

MDRRH

Máster en Dirección
de Recursos
Humanos



Escuela Europea de Negocios

+ 1.200 acciones formativas realizadas

En más de 16 países / +de 14.000 participantes

www.een.edu



Bienvenidos a la Escuela Europea de Negocios. El trabajo bien hecho, la calidad académica, la responsabilidad y la ética son valores que nos conducen en nuestra tarea de educar al futuro directivo y empresario.

La Escuela Europea de Negocios está focalizada en la formación directiva, que se caracteriza por su visión funcional con relaciones internacionales que determinan sus planteamientos educativos y su modelo de crecimiento a través de alianzas estratégicas con universidades y/o Escuelas de Negocios Extranjeras, que se encuentran a la vanguardia del conocimiento y la tecnología en el área de los negocios.

La Escuela Europea de Negocios es un espacio, una comunidad del conocimiento creada para el fomento y desarrollo de la capacidad de gestión ejecutiva y empresarial de nuestro país.

Creemos en el emprendimiento, en la capacidad empresarial y en la creación de riqueza para la sociedad de la que se vive. El compromiso con el trabajo bien hecho, la perseverancia, el afán de superación, la justicia, la ética y la calidad son valores que nos conducen a formar al futuro directivo y empresario. La ética en la formación directiva cruza transversalmente todos los contenidos y programas de la Escuela Europea de Negocios y es su pilar fundamental.

Es un honor para la Escuela Europea de Negocios ofrecer el Programa “Máster en Dirección de Recursos Humanos” de excelencia académica y alto nivel internacional.

Doctor Jorge Monsalves C.
Director Ejecutivo
Escuela Europea de Negocios

MISIÓN

Entregar educación y formación de la más alta calidad internacional para aquellas personas que aspiran a la alta dirección de las organizaciones, en base a probados programas y a un claustro académico de excelencia y de nivel internacional.

Con una visión antropológica, centrada en la persona, procuramos otorgar especial atención, trabajando para mejorar sus habilidades directivas en la toma de decisiones, negociación, comunicación y trabajo en equipo, así como en el uso de las herramientas de dirección, promoviendo la innovación, el liderazgo, el espíritu emprendedor y la conducta ética. Nuestro propósito misional, relacionado con la transformación de la persona en la empresa, se expresa a través del uso de los mejores métodos de enseñanza, que permitan afrontar los cambios y las innovaciones. De este modo se busca formar una nueva persona directiva, más humana, más trascendente, y más preocupada de las personas y de su quehacer en la empresa.

TRABAJO EN EQUIPO

El trabajo en equipo es el pilar básico de la estructura del método pedagógico. Aprender a trabajar con los otros y desarrollar la capacidad de adaptarse y aceptar la diversidad es una habilidad elemental, exigida en los programas de nuestra Escuela de Negocios. Lo que procuramos es que aprendiendo a trabajar en equipo emerja una mejor persona, más eficaz y tolerante, más flexible y adaptable, con la mente abierta a nuevas ideas, con habilidades de persuasión, discusión, mando y resolución de problemas, multiplicando así todo el potencial de desarrollo.

APRENDER EN EL HACER

Nos interesa que el estudiante aprenda; pero sobre todo nos interesa entregarles herramientas y facilitar el desarrollo de habilidades para que puedan adquirir la capacidad de aprender haciendo las cosas; de convertir en conocimiento la experiencia, profundizando la comprensión e integrando lo nuevo conocido y deduciendo lo que está por conocer. Todo ello, en la armonía donde conocimiento y experiencia se potencian para garantizar una vida profesional rica y duradera.



¿POR QUÉ UN MÁSTER EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS?

Porque es un programa que desarrolla las competencias claves para el éxito en la función directiva de Recursos Humanos al más alto nivel, competencias personales e interpersonales, técnicas y estratégicas que permiten asumir con éxito los distintos roles que se demandan hoy a un directivo de Recursos Humanos.

El Máster desarrolla el conocimiento especializado en la función de Recursos Humanos, estimulando el espíritu emprendedor y mejorando las capacidades analíticas y directivas del alumno mediante un programa compatible con la actividad laboral. La Escuela Europea de Negocios ofrece la oportunidad de maximizar el potencial y las oportunidades profesionales.

Esto hace especialmente relevante la necesidad de contar con directivos expertos en gestión de recursos humanos, que participen activamente en las tareas de la alta dirección, donde se diseña la estrategia de la empresa y se ponen las bases para su implementación.

