento
- 3.14.4. Habilidades de dirección
- 3.14.5. Actitudes y valores en los directivos
- 3.14.6. Habilidades directivas

3.15. Gestión del tiempo

- 3.15.1. Beneficios
- 3.15.2. ¿Cuáles pueden ser las causas de una mala gestión del tiempo?
- 3.15.3. Tiempo
- 3.15.4. Las ilusiones del tiempo
- 3.15.5. Atención y memoria
- 3.15.6. Estado mental
- 3.15.7. Gestión del tiempo
- 3.15.8. Proactividad
- 3.15.9. Tener claro el objetivo
- 3.15.10. Orden
- 3.15.11. Planificación

3.16. Gestión del cambio

- 3.16.1. Gestión del cambio
- 3.16.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
- 3.16.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

3.17. Negociación y gestión de conflictos

- 3.17.1. Negociación
- 3.17.2. Gestión de Conflictos
- 3.17.3. Gestión de Crisis

3.18. Comunicación directiva

- 3.18.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial
- 3.18.2. Departamentos de Comunicación
- 3.18.3. El responsable de comunicación de la empresa. El perfil del Dircom

3.19. Gestión de Recursos Humanos y equipos PRL

- 3.19.1. Gestión de recursos humanos y equipos
- 3.19.2. Prevención de riesgos laborales

3.20. Productividad, atracción, retención y activación del talento

- 3.20.1. La productividad
- 3.20.2. Palancas de atracción y retención de talento

3.21. Compensación monetaria vs. No monetaria

- 3.21.1. Compensación monetaria vs. No monetaria
- 3.21.2. Modelos de bandas salariales
- 3.21.3. Modelos de compensación No monetaria
- 3.21.4. Modelo de trabajo
- 3.21.5. Comunidad corporativa
- 3.21.6. Imagen de la empresa
- 3.21.7. Salario emocional

3.22. Innovación en gestión del talento y las personas

- 3.22.1. Innovación en las Organizaciones
- 3.22.2. Nuevos retos del departamento de Recursos Humanos
- 3.22.3. Gestión de la Innovación
- 3.22.4. Herramientas para la Innovación

3.23. Gestión del conocimiento y del talento

- 3.23.1. Gestión del conocimiento y del talento
- 3.23.2. Implementación de la gestión del conocimiento

3.24. Transformación de los recursos humanos en la era digital

- 3.24.1. El contexto socioeconómico
- 3.24.2. Nuevas formas de organización empresarial
- 3.24.3. Nuevas metodologías

Asignatura 4

Dirección económico-financiera

4.1. Entorno Económico

- 4.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
- 4.1.2. Instituciones financieras
- 4.1.3. Mercados financieros
- 4.1.4. Activos financieros
- 4.1.5. Otros entes del sector financiero

4.2. La financiación de la empresa

- 4.2.1. Fuentes de financiación
- 4.2.2. Tipos de costes de financiación

4.3. Contabilidad Directiva

- 4.3.1. Conceptos básicos
- 4.3.2. El Activo de la empresa
- 4.3.3. El Pasivo de la empresa
- 4.3.4. El Patrimonio Neto de la empresa
- 4.3.5. La Cuenta de Resultados

4.4. De la contabilidad general a la contabilidad de costes

- 4.4.1. Elementos del cálculo de costes
- 4.4.2. El gasto en contabilidad general y en contabilidad de costes
- 4.4.3. Clasificación de los costes

4.5. Sistemas de información y Business Intelligence

- 4.5.1. Fundamentos y clasificación
- 4.5.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 4.5.3. Elección de centro de costes y efecto

4.6. Presupuesto y Control de Gestión

- 4.6.1. El modelo presupuestario
- 4.6.2. El Presupuesto de Capital
- 4.6.3. La Presupuesto de Explotación
- 4.6.4. El Presupuesto de Tesorería
- 4.6.5. Seguimiento del Presupuesto

4.7. Gestión de tesorería

- 4.7.1. Fondo de Maniobra Contable y Fondo de Maniobra Necesario
- 4.7.2. Cálculo de Necesidades Operativas de Fondos
- 4.7.3. *Credit management*

4.8. Responsabilidad fiscal de las empresas

- 4.8.1. Conceptos tributarios básicos
- 4.8.2. El impuesto de sociedades
- 4.8.3. El impuesto sobre el valor añadido
- 4.8.4. Otros impuestos relacionados con la actividad mercantil
- 4.8.5. La empresa como facilitador de la labor del Estado

4.9. Sistemas de control de las empresas

- 4.9.1. Análisis de los estados financieros
- 4.9.2. El Balance de la empresa
- 4.9.3. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 4.9.4. El Estado de Flujos de Efectivo
- 4.9.5. Análisis de Ratios

4.10. Dirección Financiera

- 4.10.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 4.10.2. El departamento financiero
- 4.10.3. Excedentes de tesorería
- 4.10.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 4.10.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

4.11. Planificación Financiera

- 4.11.1. Definición de la planificación financiera
- 4.11.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 4.11.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 4.11.4. El cuadro *Cash Flow*
- 4.11.5. El cuadro de circulante

4.12. Estrategia Financiera Corporativa

- 4.12.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 4.12.2. Productos financieros de financiación empresarial

4.13. Contexto Macroeconómico

- 4.13.1. Contexto macroeconómico
- 4.13.2. Indicadores económicos relevantes
- 4.13.3. Mecanismos para el control de magnitudes macroeconómicas
- 4.13.4. Los ciclos económicos

4.14. Financiación Estratégica

- 4.14.1. La autofinanciación
- 4.14.2. Ampliación de fondos propios
- 4.14.3. Recursos Híbridos
- 4.14.4. Financiación a través de intermediarios

4.15. Mercados monetarios y de capitales

- 4.15.1. El Mercado Monetario
- 4.15.2. El Mercado de Renta Fija
- 4.15.3. El Mercado de Renta Variable
- 4.15.4. El Mercado de Divisas
- 4.15.5. El Mercado de Derivados

4.16. Análisis y planificación financiera

- 4.16.1. Análisis del Balance de Situación
- 4.16.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 4.16.3. Análisis de la Rentabilidad

4.17. Análisis y resolución de casos/ problemas

- 4.17.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Asignatura 5**Dirección de operaciones y logística****5.1. Dirección y Gestión de Operaciones**

- 5.1.1. La función de las operaciones
- 5.1.2. El impacto de las operaciones en la gestión de las empresas
- 5.1.3. Introducción a la estrategia de Operaciones
- 5.1.4. La dirección de Operaciones

5.2. Organización industrial y logística

- 5.2.1. Departamento de Organización Industrial
- 5.2.2. Departamento de Logística

5.3. Estructura y tipos de producción (MTS, MTO, ATO, ETO, etc.)

- 5.3.1. Sistema de producción
- 5.3.2. Estrategia de producción
- 5.3.3. Sistema de gestión de inventario
- 5.3.4. Indicadores de producción

5.4. Estructura y tipos de aprovisionamiento

- 5.4.1. Función del aprovisionamiento
- 5.4.2. Gestión de aprovisionamiento
- 5.4.3. Tipos de compras
- 5.4.4. Gestión de compras de una empresa de forma eficiente
- 5.4.5. Etapas del proceso de decisión de la compra

5.5. Control económico de compras

- 5.5.1. Influencia económica de las compras
- 5.5.2. Centro de costes
- 5.5.3. Presupuestación
- 5.5.4. Presupuestación vs. gasto real
- 5.5.5. Herramientas de control presupuestario

5.6. Control de las operaciones de almacén

- 5.6.1. Control de inventario
- 5.6.2. Sistema de ubicación
- 5.6.3. Técnicas de gestión de stock
- 5.6.4. Sistema de almacenamiento

5.7. Gestión estratégica de compras

- 5.7.1. Estrategia empresarial
- 5.7.2. Planeación estratégica
- 5.7.3. Estrategia de compras

5.8. Tipologías de la Cadena de Suministro (SCM)

- 5.8.1. Cadena de suministro
- 5.8.2. Beneficios de la gestión de la cadena suministro
- 5.8.3. Gestión logística en la cadena de suministro

5.9. Supply Chain management

- 5.9.1. Concepto de Gestión de la Cadena de Suministro (SCM)
- 5.9.2. Costes y eficiencia de la cadena de operaciones
- 5.9.3. Patrones de Demanda
- 5.9.4. La estrategia de operaciones y el cambio

5.10. Interacciones de la SCM con todas las áreas

- 5.10.1. Interacción de la cadena de suministro
- 5.10.2. Interacción de la cadena de suministro. Integración por partes
- 5.10.3. Problemas de integración de la cadena de suministro
- 5.10.4. Cadena de suministro 4.0

5.11. Costes de la logística

- 5.11.1. Costes logísticos
- 5.11.2. Problemas de los costes logísticos
- 5.11.3. Optimización de costes logísticos

5.12. Rentabilidad y eficiencia de las cadenas logísticas: KPIS

- 5.12.1. Cadena logística
- 5.12.2. Rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
- 5.12.3. Indicadores de rentabilidad y eficiencia de la cadena logística

5.13. Gestión de procesos

- 5.13.1. La gestión de procesos
- 5.13.2. Enfoque basado en procesos: mapa de procesos
- 5.13.3. Mejoras en la gestión de procesos

5.14. Distribución y logística de transportes

- 5.14.1. Distribución en la cadena de suministro
- 5.14.2. Logística de Transportes
- 5.14.3. Sistemas de Información Geográfica como soporte a la Logística

5.15. Logística y clientes

- 5.15.1. Análisis de Demanda
- 5.15.2. Previsión de Demanda y Ventas
- 5.15.3. Planificación de Ventas y Operaciones
- 5.15.4. Planeamiento participativo, pronóstico y reabastecimiento (CPFR)

5.16. Logística internacional

- 5.16.1. Procesos de exportación e importación
- 5.16.2. Aduanas
- 5.16.3. Formas y Medios de Pago Internacionales
- 5.16.4. Plataformas logísticas a nivel internacional

5.17. Outsourcing de operaciones

- 5.17.1. Gestión de operaciones y *Outsourcing*
- 5.17.2. Implantación del outsourcing en entornos logísticos

5.18. Competitividad en operaciones

- 5.18.1. Gestión de Operaciones
- 5.18.2. Competitividad operacional
- 5.18.3. Estrategia de Operaciones y ventajas competitivas

5.19. Gestión de la calidad

- 5.19.1. Cliente interno y cliente externo
- 5.19.2. Los costes de calidad
- 5.19.3. La mejora continua y la filosofía de *Deming*

Asignatura 6

Dirección de sistemas de información

6.1. Entornos tecnológicos

- 6.1.1. Tecnología y globalización
- 6.1.2. Entorno económico y tecnología
- 6.1.3. Entorno tecnológico y su impacto en las empresas

6.2. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa

- 6.2.1. Evolución del modelo de IT
- 6.2.2. Organización y departamento IT
- 6.2.3. Tecnologías de la información y entorno económico

6.3. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica

- 6.3.1. Creación de valor para clientes y accionistas
- 6.3.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
- 6.3.3. Estrategia corporativa vs. estrategia tecnológica y digital

6.4. Dirección de Sistemas de Información

- 6.4.1. Gobierno Corporativo de la tecnología y los sistemas de información
- 6.4.2. Dirección de los sistemas de información en las empresas
- 6.4.3. Directivos expertos en sistemas de información: roles y funciones

6.5. Planificación estratégica de Sistemas de Información

- 6.5.1. Sistemas de información y estrategia corporativa
- 6.5.2. Planificación estratégica de los sistemas de información
- 6.5.3. Fases de la planificación estratégica de los sistemas de información

6.6. Sistemas de información para la toma de decisiones

- 6.6.1. *Business intelligence*
- 6.6.2. *Data Warehouse*
- 6.6.3. BSC o Cuadro de mando Integral