La Escuela Europea de Negocios en respuesta a estas nuevas demandas, brinda una especialización en la función de Dirección de Recursos Humanos desde el punto de vista estratégico, a través de su programa Máster en Dirección de Recursos Humanos.



OBJETIVOS

Formación del profesional de Recursos Humanos en las técnicas más avanzadas de gestión de personas, pero además con un sólido conocimiento en dirección estratégica, procesos de negocio y habilidades directivas necesarias para contribuir a la creación del valor diferencial y los objetivos estratégicos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROGRAMA

- Transmitir los conocimientos y desarrollar las competencias claves para ejercer las funciones de Recursos Humanos con la máxima eficacia, eficiencia y calidad profesional.
- Desarrollar las competencias estratégicas específicas de la función de Recursos Humanos, así como las personales e interpersonales que permitan a los participantes construir el capital humano que requieren las organizaciones, lograr posiciones directivas y construir valor en sus organizaciones para el logro de los objetivos.
- Desarrollar y potenciar las habilidades y capacidades directivas.

DIRIGIDO A

Gerentes, directivos y ejecutivos que deseen consolidar y desarrollar sus cargos de alta dirección en recursos humanos y profesionales que deseen promocionarse hacia cargos directivos en el área de recursos humanos y orientar su gestión en una perspectiva amplia de acuerdo con el entorno cada vez más competitivo, que deseen familiarizarse en las modernas e innovadoras técnicas de gestión en recursos humanos, crecer como persona y emprender nuevos proyectos de negocio.





ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa se dicta durante un año, con asistencia a clases teórico y prácticas intensivas, tres días cada mes: un viernes, sábado y domingo. Y también en modalidad sincrónica con clases en directo cada quince días dos veces al mes por videoconferencia a través de la plataforma Microsoft Teams. El programa comprende cuatro módulos que contienen las asignaturas que permiten cumplir con los objetivos del Máster, que totalizan 468 horas académicas de clases e incluyen tutoría del proyecto de tesis final. El programa es dictado por profesores titulares nacionales y extranjeros del claustro académico de la escuela Europea de Negocios.

PROGRAMA Y CALENDARIO ACADÉMICO

Duración: 12 meses de Clases

1º CUATRIMESTRE

1. Dirección Estratégica y Entorno Económico
2. Finanzas para la Dirección
3. Marketing para Directivos
4. Dirección de Operaciones
5. Gestión de Equipos y Comunicación
6. Negociación y Liderazgo