6.7. Explorando la información

- 6.7.1. SQL: bases de datos relacionales. Conceptos básicos
- 6.7.2. Redes y comunicaciones
- 6.7.3. Sistema operacional: modelos de datos normalizados
- 6.7.4. Sistema estratégico: OLAP, modelo multidimensional y *dashboards* gráfico
- 6.7.5. Análisis estratégico de BBDD y composición de informes



6.8. Business Intelligence empresarial

- 6.8.1. El mundo del dato
- 6.8.2. Conceptos relevantes
- 6.8.3. Principales características
- 6.8.4. Soluciones en el mercado actual
- 6.8.5. Arquitectura global de una solución BI
- 6.8.6. Ciberseguridad en BI y Data Science

6.9. Nuevo concepto empresarial

- 6.9.1. ¿Por qué BI?
- 6.9.2. Obtención de la información
- 6.9.3. BI en los distintos departamentos de la empresa
- 6.9.4. Razones para invertir en BI

6.10. Herramientas y soluciones BI

- 6.10.1. ¿Cómo elegir la mejor herramienta?
- 6.10.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy y Tableau
- 6.10.3. SAP BI, SAS BI y Qlikview
- 6.10.4. Prometeus

6.11. Planificación y dirección Proyecto BI

- 6.11.1. Primeros pasos para definir un proyecto de BI
- 6.11.2. Solución BI para la empresa
- 6.11.3. Toma de requisitos y objetivos

6.12. Aplicaciones de gestión corporativa

- 6.12.1. Sistemas de información y gestión corporativa
- 6.12.2. Aplicaciones para la gestión corporativa
- 6.12.3. Sistemas *Enterprise Resource Planning* o ERP

6.13. Transformación Digital

- 6.13.1. Marco conceptual de la transformación digital
- 6.13.2. Transformación digital; elementos clave, beneficios e inconvenientes
- 6.13.3. Transformación digital en las empresas

6.14. Tecnologías y tendencias

- 6.14.1. Principales tendencias en el ámbito de la tecnología que están cambiando los modelos de negocio
- 6.14.2. Análisis de las principales tecnologías emergentes

6.15. Outsourcing de TI

- 6.15.1. Marco conceptual del *outsourcing*
- 6.15.2. Outsourcing de TI y su impacto en los negocios
- 6.15.3. Claves para implementar proyectos corporativos de outsourcing de TI

Asignatura 7**Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa****7.1. Dirección comercial**

- 7.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
- 7.1.2. Estrategia y planificación comercial
- 7.1.3. El rol de los directores comerciales

7.2. Marketing

- 7.2.1. Concepto de Marketing
- 7.2.2. Elementos básicos del marketing
- 7.2.3. Actividades de marketing de la empresa

7.3. Gestión Estratégica del Marketing

- 7.3.1. Concepto de Marketing estratégico
- 7.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
- 7.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

7.4. Marketing digital y comercio electrónico

- 7.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
- 7.4.2. Marketing Digital y medios que emplea
- 7.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
- 7.4.4. Categorías del comercio electrónico
- 7.4.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

7.5. Managing digital business

- 7.5.1. Estrategia competitiva ante la creciente digitalización de los medios
- 7.5.2. Diseño y creación de un plan de Marketing Digital
- 7.5.3. Análisis del ROI en un plan de Marketing Digital

7.6. Marketing digital para reforzar la marca

- 7.6.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
- 7.6.2. *Branded Content & Storytelling*

7.7. Estrategia de Marketing Digital

- 7.7.1. Definir la estrategia del Marketing Digital
- 7.7.2. Herramientas de la estrategia de Marketing Digital

7.8. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 7.8.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 7.8.2. *Visitor Relationship Management*
- 7.8.3. Hipersegmentación

7.9. Gestión de campañas digitales

- 7.9.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
- 7.9.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
- 7.9.3. Errores de las campañas de publicidad digital

7.10. Plan de marketing online

- 7.10.1. ¿Qué es un plan de Marketing Online?
- 7.10.2. Pasos para crear un plan de Marketing Online
- 7.10.3. Ventajas de disponer un plan de Marketing Online

7.11. Blended marketing

- 7.11.1. ¿Qué es el *Blended Marketing*?
- 7.11.2. Diferencias entre Marketing Online y Offline
- 7.11.3. Aspectos a tener en cuenta en la estrategia de *Blended Marketing*
- 7.11.4. Características de una estrategia de *Blended Marketing*
- 7.11.5. Recomendaciones en *Blended Marketing*
- 7.11.6. Beneficios del *Blended Marketing*

7.12. Estrategia de ventas

- 7.12.1. Estrategia de ventas
- 7.12.2. Métodos de ventas

7.13. Comunicación Corporativa

- 7.13.1. Concepto
- 7.13.2. Importancia de la comunicación en la organización
- 7.13.3. Tipo de la comunicación en la organización
- 7.13.4. Funciones de la comunicación en la organización
- 7.13.5. Elementos de la comunicación
- 7.13.6. Problemas de la comunicación
- 7.13.7. Escenarios de la comunicación

7.14. Estrategia de Comunicación Corporativa

- 7.14.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RR. HH.
- 7.14.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna
- 7.14.3. El plan de comunicación interna

7.15. Comunicación y reputación digital

- 7.15.1. Reputación online
- 7.15.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
- 7.15.3. Herramientas de reputación online
- 7.15.4. Informe de reputación online
- 7.15.5. *Branding* online

7.16. Publicidad

- 7.16.1. Antecedentes históricos de la Publicidad
- 7.16.2. Marco conceptual de la Publicidad; principios, concepto de briefing y posicionamiento
- 7.16.3. Agencias de publicidad, agencias de medios y profesionales de la publicidad
- 7.16.4. Importancia de la publicidad en los negocios
- 7.16.5. Tendencias y retos de la publicidad

7.17. Desarrollo del plan de Marketing

- 7.17.1. Concepto del Plan de Marketing
- 7.17.2. Análisis y Diagnostico de la Situación
- 7.17.3. Decisiones Estratégicas de Marketing
- 7.17.4. Decisiones Operativas de Marketing

7.18. Estrategias de promoción y Merchandising

- 7.18.1. Comunicación de Marketing Integrada
- 7.18.2. Plan de Comunicación Publicitaria
- 7.18.3. El *Merchandising* como técnica de Comunicación

7.19. Planificación de medios

- 7.19.1. Origen y evolución de la planificación de medios
- 7.19.2. Medios de comunicación
- 7.19.3. Plan de medios

7.20. Fundamentos de la dirección comercial

- 7.20.1. La función de la Dirección Comercial
- 7.20.2. Sistemas de análisis de la situación competitiva comercial empresa/mercado
- 7.20.3. Sistemas de planificación comercial de la empresa
- 7.20.4. Principales estrategias competitivas

7.21. Negociación comercial

- 7.21.1. Negociación comercial
- 7.21.2. Las cuestiones psicológicas de la negociación
- 7.21.3. Principales métodos de negociación
- 7.21.4. El proceso negociador

7.22. Toma de decisiones en gestión comercial

- 7.22.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
- 7.22.2. Modelos de toma de decisiones
- 7.22.3. Analíticas y herramientas para la toma de decisiones
- 7.22.4. Comportamiento humano en la toma de decisiones

7.23. Dirección y gestión de la red de ventas

- 7.23.1. *Sales Management*. Dirección de ventas
- 7.23.2. Redes al servicio de la actividad comercial
- 7.23.3. Políticas de selección y formación de vendedores

7.23.4. Sistemas de remuneración de las redes comercial propias y externas

7.23.5. Gestión del proceso comercial. Control y asistencia a la labor de los comerciales basándose en la información

7.24. Implementación de la función comercial

- 7.24.1. Contratación de comerciales propios y agentes comerciales
- 7.24.2. Control de la actividad comercial
- 7.24.3. El código deontológico del personal comercial
- 7.24.4. Cumplimiento normativo
- 7.24.5. Normas comerciales de conducta generalmente aceptadas

7.25. Gestión de cuentas clave

- 7.25.1. Concepto de la Gestión de Cuentas Clave
- 7.25.2. El *Key Account Manager*
- 7.25.3. Estrategia de la Gestión de Cuentas Clave

7.26. Gestión financiera y presupuestaria

- 7.26.1. El umbral de rentabilidad
- 7.26.2. El presupuesto de ventas. Control de gestión y del plan anual de ventas
- 7.26.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas comerciales
- 7.26.4. Gestión del ciclo, rotaciones, rentabilidad y liquidez
- 7.26.5. Cuenta de resultados

Asignatura 8

Innovación y Dirección de Proyectos

8.1. Innovación

- 8.1.1. Introducción a la innovación
- 8.1.2. Innovación en el ecosistema empresarial
- 8.1.3. Instrumentos y herramientas para el proceso de innovación empresarial

8.2. Estrategia de Innovación

- 8.2.1. Inteligencia estratégica e innovación
- 8.2.2. Estrategia de innovación

8.3. Project Management para Startups

- 8.3.1. Concepto de *startup*
- 8.3.2. Filosofía *Lean Startup*
- 8.3.3. Etapas del desarrollo de una *startup*
- 8.3.4. El rol de un gestor de proyectos en una *startup*

8.4. Diseño y validación del modelo de negocio

- 8.4.1. Marco conceptual de un modelo de negocio
- 8.4.2. Diseño validación de modelos de negocio

8.5. Dirección y Gestión de Proyectos

- 8.5.1. Dirección y Gestión de proyectos: identificación de oportunidades para desarrollar proyectos corporativos de innovación
- 8.5.2. Principales etapas o fases de la dirección y gestión de proyectos de innovación

8.6. Gestión del cambio en proyectos: gestión de la formación

- 8.6.1. Concepto de Gestión del Cambio
- 8.6.2. El Proceso de Gestión del Cambio
- 8.6.3. La implementación del cambio

8.7. Gestión de la comunicación de proyectos

- 8.7.1. Gestión de las comunicaciones del proyecto
- 8.7.2. Conceptos clave para la gestión de las comunicaciones
- 8.7.3. Tendencias emergentes

- 8.7.4. Adaptaciones al equipo
- 8.7.5. Planificar la gestión de las comunicaciones
- 8.7.6. Gestionar las comunicaciones
- 8.7.7. Monitorear las comunicaciones

8.8. Metodologías tradicionales e innovadoras

- 8.8.1. Metodologías innovadoras
- 8.8.2. Principios básicos del Scrum
- 8.8.3. Diferencias entre los aspectos principales del Scrum y las metodologías tradicionales

8.9. Creación de una startup

- 8.9.1. Creación de una startup
- 8.9.2. Organización y cultura
- 8.9.3. Los diez principales motivos por los cuales fracasan las startups
- 8.9.4. Aspectos legales

8.10. Planificación de la gestión de riesgos en los proyectos

- 8.10.1. Planificar riesgos
- 8.10.2. Elementos para crear un plan de gestión de riesgos
- 8.10.3. Herramientas para crear un plan de gestión de riesgos
- 8.10.4. Contenido del plan de gestión de riesgos

Asignatura 9

Management Directivo

9.1. General Management

- 9.1.1. Concepto de General Management
- 9.1.2. La acción del Manager General
- 9.1.3. El Director General y sus funciones
- 9.1.4. Transformación del trabajo de la Dirección

9.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 9.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

9.3. Dirección de operaciones

- 9.3.1. Importancia de la dirección
- 9.3.2. La cadena de valor
- 9.3.3. Gestión de calidad

9.4. Oratoria y formación de portavoces

- 9.4.1. Comunicación interpersonal
- 9.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 9.4.3. Barreras en la comunicación

9.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 9.5.1. La comunicación interpersonal
- 9.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 9.5.3. La comunicación en la organización
- 9.5.4. Herramientas en la organización

9.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 9.6.1. Crisis
- 9.6.2. Fases de la crisis
- 9.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

9.7. Preparación de un plan de crisis

- 9.7.1. Análisis de posibles problemas
- 9.7.2. Planificación
- 9.7.3. Adecuación del personal

9.8. Inteligencia emocional

- 9.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 9.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 9.8.3. Autoestima y comunicación emocional

9.9. Branding Personal

- 9.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
- 9.9.2. Leyes del branding personal
- 9.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

9.10. Liderazgo y gestión de equipos

- 9.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 9.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
- 9.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 9.10.4. Gestión de Equipos Multiculturales

Asignatura 10

Trabajo Final de Máster (TFM)

Asignatura 11

Dirección Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica

11.1. Estrategias entrada al mercado

- 11.1.1. Investigación de mercado
- 11.1.2. Socios estratégicos
- 11.1.3. Estrategias más usadas
- 11.1.4. Monitoreo y adaptación

11.2. La dirección estratégica en la Empresa Farmacéutica

- 11.2.1. Los niveles de dirección estratégica
- 11.2.2. La innovación
- 11.2.3. Portfolio
- 11.2.4. Adquisiciones

11.3. La creación de valor en la empresa

- 11.3.1. Los 6 tipos de generación de valor en la empresa
- 11.3.2. Rendimiento en la empresa
- 11.3.3. Ejemplos del sector
- 11.3.4. Conclusiones

11.4. El entorno de la empresa Farmacéutica y Biotecnológica

- 11.4.1. El entorno VUCA
- 11.4.2. Análisis PESTEL
- 11.4.3. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter
- 11.4.4. Análisis DAFO

11.5. El análisis interno

- 11.5.1. Análisis de la Cadena de Valor
- 11.5.2. Análisis de los Recursos y Competencias
- 11.5.3. El Análisis VRIO
- 11.5.4. Conclusiones

11.6. Estrategias de la Unidad Estratégica de Negocio

- 11.6.1. La Unidad Estratégica de Negocio
- 11.6.2. La Ventaja Competitiva
- 11.6.3. Tipos de Estrategias Según su Ventaja Competitiva
- 11.6.4. Conclusiones

11.7. Estrategia Corporativa y Diversificación

- 11.7.1. Estrategia Corporativa
- 11.7.2. Estrategia en la Cartera de Negocios
- 11.7.3. Estrategia de Crecimiento
- 11.7.4. Estrategias más usadas

11.8. Estrategia de internacionalización

- 11.8.1. Estrategia Internacional de una Empresa
- 11.8.2. La Globalización de la Economía
- 11.8.3. Riesgos de la Internacionalización
- 11.8.4. Beneficios de la internalización

11.9. Alianzas Estratégicas, Absorciones y Fusiones

- 11.9.1. Estrategia de Crecimiento Externo vs Crecimiento Interno

- 11.9.2. Alianzas en la Industria Farmacéutica
- 11.9.3. Fusiones del Sector
- 11.9.4. Adquisiciones del sector

11.10. Ética y responsabilidad Social Corporativa

- 11.10.1. Ética empresarial
- 11.10.2. Sostenibilidad Ambiental
- 11.10.3. Responsabilidad social
- 11.10.4. Ecología sostenible

Asignatura 12

Marketing en Pharma Biotech

12.1. Omnicanalidad, impactos y engagement

- 12.1.1. Marketing de impacto
- 12.1.2. Canales generalistas y redes sociales
- 12.1.3. *Community Management*
- 12.1.4. *E-detailing* y CRM en el entorno digital
- 12.1.5. Publicidad programática
- 12.1.6. Analítica e indicadores de negocio

12.2. La segmentación, el posicionamiento y el targeting

- 12.2.1. La segmentación
- 12.2.2. El mapa de posicionamiento
- 12.2.3. El *targeting*
- 12.2.4. Conclusión

12.3. Investigación de mercados

- 12.3.1. El sistema del Marketing
- 12.3.2. La obtención de información
- 12.3.3. El Proceso de Investigación
- 12.3.4. Conclusiones

12.4. La gestión de la marca y Neuromarketing

- 12.4.1. El *Branding*
- 12.4.2. Tipos de *Branding*
- 12.4.3. El Neuromarketing y su aplicación en la Industria Farmacéutica
- 12.4.4. Conclusiones

12.5. El Plan de Marketing Digital

- 12.5.1. Integrar el Marketing Digital en la estrategia global de Marketing
- 12.5.2. El *Community Manager*
- 12.5.3. El Plan de Marketing Digital
- 12.5.4. Público objetivo

12.6. El e-Commerce

- 12.6.1. El embudo de conversión
- 12.6.2. Promoción del e-Commerce
- 12.6.3. Métricas
- 12.6.4. Plataformas de comercio electrónico

12.7. Estrategias digitales

- 12.7.1. Estrategias de comunicación en social media. Co-creación de contenidos
- 12.7.2. Marketing de contenidos e influencers
- 12.7.3. Marketing digital como apoyo al liderazgo del área terapéutica
- 12.7.4. Asociación de pacientes

12.8. Diseño de los programas digitales

- 12.8.1. Definición de objetivos
- 12.8.2. Programas de apoyo a las estrategias de marca: *disease awareness, switching y engagement*
- 12.8.3. El Marketing Digital y la red de ventas
- 12.8.4. *Target*

12.9. Analítica de datos e Inteligencia Artificial

- 12.9.1. Aplicaciones de *Big Data* en la industria farmacéutica
- 12.9.2. Herramientas de Inteligencia Artificial como soporte al diagnóstico
- 12.9.3. Herramientas de Inteligencia Artificial como soporte al manejo del paciente
- 12.9.4. Últimas novedades

12.10. Otras tecnologías

- 12.10.1. Registros electrónicos y recogida de información
- 12.10.2. Web 3 y nuevas tendencias en la economía del token. Impacto en la industria farmacéutica
- 12.10.3. Realidad virtual, Aumentada y Mixta
- 12.10.4. Metaverso

Asignatura 13

Gestión de Recursos Humanos

13.1. Selección de Personal

- 13.1.1. Proceso de Reclutamiento
- 13.1.2. Evaluación de Currículums
- 13.1.3. Entrevistas de Selección
- 13.1.4. Pruebas de Aptitud y Evaluaciones Psicométricas

13.2. Compensación y Beneficios

- 13.2.1. Diseño de sistemas de compensación
- 13.2.2. Elaboración de retribución variable
- 13.2.3. Diseño de beneficios
- 13.2.4. Salario Emocional

13.3. Gestión del Desempeño

- 13.3.1. Evaluación del desempeño
- 13.3.2. Programas de Talento y de mejora

- 13.3.3. Reuniones de *feedback*
- 13.3.4. Retención de talento y programas de fidelización

13.4. Inteligencia Emocional en el Entorno Laboral

- 13.4.1. Conciencia Emocional
- 13.4.2. Manejo de Emociones
- 13.4.3. Empatía en el Trabajo
- 13.4.4. Habilidades Sociales y Colaboración

13.5. Entrenamiento y Desarrollo Continuo

- 13.5.1. Planes de Carrera
- 13.5.2. Desarrollo de Habilidades Específicas
- 13.5.3. Promoción Interna y Oportunidades de Crecimiento
- 13.5.4. Adaptación al puesto de trabajo

13.6. Gestión de Equipos y Liderazgo

- 13.6.1. Establecimiento de Equipos Efectivos
- 13.6.2. Liderazgo Inspirador
- 13.6.3. Comunicación Efectiva
- 13.6.4. Resolución de Conflictos

13.7. Adaptabilidad y Flexibilidad Organizacional

- 13.7.1. Gestión del Cambio
- 13.7.2. Flexibilidad en las Políticas Laborales
- 13.7.3. Innovación en Recursos Humanos
- 13.7.4. Adaptación a Nuevas Tecnologías

13.8. Diversidad e Inclusión en el Trabajo

- 13.8.1. Promoción de la Diversidad
- 13.8.2. Igualdad de Oportunidades

- 13.8.3. Creación de Ambientes Inclusivos
- 13.8.4. Sensibilización y Entrenamiento en Diversidad

13.9. Psicología Positiva en el Trabajo

- 13.9.1. Cultura Organizacional Positiva
- 13.9.2. Bienestar Laboral
- 13.9.3. Fomento de Actitudes Positivas
- 13.9.4. Resiliencia y Afrontamiento en el Trabajo

13.10. Tecnología y Recursos Humanos

- 13.10.1. Automatización en Procesos de Recursos Humanos
- 13.10.2. Análisis de Datos para la Toma de Decisiones
- 13.10.3. Herramientas de Gestión de Recursos Humanos
- 13.10.4. Ciberseguridad y Protección de Datos del Personal

Asignatura 14

Gestión Sanitaria Digital: Innovación Tecnológica en el Sector de la Salud

14.1. Sistemas de información hospitalaria

- 14.1.1. Implementación
- 14.1.2. Gestión de sistemas de información hospitalaria
- 14.1.3. Historia clínica electrónica
- 14.1.4. Interoperabilidad de sistemas de información

14.2. Telemedicina y salud digital

- 14.2.1. Consultas médicas a distancia
- 14.2.2. Plataformas de telemonitoreo
- 14.2.3. Seguimiento de pacientes
- 14.2.4. Aplicaciones móviles de salud y bienestar

14.3. Big Data y análisis de datos en salud

- 14.3.1. Gestión y análisis de grandes volúmenes de datos en salud
- 14.3.2. Uso de análisis predictivo para la toma de decisiones
- 14.3.3. Privacidad
- 14.3.4. Seguridad de los datos sanitarios

14.4. Inteligencia Artificial y aprendizaje automático en salud

- 14.4.1. Aplicaciones de inteligencia artificial en diagnóstico médico
- 14.4.2. Algoritmos de aprendizaje automático para detección de patrones
- 14.4.3. Chatbots
- 14.4.4. Asistentes virtuales en atención médica

14.5. Internet de las Cosas (IoT) en Salud

- 14.5.1. Dispositivos médicos conectados y monitoreo remoto
- 14.5.2. Infraestructuras inteligentes de hospitales
- 14.5.3. Aplicaciones de IoT en la gestión de inventarios
- 14.5.4. Suministros

14.6. Ciberseguridad en salud

- 14.6.1. Protección de datos de salud y cumplimiento normativo
- 14.6.2. Prevención de ataques informáticos
- 14.6.3. Ransomware
- 14.6.4. Auditorías de seguridad y gestión de incidentes

14.7. Realidad Virtual (RV) y Realidad Aumentada (RA) en Medicina

- 14.7.1. Entrenamiento médico utilizando simuladores de RV
- 14.7.2. Aplicaciones de RA en cirugía asistida
- 14.7.3. Guías quirúrgicas
- 14.7.4. Terapia y rehabilitación mediante RV

14.8. Robótica en Medicina

- 14.8.1. Uso de robots quirúrgicos en procedimientos médicos
- 14.8.2. Automatización de tareas en hospitales y laboratorios
- 14.8.3. Prótesis
- 14.8.4. Asistencia robótica en rehabilitación

14.9. Análisis de imágenes médicas

- 14.9.1. Procesamiento de imágenes médicas y análisis computacional
- 14.9.2. Diagnóstico por imagen asistido por ordenador
- 14.9.3. Imágenes médicas en tiempo real
- 14.9.4. 3D

14.10. Blockchain en Salud

- 14.10.1. Seguridad y trazabilidad de datos de salud con Blockchain
- 14.10.2. Intercambio de información médica entre instituciones
- 14.10.3. Gestión de consentimientos informados
- 14.10.4. Privacidad

Asignatura 15

Acceso al Mercado (Market Access) (1). Organización y Procesos

15.1. Acceso al Mercado en la industria farmacéutica

- 15.1.1. ¿Qué entendemos por Acceso al Mercado?
- 15.1.2. ¿Por qué es necesario un departamento de Acceso al Mercado?
- 15.1.3. Funciones del departamento de Acceso al Mercado
- 15.1.4. Conclusiones

15.2. Sistema Sanitario en España

- 15.2.1. Sistema Nacional de Salud (SNS). Organización, estructura y funciones
- 15.2.2. Gasto sanitario y gasto en medicamentos
- 15.2.3. Servicios Regionales de Salud
- 15.2.4. Organización, estructura y funciones