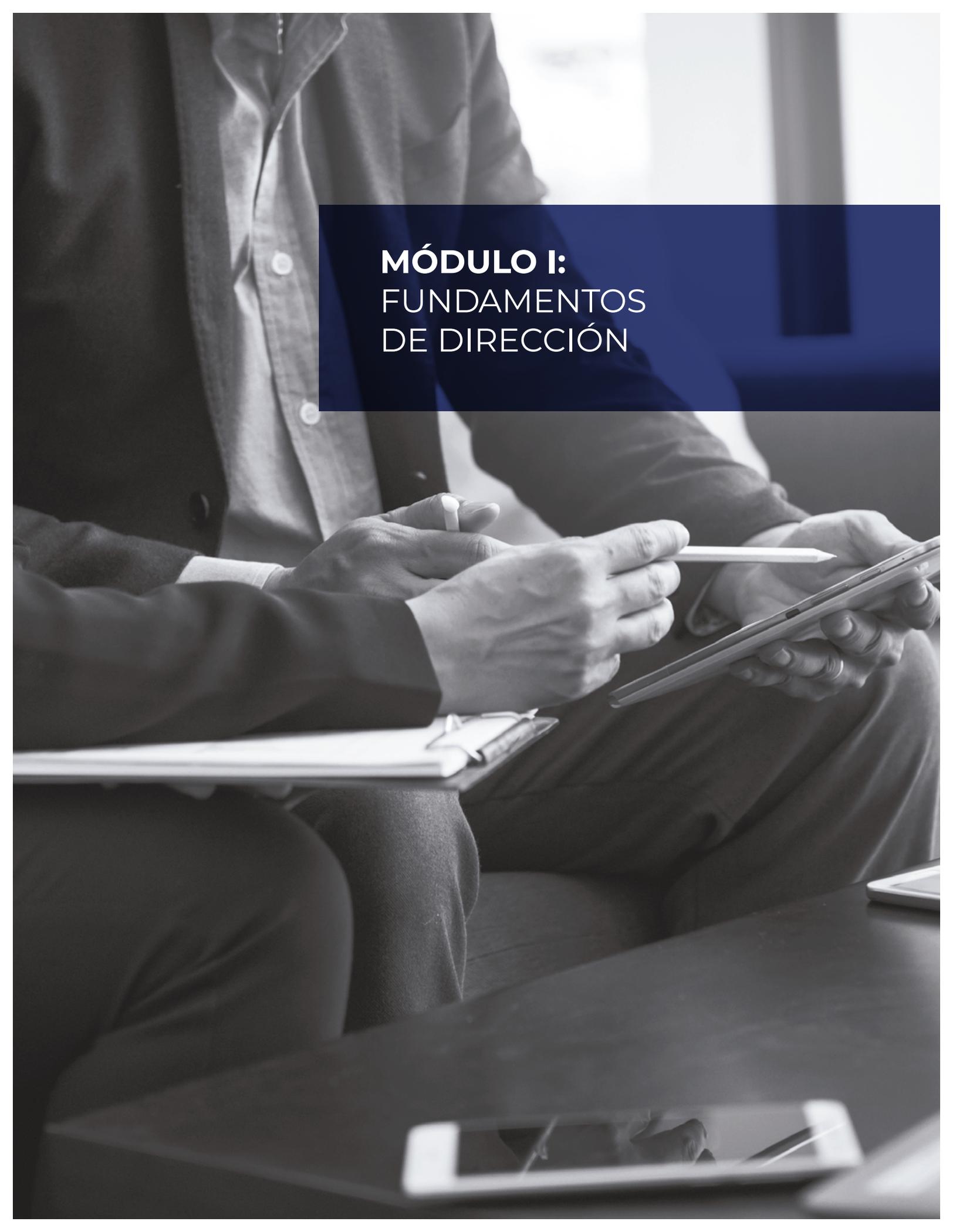
2º CUATRIMESTRE

7. Coaching Directivo
8. Dirección Estratégica de Recursos Humanos
9. Selección de Recursos Humanos
10. Formación y Desarrollo de Recursos Humanos
11. Gestión por Competencia y Gestión del Desempeño
12. Política de Retribución y Legislación laboral

3º CUATRIMESTRE

13. Dirección Internacional de Recursos Humanos
14. Diseño Organizacional y Cultura Corporativa
15. Comportamiento Organizacional y Comunicación Interna
16. Gestión del Cambio
17. Proyecto fin de Magíster

La Escuela Europea de Negocios se reserva el derecho de realizar cambios en el calendario y programa, según disponibilidad de los profesores.

A black and white photograph of a business meeting. Several people are seated around a table, focused on their work. One person in the foreground is holding a tablet, while another next to them holds a pen. The background is slightly blurred, showing more people and office furniture. A dark blue rectangular overlay is positioned in the upper right quadrant, containing the title text in white.

MÓDULO I:
FUNDAMENTOS
DE DIRECCIÓN

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y ENTORNO ECONÓMICO

Visión, misión y filosofía de la organización. Análisis interno y del entorno de la organización. Análisis competitivo. Cadena de valor de la empresa. Estrategia corporativa y niveles de estrategia. Modelo de valores. Planificación estratégica. Proceso de definición de objetivos de la empresa. Análisis de alternativas estratégicas, selección y evaluación estratégica. Estrategias funcionales. El funcionamiento del mercado. Magnitudes macroeconómicas. Indicadores de la economía. La oferta, la demanda y el funcionamiento general de la economía. Mercados financieros y de capitales. El desempleo, la inflación, el déficit y la competitividad.

FINANZAS PARA DIRECTIVOS

Elementos y masas patrimoniales. Clasificación de las cuentas. Activo circulante y fijo. Pasivo circulante. Análisis patrimonial. La contabilidad como fuente de información. Cuenta de pérdidas y ganancias. Financiación comercial. Función financiera de la empresa. Interpretación de estados financieros. Fuentes financieras. Planificación financiera de corto y largo plazo. Factoring. Estructura financiera de la empresa. Conceptos de capital inmovilizado e inversión. Control presupuestario. Fundamentos del control de gestión. El presupuesto de operaciones. Presupuesto flexible. Control de las actividades operativas. Aplicación del análisis de desviaciones

MARKETING PARA DIRECTIVOS

La función del marketing en la empresa. Objetivos del marketing. El Marketing estratégico. Análisis del macro y micro entorno del marketing. Orientación al cliente. Posicionamiento y diferenciación. El mix comercial. Estrategia de productos y marcas. Estrategia de precios y evaluación de costos. El precio como estrategia de posicionamiento. Estrategia de distribución. La distribución y la logística. El diseño y evaluación de los canales de distribución. Estrategias de comunicación comercial y promoción.