15.3. Autorización y registro de nuevos medicamentos

- 15.3.1. Autoridades Sanitarias
- 15.3.2. Agencia Europea del Medicamento (EMA)
- 15.3.3. Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS)
- 15.3.4. Ministerio de Sanidad
- 15.3.5. Proceso de autorización de comercialización de un nuevo medicamento: procesos centralizados, descentralizados y reconocimiento mutuo

15.4. Evaluación de nuevos medicamentos a nivel nacional

- 15.4.1. Agencias de Evaluación de Tecnologías Sanitarias
- 15.4.2. Internacionales
- 15.4.3. Europea
- 15.4.4. Españolas
- 15.4.5. Informes de Posicionamiento Terapéutico (IPT)
- 15.4.6. Decisores e influenciadores

15.5. Otras evaluaciones de nuevos medicamentos

- 15.5.1. Evaluaciones del grupo GENESIS
- 15.5.2. Evaluaciones regionales
- 15.5.3. Evaluaciones en farmacias hospitalarias: Comités de Farmacia y Terapéutica
- 15.5.4. Otras evaluaciones

15.6. De la autorización de un fármaco a su disponibilidad para el paciente

- 15.6.1. Proceso de solicitud de precio y reembolso de nuevos fármacos
- 15.6.2. Comercialización y condiciones de financiación
- 15.6.3. Procedimiento de acceso de medicamentos a nivel hospitalario
- 15.6.4. Procedimiento de acceso de medicamento dispensados en farmacia de calle
- 15.6.5. Acceso de medicamentos genéricos y biosimilares

15.7. Financiación de medicamentos

- 15.7.1. Esquemas de financiación tradicionales frente a nuevos esquemas
- 15.7.2. Acuerdos innovadores
- 15.7.3. Acuerdos de Riesgo Compartido (ARC)

- 15.7.4. Tipos de ARC
- 15.7.5. Criterios para seleccionar el ARC

15.8. Proceso de compra de medicamentos

- 15.8.1. Contratación pública
- 15.8.2. Compra centralizada de medicamentos y productos sanitarios
- 15.8.3. Acuerdos marco
- 15.8.4. Conclusiones

15.9. Departamento de Acceso al Mercado (1). Perfiles profesionales

- 15.9.1. Evolución del perfil de los profesionales de Acceso al Mercado
- 15.9.2. Perfiles profesionales en Acceso al Mercado
- 15.9.3. Gerente de Acceso al Mercado (*Market Access Manager*)
- 15.9.4. Farmacoeconomía
- 15.9.5. Precio (*Pricing*)
- 15.9.6. *Key Account Manager*

15.10. Departamento de Acceso al Mercado (2). Interacción con otros departamentos de la industria farmacéutica

- 15.10.1. Marketing y Ventas
- 15.10.2. Departamento Médico
- 15.10.3. Relaciones Institucionales
- 15.10.4. *Regulatory*
- 15.10.5. Comunicación

Asignatura 16

Acceso al Mercado (*Market Access*) (2). Herramientas y Estrategia

16.1. Planificación del acceso al mercado de un medicamento

- 16.1.1. Análisis del escenario actual: manejo de la enfermedad, competidores
- 16.1.2. Segmentación de regiones y cuentas
- 16.1.3. Sociedades Científicas
- 16.1.4. Asociaciones de Pacientes
- 16.1.5. Diseño de la estrategia
- 16.1.6. Cronología de la implementación de la estrategia

16.2. Gestión del acceso al mercado de un medicamento

- 16.2.1. Gestión de acceso a nivel regional
- 16.2.2. Acceso al mercado de medicamentos de uso hospitalario. Gestión y estrategia de farmacia hospitalaria
- 16.2.3. Acceso al mercado de medicamentos de farmacia de calle
- 16.2.4. Gestión y estrategia de farmacéuticos de atención primaria

16.3. Valor clínico de un medicamento

- 16.3.1. El valor basado en el desarrollo clínico
- 16.3.2. Estudios de vida real
- 16.3.3. (RWD/RWE)
- 16.3.4. Conclusiones

16.4. Valor percibido por el paciente

- 16.4.1. Variables reportadas por el paciente (*Patient Reported Outcomes*, PRO)
- 16.4.2. Calidad de Vida Relacionada con la Salud (CVRS)
- 16.4.3. Satisfacción con el tratamiento
- 16.4.4. Incorporación de las preferencias de los pacientes

16.5. Análisis económico. Tipos

- 16.5.1. Tipos de análisis económico
- 16.5.2. Parámetros que hay que definir
- 16.5.3. Evaluaciones económicas parciales
- 16.5.4. Coste y carga de la enfermedad
- 16.5.5. Coste consecuencia

16.6. Análisis económico. Estudios

- 16.6.1. Estudios de Impacto Presupuestario
- 16.6.2. Crecimiento del mercado
- 16.6.3. Riesgos asociados
- 16.6.4. Propiedad intelectual

16.7. Análisis económico- Evaluaciones

- 16.7.1. Evaluaciones económicas completas
- 16.7.2. Análisis coste-efectividad
- 16.7.3. Análisis coste-utilidad
- 16.7.4. Análisis coste-beneficio
- 16.7.5. Reglas de decisión

16.8. Dossier de valor de un medicamento

- 16.8.1. Contenidos del dossier de valor
- 16.8.2. El valor clínico del medicamento
- 16.8.3. El valor económico del medicamento
- 16.8.4. La demostración del valor del medicamento para el sistema sanitario
- 16.8.5. Adaptación del dossier a las diferentes Comunidades Autónomas

16.9. Documentos requeridos para la solicitud de precio y reembolso

- 16.9.1. Documentos requeridos
- 16.9.2. Documentos opcionales
- 16.9.3. Documentos precio
- 16.9.4. Documentos reembolso

16.10. Nuevas tendencias

- 16.10.1. Compra basada en valor
- 16.10.2. Análisis Multicriterio (AMC)
- 16.10.3. Compra pública innovadora
- 16.10.4. Últimas tendencias

Asignatura 17

Coaching Integral en Pharma Biotech

17.1. Bases del Coaching en Pharma Biotech

- 17.1.1. Capacidades y ética del Coach
- 17.1.2. La esencia del Coaching
- 17.1.3. Aprender a aprender
- 17.1.4. Película recomendada: El guerrero Pacífico

17.2. El proceso del Coaching - Escuelas y Modelos

- 17.2.1. Aportes Coaching Norteamericano
- 17.2.2. Aportes del Coaching Humanista-Europeo
- 17.2.3. Aportes Coaching Ontológico
- 17.2.4. Conclusiones

17.3. El Coachee - Cliente

- 17.3.1. Presente - Quiebre - Objetivos
- 17.3.2. Como conocer la situación de cada persona de un equipo profesional y así poder superar problemas con el fin de conseguir los objetivos

- 17.3.3. Conocer la situación actual a través de la herramienta "LA RUEDA DE LA VIDA PROFESIONAL"
- 17.3.4. Conclusiones

17.4. Situación Ideal

- 17.4.1. A dónde voy
- 17.4.2. Identificar meta, visión y clarificación de objetivos. Tanto como profesional individual como coordinador de un equipo
- 17.4.3. Modelo Grow
- 17.4.4. Ejemplo: Donde quieres tener a cada miembro de tu equipo a través de un Mandala

17.5. La técnica. Nuestra Mente

- 17.5.1. Modelos Mentales
- 17.5.2. Observar, Distinguir
- 17.5.3. Creencias, Juicios
- 17.5.4. Hechos y Opiniones

17.6. La técnica. El Lenguaje

- 17.6.1. Postulados básicos de la ontología del lenguaje según Rafael Echevarría
- 17.6.2. Competencia de la Escucha, el Silencio y el Habla
- 17.6.3. Libros recomendados
- 17.6.4. Rafael Echevarría. Ontología del Lenguaje
- 17.6.5. Leonardo Wolk. El Arte de Soplar Brasas

17.7. La Técnica. La Emoción

- 17.7.1. Gestión e Inteligencia Emocional
- 17.7.2. Legitimar la emoción para gestionarla desde las dimensiones lingüísticas
- 17.7.3. Emocionales
- 17.7.4. Conclusiones

17.8. La Técnica - La Corporalidad

- 17.8.1. ¿Quién soy desde mi cuerpo?
- 17.8.2. La postura y el movimiento
- 17.8.3. Tendencias que apoyan o bloquean las conversaciones con el cuerpo
- 17.8.4. Conclusiones

17.9. Preguntas poderosas. Cómo utilizar las preguntas para que cada integrante de tu equipo encuentre su mejor versión de él mismo

- 17.9.1. Para determinar el perfil de nuestro cliente y diseñar plan de acción
- 17.9.2. Preguntas Coaching para reconectarlo
- 17.9.3. Preguntas Coaching para cambiar de perspectiva
- 17.9.4. Preguntas Coaching para toma de conciencia
- 17.9.5. Preguntas Coaching para crear acción
- 17.9.6. Preguntas Coaching para establecer metas
- 17.9.7. Preguntas Coaching para diseñar plan de acción
- 17.9.8. Preguntas Coaching para que el cliente encuentre sus propias soluciones

17.10. La Acción

- 17.10.1. Fases del Plan de Acción
- 17.10.2. Acompañar
- 17.10.3. Seguimiento
- 17.10.4. Compromiso
- 17.10.5. Como elaborar un plan de acción con cada delegado de tu equipo

Asignatura 18

El Departamento Médico

18.1. El Departamento Médico

- 18.1.1. Estructura general del departamento medico en diferentes compañías
- 18.1.2. Objetivo y funciones del departamento
- 18.1.3. Roles en el departamento medico
- 18.1.4. Cómo se relacionan con otros departamentos: Marketing, Acceso, Ventas, etc.
- 18.1.5. Salida profesional departamento médico en la Industria Farmacéutica

18.2. Ensayos Clínicos

- 18.2.1. Fundamentos del Desarrollo Clínico
- 18.2.2. Legislación en ensayos clínicos
- 18.2.3. Tipos de Ensayos Clínicos
- 18.2.4. Fases de los Ensayos Clínicos
 - 18.2.4.1. Estudios clínicos en fase I
 - 18.2.4.2. Estudios clínicos en fase II
 - 18.2.4.3. Estudios clínicos en fase III
 - 18.2.4.4. Estudios clínicos en fase IV

18.3. Metodología de los Ensayos Clínicos

- 18.3.1. Diseño del ensayo clínico
- 18.3.2. Etapas en el desarrollo del ensayo clínico
- 18.3.3. Viabilidad de los Ensayos Clínicos
- 18.3.4. Identificación y Selección de Centros e Investigadores
- 18.3.5. Material y Estrategias de Reclutamiento

- 18.3.6. Contratos con Los Centros Investigadores
- 18.3.7. Protocolo
- 18.3.8. Hoja De Información Al Paciente y Consentimiento Informado

18.4. Monitorización de los Ensayos: Seguimiento y control

- 18.4.1. Visita de Monitorización
 - 18.4.1.1. Visita de Pre-Estudio
 - 18.4.1.2. Visita de Inicio
 - 18.4.1.3. Visita de Monitorización
 - 18.4.1.4. Visita de Cierre
- 18.4.2. Monitorización Remota
- 18.4.3. Informes de Visita de Monitorización
- 18.4.4. Gestión de datos. Obtención de resultados

18.5. Estudios de Práctica Clínica Real. RWE

- 18.5.1. Estudios de RWE: diseño, análisis, minimización del sesgo
- 18.5.2. Tipos de Estudios de RWE
- 18.5.3. Integración en el plan médico
- 18.5.4. Recogida y comunicación de resultados
- 18.5.5. Desafíos actuales en el uso de evidencia y conocimientos de RWE
- 18.5.6. Como RWE puede respaldar la toma de decisiones a lo largo del ciclo de vida del producto
- 18.5.7. *Investigator Initiated Studies/Trials y Research Collaborations*

18.6. El Departamento de Medical Affairs

- 18.6.1. ¿Qué es el departamento de *Medical Affairs*?
 - 18.6.1.1. Objetivo y funciones del departamento

18.6.1.2. Estructura general del departamento en diferentes compañías

18.6.1.3. Interacciones entre *Medical Affairs* y otros departamentos (Operaciones Clínicas & Departamentos Comerciales)

18.6.1.4. La relación de asuntos médicos en función del ciclo de vida del producto

- 18.6.2. Creación de programas de generación de datos de vanguardia
- 18.6.3. El rol de co-liderazgo de Medical
- 18.6.4. *Affairs* en organizaciones farmacéuticas multifuncionales

18.7. Roles en el Departamento De Medical Affairs

- 18.7.1. Rol del *Medical Advisor*
- 18.7.2. Funciones del *Medical Advisor*
- 18.7.3. Tácticas de participación con HCP
 - 18.7.3.1. *Advisory Board* y programas de promoción
 - 18.7.3.2. Publicaciones científicas
 - 18.7.3.3. Planificación de congresos científicos
- 18.7.4. Elaboración de un plan de comunicaciones médicas
- 18.7.5. Diseño de estrategia médica de producto
- 18.7.6. Gestión de proyectos médicos y estudios basados en datos de práctica clínica real (RWE)
- 18.7.7. Rol del *Medical Science Liaison*
 - 18.7.7.1. Funciones del MSL: comunicación médica e interlocutores
 - 18.7.7.2. Implementación de proyectos médicos y gestión territorial

18.7.7.3. *Investigator Initiated Studies/Trials y Research Collaborations*

18.7.7.4. Comunicación científica y recogida de insights

18.8. Compliance en el Departamento de Asuntos Médicos

- 18.8.1. Concepto de *compliance* en el departamento médico
 - 18.8.1.1. Promoción de medicamentos de prescripción
 - 18.8.1.2. Interrelación con profesionales y Organizaciones Sanitarias
 - 18.8.1.3. Interrelación con Organizaciones de Pacientes
- 18.8.2. Definición de *On Label/Off Label*
- 18.8.3. Diferencias entre departamento comercial y asuntos médicos
- 18.8.4. Código de Buenas prácticas clínicas en la promoción e información médica

18.9. Información médica

- 18.9.1. Plan integral de comunicación
- 18.9.2. Medios de comunicación y plan de omnicanalidad
- 18.9.3. Integración del plan de comunicación en plan médico
- 18.9.4. Recursos de información en biomedicina
 - 18.9.4.1. Fuentes internacionales: *Pubmed, Embase, WOS*, etc.
 - 18.9.4.2. Fuentes en el ámbito latinoamericano: Índices CSIC, Ibecs, LILACS, etc.
 - 18.9.4.3. Fuentes para localizar ensayos clínicos: WHO, *ClinicalTrials*, CENTRAL de Cochrane, etc.
 - 18.9.4.4. Fuentes sobre información de medicamentos: Bot Plus Web, FDA, etc.

18.9.4.5. Otros recursos: organismos oficiales, páginas webs, sociedades científicas, asociaciones, agencias de evaluación, etc.

18.10. Farmacovigilancia

- 18.10.1. Farmacovigilancia en Ensayos Clínicos
 - 18.10.1.1. Marco legal y definiciones
 - 18.10.1.2. Gestión de acontecimientos adversos
- 18.10.2. Notificación de acontecimientos adversos, *Eudravigilance*
- 18.10.3. Informes periódicos de seguridad
- 18.10.4. Farmacovigilancia en otros Ensayos Clínicos: Estudios Posautorización

Asignatura 19

El Liderazgo de Equipos en Pharma

19.1. El liderazgo

- 19.1.1. Introducción al liderazgo
- 19.1.2. Poder e influencia
- 19.1.3. ¿Qué es el liderazgo?
- 19.1.4. Conclusiones

19.2. Teoría sobre el liderazgo

- 19.2.1. El proceso de liderazgo
- 19.2.2. Estilos de liderazgo
- 19.2.3. Modelos de liderazgo
- 19.2.4. Evolución

19.3. Habilidades de liderazgo

- 19.3.1. Comunicación
- 19.3.2. Compromiso
- 19.3.3. Motivación
- 19.3.4. Toma de decisiones

19.4. Gestión de equipos

- 19.4.1. Organización
- 19.4.2. Gestión del tiempo
- 19.4.3. Planificación y objetivos
- 19.4.4. Evaluación de equipos

19.5. Habilidades para la gestión de equipos

- 19.5.1. Metas
- 19.5.2. Objetivos
- 19.5.3. Gestión tiempo
- 19.5.4. Gestión problemas

19.6. Toma de decisiones

- 19.6.1. Proceso
- 19.6.2. Toma de decisiones en equipo
- 19.6.3. Decisiones estratégicas
- 19.6.4. Decisiones éticas

19.7. Comunicación, parte del éxito

- 19.7.1. Comunicación externa
- 19.7.2. Comunicación interna
- 19.7.3. Comunicación de crisis
- 19.7.4. Comunicación intercultural

19.8. Negociación y gestión de conflictos

- 19.8.1. Estrategias de comunicación
- 19.8.2. Habilidades
- 19.8.3. Gestión de conflictos
- 19.8.4. Negociación en equipo

19.9. Desarrollo de personas

- 19.9.1. Equipos
- 19.9.2. Motivación
- 19.9.3. Visibilidad
- 19.9.4. Conclusiones

19.10. Objetivo común, desarrollo de un proyecto

- 19.10.1. Objetivo común, cuál es
- 19.10.2. Equipos multidisciplinares
- 19.10.3. Construcción alianzas
- 19.10.4. Estrategias más usadas

Asignatura 20**El Business Plan en el Territorio****20.1. Los planes de negocio**

- 20.1.1. Qué es un plan de negocio
- 20.1.2. Propósito y objetivos de los planes de negocio
- 20.1.3. Por qué es importante hacer un plan de negocio
- 20.1.4. Cuando debemos hacer un plan de negocio

20.2. Contexto de la industria farmacéutica

- 20.2.1. Situación estructural de la industria farmacéutica
- 20.2.2. Personas y departamentos clave en el desarrollo de un plan de acción:
 - 20.2.3. Dirección General
 - 20.2.3.1. Dirección de Ventas
 - 20.2.3.2. Departamento de Marketing
 - 20.2.3.3. Departamento Médico
 - 20.2.3.4. Departamento Financiero
 - 20.2.3.5. Departamento Regulatorio
- 20.2.4. Desafíos actuales de la industria farmacéutica

20.3. Etapas para definir un plan de negocio

- 20.3.1. Definir objetivo
- 20.3.2. Descripción del producto: atributos clave
- 20.3.3. Que información necesito para realizar un plan

- 20.3.4. Alineamiento con la estrategia
- 20.3.5. Definir *timings*
- 20.3.6. Definir recursos
- 20.3.7. Establecer resultados

20.4. Plan comercial y de Marketing

- 20.4.1. Recursos comerciales para establecer un plan
- 20.4.2. Elección del plan en función de nuestro objetivo
- 20.4.3. Estrategia de Marketing: alineamiento
- 20.4.4. Recursos de Marketing como palanca

20.5. Análisis de los clientes

- 20.5.1. Gestión de las relaciones con clientes
- 20.5.2. Identificar necesidades de clientes
- 20.5.3. Comunicación con clientes
- 20.5.4. Conclusiones

20.6. Análisis de la competencia

- 20.6.1. Segmentación del mercado
- 20.6.2. Análisis competitivo de tu producto
- 20.6.3. Estrategias comerciales frente a la competencia
- 20.6.4. Planes de expansión
- 20.6.5. Planes de defensa

20.7. Análisis económico del plan de negocio

- 20.7.1. Estimación de costes y de objetivos
- 20.7.2. Fuentes y estrategias de inversión
- 20.7.3. Análisis de riesgos financieros
- 20.7.4. Evaluación del retorno de la inversión

20.8. Implementación y seguimiento del plan de negocio

- 20.8.1. Agenda del plan de negocio
- 20.8.2. Monitorización del proceso y mecanismos de revisión según evolución
- 20.8.3. KPI: Indicadores Objetivos de Resultados
- 20.8.4. Conclusiones

20.9. Análisis final del plan de negocio

- 20.9.1. Cumplimiento de plazos
- 20.9.2. Análisis de resultados
- 20.9.3. Análisis presupuestario

20.10. Plan de Marketing *Pharma Biotech*

- 20.10.1. Análisis de mercado
- 20.10.2. Competencia
- 20.10.3. Público objetivo
- 20.10.4. Posicionamiento de marca

04

Convalidación de asignaturas

Si el candidato a estudiante ha cursado otra titulación universitaria de la misma rama de conocimiento o un programa equivalente al presente, incluso si solo lo cursó parcialmente y no lo finalizó, TECH le facilitará la realización de un **Estudio de Convalidaciones** que le permitirá no tener que examinarse de aquellas asignaturas que hubiera superado con éxito anteriormente.



“

Si tienes estudios susceptibles de convalidación, TECH te ayudará en el trámite para que sea rápido y sencillo”

Cuando el candidato a estudiante desee conocer si se le valorará positivamente el estudio de convalidaciones de su caso, deberá solicitar una **Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas** que le permita decidir si le es de interés matricularse en el programa de Grand Master Oficial Universitario.

La Comisión Académica de TECH valorará cada solicitud y emitirá una resolución inmediata para facilitar la decisión de la matriculación. Tras la matrícula, el estudio de convalidaciones facilitará que el estudiante consolide sus asignaturas ya cursadas en otros programas universitarios oficiales en su expediente académico sin tener que evaluarse de nuevo de ninguna de ellas, obteniendo en menor tiempo, los títulos que componen este programa de Grand Master Oficial Universitario.

TECH le facilita a continuación toda la información relativa a este procedimiento:



Convalida tus estudios realizados y no tendrás que evaluarte de las asignaturas superadas”



¿Qué es la convalidación de estudios?

La convalidación de estudios es el trámite por el cual la Comisión Académica de TECH equipara estudios realizados de forma previa, a las asignaturas del programa tras la realización de un análisis académico de comparación. Serán susceptibles de convalidación aquellos contenidos cursados en un plan o programa de estudio oficial universitario o de nivel superior, y que sean equiparables con asignaturas del plan de estudios de este Grand Master Oficial Universitario de TECH. Las asignaturas indicadas en el documento de Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas quedarán consolidadas en el expediente del estudiante con la leyenda “EQ” en el lugar de la calificación, por lo que no tendrá que cursarlas de nuevo.



¿Qué es la Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas?

La Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas es el documento emitido por la Comisión Académica tras el análisis de equiparación de los estudios presentados; en este, se dictamina el reconocimiento de los estudios anteriores realizados, indicando qué plan de estudios le corresponde, así como las asignaturas y calificaciones obtenidas, como resultado del análisis del expediente del alumno. La Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas será vinculante en el momento en que el candidato se matricule en el programa, causando efecto en su expediente académico las convalidaciones que en ella se resuelvan. El dictamen de la Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas será inapelable.



¿Cómo se solicita la Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas?

El candidato deberá enviar una solicitud a la dirección de correo electrónico convalidaciones@techtitute.com adjuntando toda la documentación necesaria para la realización del estudio de convalidaciones y emisión de la opinión técnica. Asimismo, tendrá que abonar el importe correspondiente a la solicitud indicado en el apartado de Preguntas Frecuentes del portal web de TECH. En caso de que el alumno se matricule en el Grand Master Oficial Universitario, este pago se le descontará del importe de la matrícula y por tanto el estudio de opinión técnica para la convalidación de estudios será gratuito para el alumno.



¿Qué documentación necesitará incluir en la solicitud?