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

En este tema se comprenderá el rol que el área de operaciones juega en las empresas, analizando cómo los atributos deseados por el consumidor son incorporados a los productos y servicios generados. Técnicas para estructurar los flujos de personal, materiales, costes e información necesarios y establecer los sistemas de control e indicadores de desempeño. Introducción a la logística integrada y la Supply Chain Management (SCM); Logística integrada y tradeoffs. Funciones de la SCM y gestión de procesos.

MÓDULO II: DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Business activity of company and subsidiaries



Business activity of subsidiaries of main company



GESTIÓN DE EQUIPOS Y COMUNICACIÓN

La gestión de personal y consecuentemente, de equipos de trabajo, forma parte de las responsabilidades diarias de un directivo. Por tanto, es importante comprender los beneficios y los problemas que esta actividad conlleva. El objetivo del taller es mejorar las habilidades de trabajo en equipo a través del análisis y del desarrollo práctico de equipos más efectivos.

Conceptos de comunicación impersonal y grupal. Desarrollo de habilidades personales de comunicación. Técnicas de comunicación persuasiva. Técnicas de presentación a grupos. Aspectos verbales y gestuales. Comunicación frente a los medios.

NEGOCIACIÓN Y LIDERAZGO

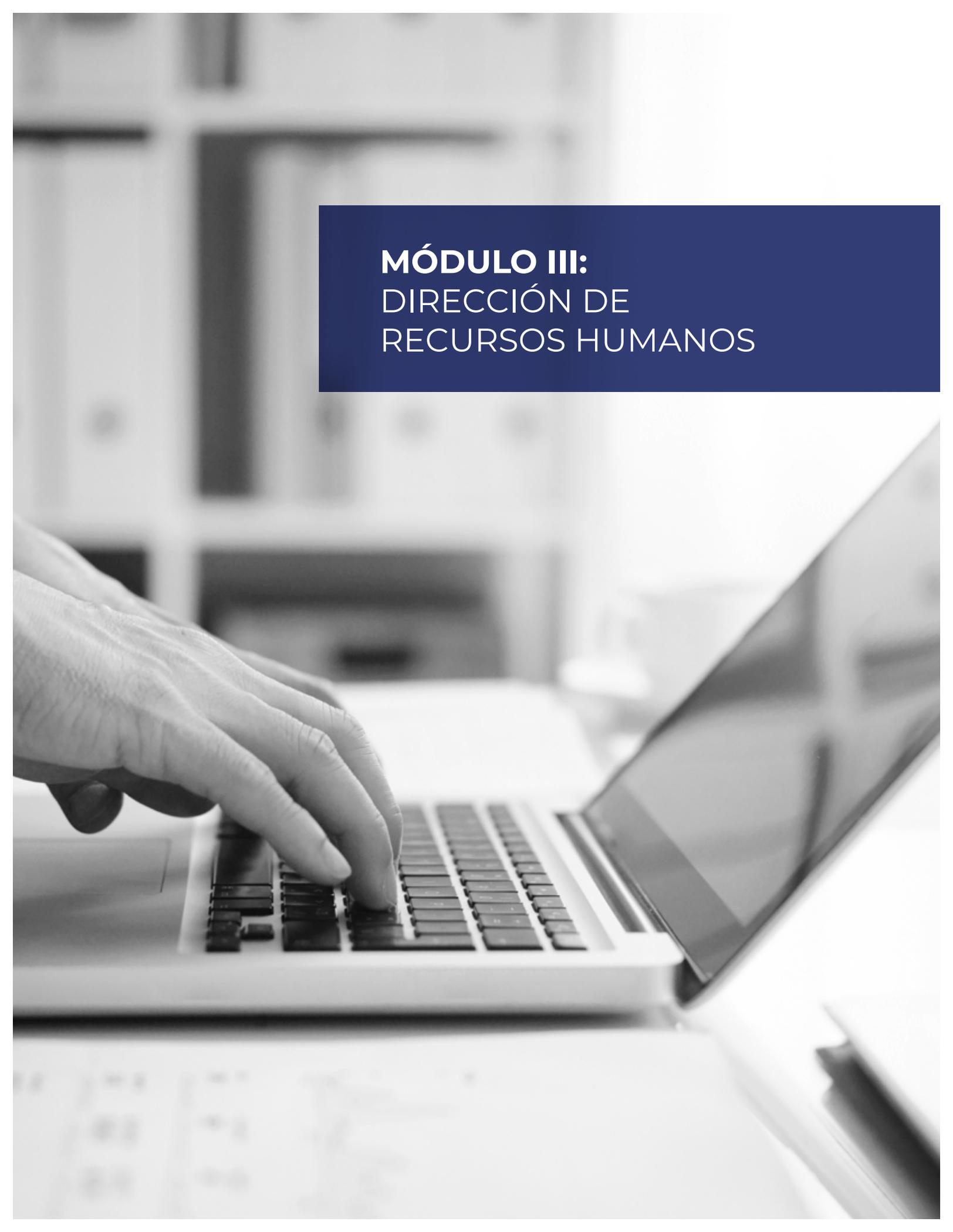
Elementos de un proceso de negociación. Estrategias de negociación. Técnicas de sondeo e identificación de necesidades. Conductas verbales. Desarrollo del comportamiento directivo. Capacidad directiva, visionaria y de globalización de la empresa. Actitudes frente al riesgo e incertidumbre. Flexibilidad y tolerancia. Administración de contingencias. Gestión de lo intangible. Orientación a la acción y al cambio. Confianza, compromiso y liderazgo.