La documentación que tendrá que recopilar y presentar será la siguiente:

- Documento de identificación oficial
- Certificado de estudios, o documento equivalente que ampare los estudios realizados. Este deberá incluir, entre otros puntos, los periodos en que se cursaron los estudios, las asignaturas, las calificaciones de las mismas y, en su caso, los créditos. En caso de que los documentos que posea el interesado y que, por la naturaleza del país, los estudios realizados carezcan de listado de asignaturas, calificaciones y créditos, deberán acompañarse de cualquier documento oficial sobre los conocimientos adquiridos, emitido por la institución donde se realizaron, que permita la comparabilidad de estudios correspondiente



¿En qué plazo se resolverá la solicitud?

La opinión técnica se llevará a cabo en un plazo máximo de 48h desde que el interesado abone el importe del estudio y envíe la solicitud con toda la documentación requerida. En este tiempo la Comisión Académica analizará y resolverá la solicitud de estudio emitiendo una Opinión Técnica de Convalidación de Asignaturas que será informada al interesado mediante correo electrónico. Este proceso será rápido para que el estudiante pueda conocer las posibilidades de convalidación que permita el marco normativo para poder tomar una decisión sobre la matriculación en el programa.



¿Será necesario realizar alguna otra acción para que la Opinión Técnica se haga efectiva?

Una vez realizada la matrícula, deberá cargar en el campus virtual el informe de opinión técnica y el departamento de Secretaría Académica consolidará las convalidaciones en su expediente académico. En cuanto las asignaturas le queden convalidadas en el expediente, el estudiante quedará eximido de realizar la evaluación de estas, pudiendo consultar los contenidos con libertad sin necesidad de hacer los exámenes.

Procedimiento paso a paso





Convalida tus estudios realizados y no tendrás que evaluarte de las asignaturas superadas.

05

Objetivos docentes

El programa universitario pretende capacitar a los profesionales para liderar con éxito en el competitivo y altamente especializado campo de la biotecnología y las ciencias farmacéuticas. Así, desarrollarán competencias clave en gestión estratégica, finanzas y Marketing, mientras adquieren un conocimiento profundo de la investigación y desarrollo en biotecnología, así como de las normativas regulatorias específicas del sector. Además, entre las competencias adquiridas, se incluirán la habilidad para diseñar y ejecutar estrategias empresariales integradas, liderar equipos multidisciplinarios en entornos regulados, gestionar innovaciones tecnológicas y optimizar procesos dentro de la industria *Pharma Biotech*.

*Living
SUCCESS*



“

¡Apuesta por TECH! Profundizarás en la administración de proyectos biotecnológicos, el cumplimiento normativo en el sector farmacéutico y la gestión de I+D”



Objetivos

Así, el Grand Master Oficial Universitario MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech sostiene los siguientes objetivos:

- ♦ Desarrollar un plan de creación de empresas orientadas al mercado de los medicamentos
- ♦ Operar y gestionar proyectos, garantizando la entrega oportuna y dentro del presupuesto
- ♦ Generar estrategias de negocio efectivas para la industria, basadas en el análisis de mercado y tendencias actuales
- ♦ Conocer en profundidad el sector de los videojuegos para diseñar proyectos realistas y alineados con la actualidad empresarial
- ♦ Reconocer y aprovechar las tecnologías emergentes e innovaciones en la industria como oportunidades de negocio
- ♦ Dominar las áreas funcionales clave dentro de las empresas del sector, como desarrollo, Marketing y ventas
- ♦ Llevar a cabo estrategias de Marketing y ventas con alta productividad, utilizando técnicas avanzadas y análisis de datos para maximizar la conversión
- ♦ Desarrollar una aptitud directiva óptima y conveniente, incluyendo habilidades de liderazgo y toma de decisiones estratégicas
- ♦ Conocer el impacto positivo en la gestión adecuada de proyectos y en el liderazgo de equipos
- ♦ Desarrollar altas competencias comerciales en los principales procesos de la empresa, aumentando la capacidad de ventas y las posibilidades de negocio
- ♦ Adquirir conocimiento sobre la historia de la Dirección Estratégica
- ♦ Categorizar las diferentes definiciones de Dirección Estratégica a lo largo del tiempo
- ♦ Evaluar la eficiencia financiera mediante el análisis de indicadores clave de rendimiento





- ♦ Optimizar la gestión del capital de trabajo para mejorar la liquidez y el rendimiento financiero
- ♦ Conocer los distintos tipos de sistemas sanitarios, como la sanidad pública, privada/seguros privados y concertada
- ♦ Evaluar las necesidades no cubiertas del paciente y la gestión de la cronicidad en el contexto sanitario
- ♦ Entender el concepto de Acceso al Mercado y cómo surge la necesidad de esta función en la industria farmacéutica
- ♦ Conocer la estructura, organización y funciones del Sistema Nacional de Salud
- ♦ Profundizar en los pasos necesarios para planificar el acceso al mercado de un nuevo medicamento
- ♦ Revisar los puntos que se deben analizar en una fase previa al desarrollo del plan de acceso para conocer el entorno y competidores

“

Abordarás desafíos complejos desde una perspectiva global y especializada, potenciando tu capacidad para impulsar el crecimiento y la competitividad en un mercado en constante evolución”

06

Salidas profesionales

Los egresados estarán preparados para asumir roles de liderazgo y gestión en una amplia gama de posiciones, como directores generales, gerentes de desarrollo de negocios y directores de investigación y desarrollo en empresas farmacéuticas y biotecnológicas. También podrán ocupar cargos en consultorías especializadas, asesorando sobre estrategias de negocio y cumplimiento regulatorio. Además, tendrán la oportunidad de dirigir proyectos innovadores y de expansión internacional, gestionar equipos multidisciplinarios y crear estrategias para introducir nuevos productos en el mercado.

Upgrading...



“

Este Triple posgrado te ofrecerá diversas salidas profesionales en el competitivo mundo empresarial, así como en el sector biotecnológico y médico”

Perfil del egresado

El egresado de este Grand Master Oficial Universitario será un profesional altamente capacitado para asumir roles directivos y estratégicos en el sector médico, la industria farmacéutica o la biotecnológica. Con una sólida capacitación en liderazgo, ética empresarial y gestión de equipos, será capaz de tomar decisiones informadas que alineen los objetivos corporativos con las necesidades del mercado y la responsabilidad social. Además, poseerá un profundo conocimiento en áreas como la dirección estratégica, la gestión financiera, la innovación tecnológica y el acceso a mercados.

Podrás liderar proyectos complejos, optimizar operaciones y posicionar productos innovadores de biotecnología en un entorno competitivo.

- ♦ **Conocimientos médicos sólidos:** Dominio extenso de la ciencia médica para diagnosticar y tratar enfermedades de manera efectiva
- ♦ **Habilidades de comunicación:** Capacidad para explicar de forma clara y empática información médica a pacientes y familiares
- ♦ **Toma de decisiones clínicas:** Evaluación rápida y precisa de situaciones para elegir el mejor tratamiento
- ♦ **Trabajo en equipo:** Colaboración eficaz con otros profesionales de la salud para brindar una atención integral
- ♦ **Ética y profesionalismo:** Compromiso con los principios éticos y un comportamiento que inspire confianza y respeto en el entorno médico

En definitiva, después de realizar este Triple posgrado, los egresados podrán desempeñar sus conocimientos y habilidades en:

- 1. Director de Empresa Biotecnológica:** Responsable de la toma de decisiones estratégicas clave, la gestión eficiente de recursos, la implementación de estrategias de crecimiento sostenibles y la garantía del cumplimiento de los objetivos corporativos a largo plazo.
Responsabilidades: Definir y ejecutar la visión y misión de la empresa, asegurar la alineación de todas las áreas con los objetivos estratégicos, gestionar recursos financieros y humanos, y garantizar el cumplimiento de regulaciones y estándares de la industria.
- 2. Gerente de Desarrollo de Negocios en Biotech:** Responsable de coordinar las actividades de expansión, establecer relaciones con socios estratégicos y desarrollar estrategias que incrementen la rentabilidad y el posicionamiento de la empresa en el mercado.
Responsabilidades: Identificación de oportunidades de negocio, negociación de acuerdos y alianzas, análisis del mercado para detectar tendencias, y desarrollo de estrategias para el crecimiento sostenido de la empresa.
- 3. Director de Innovación en Empresas Farmacéuticas:** Responsable de supervisar el desarrollo de nuevos productos y tecnologías, fomentando la creatividad dentro de la empresa y buscando constantemente nuevas oportunidades para mejorar y diversificar la oferta.
Responsabilidades: Liderar equipos de innovación, gestionar el portafolio de proyectos de I+D, explorar tecnologías emergentes, y asegurar que los nuevos productos se alineen con las necesidades del mercado y las expectativas de los clientes.
- 4. Consultor de Estrategia en Biotecnología:** Asesor especializado en orientar a empresas biotecnológicas sobre cómo mejorar su posición en el mercado, desarrollar nuevas oportunidades de negocio y enfrentar desafíos competitivos en un entorno dinámico.
Responsabilidades: Análisis de mercado y competencia, desarrollo de planes estratégicos, identificación de oportunidades de crecimiento, y asesoramiento sobre la implementación de mejoras operativas y estratégicas.

5. Director de Marketing Farmacéutico: Responsable de la gestión integral de campañas promocionales, análisis de mercado y actividades de comunicación destinadas a posicionar los productos de la empresa de manera efectiva en el mercado.

Responsabilidades: Diseño y ejecución de estrategias de Marketing, análisis del comportamiento del consumidor, gestión de la marca y comunicación corporativa, y medición del impacto de las campañas para optimizar los resultados.

6. Gerente de Proyectos Clínicos: Responsable de coordinar equipos multidisciplinarios en la ejecución de ensayos clínicos, asegurando el cumplimiento de los protocolos de estudio y la gestión eficiente de los recursos necesarios para el éxito de los proyectos.

Responsabilidades: Planificación, implementación y seguimiento de ensayos clínicos, aseguramiento del cumplimiento regulatorio, gestión de recursos y comunicación de resultados a las partes interesadas.

7. Director de Investigación y Desarrollo (I+D): Líder encargado de supervisar y dirigir todas las actividades de investigación y desarrollo, orientadas a la creación de nuevos productos o a la mejora de los ya existentes.

Responsabilidades: Gestión de equipos de I+D, coordinación de proyectos desde la fase de desarrollo hasta su lanzamiento, identificación de nuevas oportunidades tecnológicas, y aseguramiento de la alineación con la estrategia corporativa.

8. Responsable de Regulatory Affairs (Asuntos Regulatorios): Responsable de gestionar las interacciones con las entidades regulatorias, preparar y presentar la documentación necesaria para la aprobación de productos, y asegurar el estricto cumplimiento de las normativas.

Responsabilidades: Elaboración y presentación de dossiers regulatorios, interacción con agencias regulatorias, monitoreo de cambios en la legislación, y asesoramiento a los equipos internos sobre requisitos regulatorios.

9. Director de Producción Farmacéutica: Responsable de supervisar la eficiencia de los procesos de fabricación, garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad y optimizar los recursos para satisfacer la demanda del mercado.

Responsabilidades: Gestión de las operaciones de producción, aseguramiento de la calidad del producto, optimización de procesos, y cumplimiento de los plazos de producción y entrega.

10. Especialista en Propiedad Intelectual y Patentes: Experto en la creación, protección y gestión de patentes, así como en la resolución de disputas relacionadas con la propiedad intelectual, para asegurar que los activos de la empresa estén protegidos y se maximice su valor.

Responsabilidades: Redacción y gestión de patentes, monitoreo de la propiedad intelectual de la competencia, defensa de derechos de propiedad intelectual, y asesoramiento legal en temas de patentes y licencias.

Salidas académicas y de investigación

Además de todos los puestos laborales para los que serás apto mediante el estudio de este Grand Master Oficial Universitario de TECH, también podrás continuar con una sólida trayectoria académica e investigativa. Tras completar este programa universitario, estarás listo para continuar con tus estudios desarrollando un Doctorado asociado a esta área de conocimiento y así, progresivamente, alcanzar otros méritos científicos.

07

Idiomas gratuitos

Convencidos de que la formación en idiomas es fundamental en cualquier profesional para lograr una comunicación potente y eficaz, TECH ofrece un itinerario complementario al plan de estudios curricular, en el que el alumno, además de adquirir las competencias de este Triple posgrado podrá aprender idiomas de un modo sencillo y práctico.

*Acredita tu
competencia
lingüística*



“

TECH te incluye el estudio de idiomas en este Triple posgrado de forma ilimitada y gratuita”

En el mundo competitivo actual, hablar otros idiomas forma parte clave de nuestra cultura moderna. Hoy en día, resulta imprescindible disponer de la capacidad de hablar y comprender otros idiomas, además de lograr un título oficial que acredite y reconozca las competencias lingüísticas adquiridas. De hecho, ya son muchos los colegios, las universidades y las empresas que solo aceptan a candidatos que certifican su nivel mediante un título oficial en base al Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER).

El Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas es el máximo sistema oficial de reconocimiento y acreditación del nivel del alumno. Aunque existen otros sistemas de validación, estos proceden de instituciones privadas y, por tanto, no tienen validez oficial. El MCER establece un criterio único para determinar los distintos niveles de dificultad de los cursos y otorga los títulos reconocidos sobre el nivel de idioma que se posee.

En TECH se ofrecen los únicos cursos intensivos de preparación para la obtención de certificaciones oficiales de nivel de idiomas, basados 100% en el MCER. Los 48 Cursos de Preparación de Nivel Idiomático que tiene la Escuela de Idiomas de TECH están desarrollados en base a las últimas tendencias metodológicas de aprendizaje en línea, el enfoque orientado a la acción y el enfoque de adquisición de competencia lingüística, con la finalidad de preparar los exámenes oficiales de certificación de nivel.

El estudiante aprenderá, mediante actividades en contextos reales, la resolución de situaciones cotidianas de comunicación en entornos simulados de aprendizaje y se enfrentará a simulacros de examen para la preparación de la prueba de certificación de nivel.

“

Solo el coste de los Cursos de Preparación de idiomas y los exámenes de certificación, que puedes llegar a hacer gratis, valen más de 3 veces el precio total de este itinerario académico”



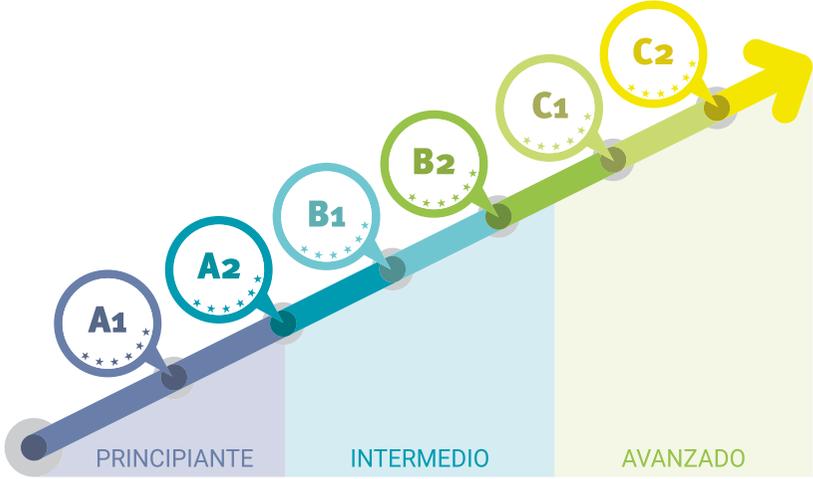


TECH incorpora, como contenido extracurricular al plan de estudios oficial, la posibilidad de que el alumno estudie idiomas, seleccionando aquellos que más le interesen de entre la gran oferta disponible:

- Podrá elegir los Cursos de Preparación de Nivel de los idiomas y nivel que desee, de entre los disponibles en la Escuela de Idiomas de TECH, mientras estudie el Grand Master Oficial Universitario MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech, para poder prepararse el examen de certificación de nivel
- En cada programa de idiomas tendrá acceso a todos los niveles MCER, desde el nivel A1 hasta el nivel C2
- Cada año podrá presentarse a un examen telepresencial de certificación de nivel, con un profesor nativo experto. Al terminar el examen, TECH le expedirá un certificado de nivel de idioma
- Estudiar idiomas NO aumentará el coste del programa. El estudio ilimitado y la certificación anual de cualquier idioma están incluidas en este Triple posgrado



“ 48 Cursos de Preparación de Nivel para la certificación oficial de 8 idiomas en los niveles MCER A1, A2, B1, B2, C1 y C2”



08

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intenso y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.

*Excelencia.
Flexibilidad.
Vanguardia.*



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

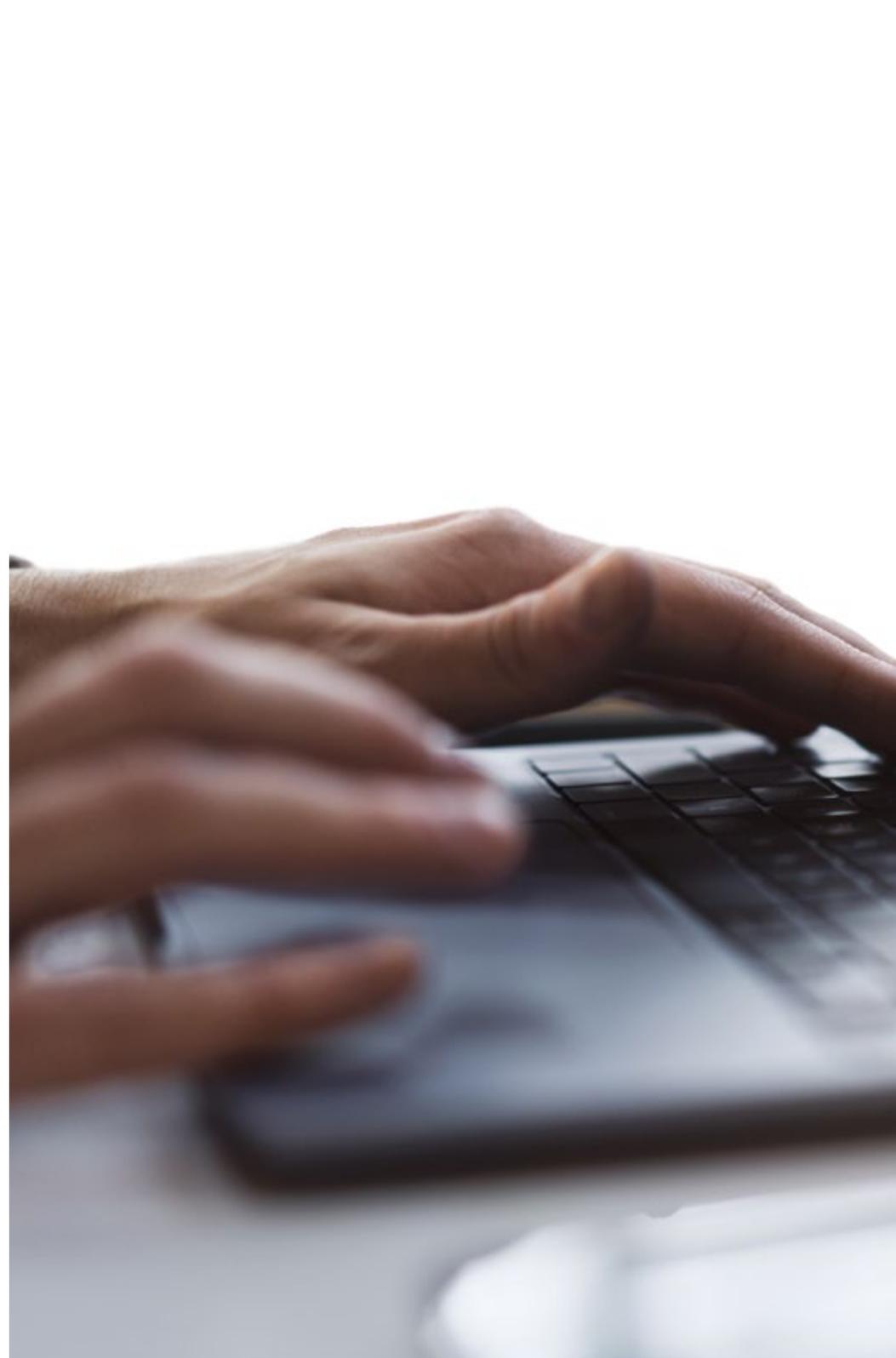
El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



09

Cuadro docente

El cuadro docente lo forman un grupo cualificado de profesionales, con amplia experiencia en sus respectivos campos. De hecho, estos mentores combinan una sólida preparación académica con una extensa trayectoria profesional en administración de empresas y el sector biotecnológico y farmacéutico. Así, su experiencia abarca, tanto la gestión estratégica y operativa de empresas globales, como la especialización en la regulación, innovación y desarrollo de productos en el ámbito *Pharma Biotech*. Además, aportarán estudios de caso reales, proyectos prácticos y una visión actualizada de las tendencias del mercado, enriqueciendo el aprendizaje con conocimientos aplicados y enfoques innovadores.



“

El objetivo de los docentes será proporcionarte una comprensión teórica profunda, así como habilidades prácticas y estratégicas para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en ambos sectores”

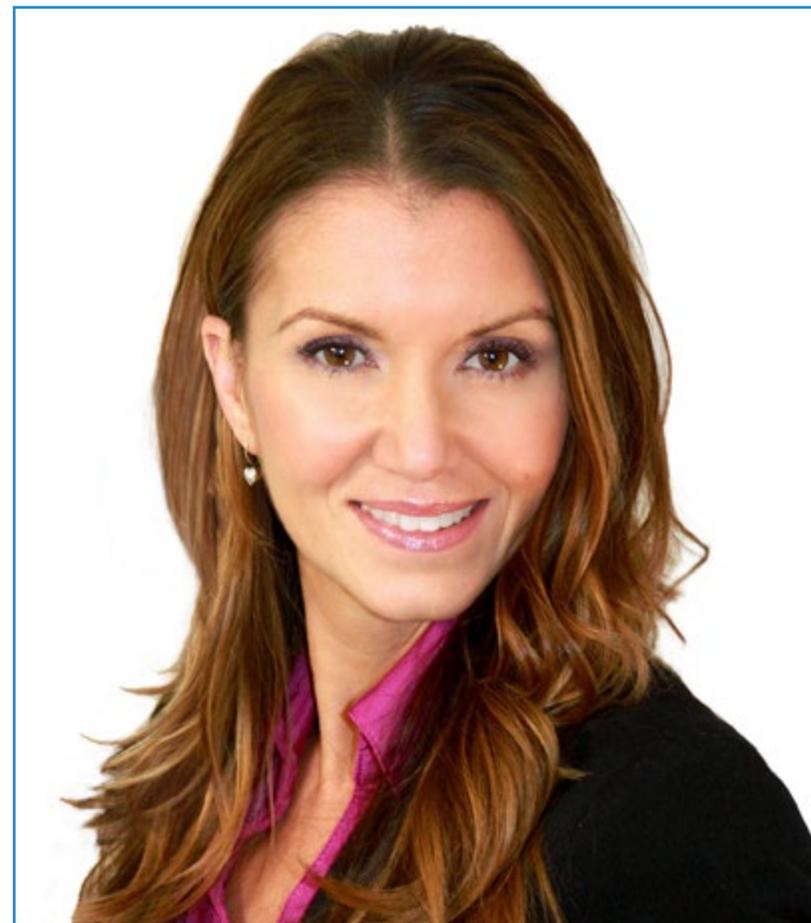
Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación y estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento** en **Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal Media, Nueva York, Estados Unidos
- Responsable de Selección de Personal Comcast
- Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- Ejecutiva de Cuentas en BNC
- Ejecutiva de Cuentas en Vault
- Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami



Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: **satisfacer** las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing, análisis de medios, medición y atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton, Airbus y Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes y trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **synetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing** y **Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios **Másteres** y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- ♦ Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- ♦ Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- ♦ Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- ♦ Analista Jefe en Nordea
- ♦ Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- ♦ Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- ♦ Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague



¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Directora Invitada Internacional

Galardonada con el "*International Content Marketing Awards*" por su creatividad, liderazgo y calidad de sus contenidos informativos, Wendy Thole-Muir es una reconocida **Directora de Comunicación** altamente especializada en el campo de la **Gestión de Reputación**.

En este sentido, ha desarrollado una sólida trayectoria profesional de más de dos décadas en este ámbito, lo que le ha llevado a formar parte de prestigiosas entidades de referencia internacional como **Coca-Cola**. Su rol implica la supervisión y manejo de la comunicación corporativa, así como el control de la imagen organizacional. Entre sus principales contribuciones, destaca haber liderado la implementación de la **plataforma de interacción interna Yammer**. Gracias a esto, los empleados aumentaron su compromiso con la marca y crearon una comunidad que mejoró la transmisión de información significativamente.

Por otra parte, se ha encargado de gestionar la comunicación de las **inversiones estratégicas** de las empresas en diferentes países africanos. Una muestra de ello es que ha manejado diálogos en torno a las inversiones significativas en Kenya, demostrando el compromiso de las entidades con el desarrollo tanto económico como social del país. A su vez, ha logrado numerosos **reconocimientos** por su capacidad de gestionar la percepción sobre las firmas en todos los mercados en los que opera. De esta forma, ha logrado que las compañías mantengan una gran notoriedad y los consumidores las asocien con una elevada calidad.

Además, en su firme compromiso con la excelencia, ha participado activamente en reputados **Congresos y Simposios** a escala global con el objetivo de ayudar a los profesionales de la información a mantenerse a la vanguardia de las técnicas más sofisticadas para **desarrollar planes estratégicos de comunicación** exitosos. Así pues, ha ayudado a numerosos expertos a anticiparse a situaciones de crisis institucionales y a manejar acontecimientos adversos de manera efectiva.



Dña. Thole-Muir, Wendy

- ♦ Directora de Comunicación Estratégica y Reputación Corporativa en Coca-Cola, Sudáfrica
- ♦ Responsable de Reputación Corporativa y Comunicación en ABI at SABMiller de Lovania, Bélgica
- ♦ Consultora de Comunicaciones en ABI, Bélgica
- ♦ Consultora de Reputación y Comunicación de Third Door en Gauteng, Sudáfrica
- ♦ Máster en Estudios del Comportamiento Social por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Máster en Artes con especialidad en Sociología y Psicología por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Licenciatura en Ciencias Políticas y Sociología Industrial por Universidad de KwaZulu-Natal
- ♦ Licenciatura en Psicología por Universidad de Sudáfrica

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

10

Triple titulación

TECH ofrece este programa con **triple titulación** que permitirá al estudiante ampliar sus perspectivas profesionales y académicas en relación al mundo de los negocios, la economía y la dirección de equipos específicos dentro de las diferentes empresas. Cursando este plan de estudios alcanzará el conocimiento y la acreditación necesarios para convertirse en un auténtico directivo especialista en redes sociales.





“

Al terminar este programa recibirás tres títulos, uno oficial y dos propios con los que dispondrás de un currículum mucho más atractivo para cualquier empresa”

El **Grand Master Oficial Universitario MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech** es un programa ofrecido por TECH, que es una Universidad Oficial española legalmente reconocida mediante la Ley 1/2024, de 16 de abril, de la Comunidad Autónoma de Canarias, publicada en el [Boletín Oficial del Estado \(BOE\) núm. 181, de 27 de julio de 2024 \(pág. 96.369\)](#), e integrada en el Registro de Universidades, Centros y Títulos ([RUCT](#)) del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades con el código 104.

Este programa le brinda al estudiante una triple titulación, además del título de **Grand Master MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**, obtendrá el título oficial de **Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)** y el título propio de **Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**.

Con esta triple titulación, de alto valor curricular, el egresado podrá optar a puestos bien remunerados y de responsabilidad en el mundo laboral, así como a tener acceso a los estudios de **nivel de doctorado** con el que progresar en la carrera académica y universitaria.

Título Propio: **Grand Master MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**

Título Oficial*: **Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)**

Título Propio: **Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**

Modalidad: **100% online**

Duración: **2 años**

Créditos: **120 ECTS**



Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria para ejercer con total garantía en un campo profesional exigente como la Dirección y Administración de Empresas”



11

Homologación del título

Para que los títulos universitarios obtenidos, tras finalizar el **Grand Master Oficial Universitario MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**, tengan validez oficial en cualquier país, se deberá realizar un trámite específico de reconocimiento en la Administración correspondiente. TECH facilitará al egresado toda la documentación necesaria para tramitar su expediente con éxito.





“

Tras finalizar este programa recibirás un título académico oficial y dos títulos propios, todos con validez internacional”

Cualquier estudiante interesado en tramitar el reconocimiento oficial de esta titulación universitaria en un país diferente a España, necesitará la documentación académica y el título emitido con la Apostilla de la Haya, que podrá solicitar al departamento de Secretaría Académica a través de correo electrónico: homologacion@techtitute.com.

La Apostilla de la Haya otorgará validez internacional a la documentación y permitirá su uso ante los diferentes organismos oficiales en cualquier país.

Una vez el egresado reciba su documentación deberá realizar el trámite correspondiente, siguiendo las indicaciones del ente regulador de la Educación Superior en su país. Para ello, TECH facilitará en el portal web una guía que le ayudará en la preparación de la documentación y el trámite de reconocimiento en cada país.

Con TECH podrás hacer válido el título oficial que obtendrás con este Grand Master en cualquier país.





El trámite de homologación permitirá que los estudios oficiales realizados en TECH tengan validez oficial en el país de elección, considerando el título oficial obtenido del mismo modo que si el estudiante hubiera estudiado allí. Esto le confiere un valor internacional del que podrá beneficiarse el egresado una vez haya superado el programa y realice adecuadamente el trámite.

El equipo de TECH le acompañará durante todo el proceso, facilitándole toda la documentación necesaria y asesorándole en cada paso hasta que logre una resolución positiva.



El equipo de TECH te acompañará paso a paso en la realización del trámite para lograr la validez oficial internacional de la Triple titulación que te proporciona este programa”

12

Requisitos de acceso

Los requisitos de acceso de este programa de posgrado se establecen de conformidad con el artículo 18 del Real Decreto 822/2021, de 28 de septiembre. En dicho documento se recogen todos los títulos, nacionales o extranjeros, que los cuales los potenciales alumnos de este programa pueden presentar para acreditar sus conocimientos y competencias.



“

Revisa los requisitos de acceso a este Triple posgrado de TECH y prepárate para iniciar este itinerario académico con el que actualizarás todas tus competencias profesionales”

Así se determina que es necesario estar en posesión de alguna de las siguientes titulaciones:

- ♦ Título universitario oficial de Graduado o Graduada español o equivalente. Además, se permitirá el acceso al Grand Master Oficial Universitario a aquellos estudiantes de Grado a los que les falte por superar el TFG y como máximo hasta 9 créditos ECTS para obtenerlo. En ningún caso podrá titularse si previamente no ha obtenido el título de grado.
- ♦ Título expedido por una institución de educación superior extranjera perteneciente al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) que faculte, en el país de expedición, para acceder a las enseñanzas de nivel de Máster Universitario.
- ♦ Título oficial expedido en un sistema educativo extranjero no perteneciente al EEES, en alguno de los siguientes supuestos:
 - » Título de educación superior extranjero homologado a un título universitario oficial español
 - » Acceso condicionado a la comprobación previa (sin homologación) de que los estudios cursados corresponden a un nivel de formación equivalente al de los títulos universitarios oficiales españoles y que capacitan para acceder a estudios de nivel Máster Universitario en el país en el que se ha expedido el título. Este trámite no implica, en ningún caso, la homologación del título previo, ni su reconocimiento para otra finalidad que no sea la de acceder a los programas de TECH

“

Consigue ya tu plaza en este Grand Master Oficial Universitario de TECH si cumples con alguno de sus requisitos de acceso”



Requisito lingüístico

Los estudiantes procedentes de países o de sistemas educativos con lengua diferente al español, deberán acreditar un conocimiento del español de nivel B2 según el marco Común Europeo de Referencia para lenguas.

En relación con la acreditación del nivel de lengua española para la admisión a un título oficial se puede optar por una de las siguientes alternativas:

- ♦ Presentación del documento que justifique el nivel de español B2
- ♦ Realización de una prueba de nivel interna de la universidad

Quedan exentos de este requisito:

- ♦ Quienes acrediten la nacionalidad española
- ♦ Los que posean una titulación extranjera equivalente a: Filología Hispánica, Traducción e Interpretación (con idioma español), Literatura y/o Lingüística española
- ♦ Quienes hayan realizado estudios previos en español

¿Cumples con los requisitos de acceso lingüísticos de este Grand Master Oficial Universitario? No dejes pasar la oportunidad y matricúlate ahora.

13

Proceso de admisión

El proceso de admisión de TECH es el más simple de todas las universidades online. Se podrá comenzar el programa sin trámites ni esperas: el alumno empezará a preparar la documentación y podrá entregarla más adelante, sin prisas ni complicaciones. Lo más importante para TECH es que los procesos administrativos sean sencillos y no ocasionen retrasos, ni incomodidades.



“

TECH ofrece el procedimiento de admisión a los estudios de Grand Master Oficial Universitario más sencillo y rápido de todas las universidades virtuales”

Para TECH lo más importante en el inicio de la relación académica con el alumno es que esté centrado en el proceso de enseñanza, sin demoras ni preocupaciones relacionadas con el trámite administrativo. Por ello, se ha creado un procedimiento más cómodo en el que podrá enfocarse desde el primer momento a su formación, contando con un plazo de tiempo para la entrega de la documentación pertinente.

Los pasos para la admisión son simples:

1. Facilitar los datos personales al asesor académico para realizar la inscripción.
2. Recibir un email en el correo electrónico en el que se accederá a la página segura de la universidad y aceptar las políticas de privacidad, las condiciones de contratación e introducir los datos de tarjeta bancaria.
3. Recibir un nuevo email de confirmación y las credenciales de acceso al campus virtual.
4. Comenzar el programa en la fecha de inicio oficial.

De esta manera, el estudiante podrá incorporarse al curso sin esperas. De forma posterior se le informará del momento en el que se podrán ir enviando los documentos, a través del campus virtual, de manera muy cómoda y rápida. Sólo se deberán subir al sistema para considerarse enviados, sin traslados ni pérdidas de tiempo.

Todos los documentos facilitados deberán ser rigurosamente válidos y estar vigentes en el momento de subirlos.

Los documentos necesarios que deberán tenerse preparados con calidad suficiente para cargarlos en el campus virtual son:

- Copia digitalizada del documento del DNI o documento de identidad oficial del alumno
- Copia digitalizada del título académico oficial de Grado o título equivalente con el que se accede al Grand Master Oficial Universitario. En caso de que el estudiante no haya terminado el Grado pero le reste por superar únicamente el TFG y hasta 9 ECTS del programa, deberá aportar un certificado oficial de notas de su universidad donde se corrobore esta situación

Para resolver cualquier duda que surja el estudiante podrá dirigirse a su asesor académico, con gusto le atenderá en todo lo que necesite. En caso de requerir más información, puede ponerse en contacto con informacion@techtitute.com.

Este procedimiento de acceso te ayudará a iniciar tu Grand Master Oficial Universitario cuanto antes, sin trámites ni demoras.

tech
universidad

**Grand Master Oficial
Universitario**

**Dirección de Empresas
Pharma Biotech**

Idioma: **Español**

Modalidad: **100% online**

Duración: **2 años**

Créditos: **120 ECTS**

Grand Master Oficial Universitario
MBA en Dirección de Empresas
Pharma Biotech