COACHING DIRECTIVO

Entendiendo el Coaching como una herramienta que construye conciencia, que faculta el poder de decisión y lidera el cambio, este curso revisa los fundamentos, principios y valores del Coaching como una práctica de gestión de personas clave para el éxito de cualquier líder

Se analiza la metodología y principales fases de un proceso de Coaching, así como las competencias y valores necesarios por parte del líder-coach como agente facilitador

Se revisan diversos modelos y técnicas de intervención a través de un proceso de aprendizaje eminentemente práctico y experiencial.



MÓDULO III:
DIRECCIÓN DE
RECURSOS HUMANOS

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS

Marcos teóricos y prácticos que permitan delinear una arquitectura de recursos humanos que sea compatible e incluso sinérgica con el modelo de negocio que la alta dirección estime oportuno implantar. Las claves de esta arquitectura giran en torno a dos dimensiones: la alineación vertical y horizontal. Técnicas de evaluación que permiten hacer un seguimiento de la contribución de la dirección de recursos humanos al éxito de la empresa. Este curso integra los diversos temas que serán estudiados en profundidad a lo largo del programa, brindando una visión global y estratégica de la dirección de recursos humanos

SELECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Principales herramientas de reclutamiento, selección y socialización que permiten adquirir, desde fuera o desde dentro de la organización, los recursos humanos necesarios. Establecer especificaciones de puestos a partir de definiciones de los mismos, herramientas para evaluar perfiles de candidatos y métodos para predecir el encaje entre los candidatos y la empresa, no solo en lo que se refiere a habilidades técnicas, sino también en cuanto a la cultura organizacional. Herramientas concretas de selección y técnicas de validación.

FORMACION Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS

Procesos de desarrollo de competencias, conocimientos, habilidades y actitudes que permiten desarrollar el capital intelectual que necesita la empresa para competir. El curso explora tanto los mecanismos de aprendizaje humanos como las técnicas más avanzadas para facilitar dicho aprendizaje aplicable en el puesto de trabajo o en paralelo al ejercicio del mismo. Técnicas de desarrollo de competencias (coaching, mentoring, centros de desarrollo).

GESTIÓN POR COMPETENCIA Y GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Conocimiento y metodología para orientar la gestión de los recursos humanos desde el enfoque de gestión por competencia. Entrega herramientas para generar una política integral de recursos humanos que permita captar, desarrollar y mantener los talentos de la organización, acorde con la estrategia de la empresa y su cultura corporativa.

La gestión del desempeño engloba una serie de técnicas encaminadas a maximizar el rendimiento de las personas de una organización. Esto incluye tanto herramientas de evaluación del rendimiento, como sistemas integrados de acciones enfocadas a la mejora de la capacitación y la motivación del individuo que le ayuden a alcanzar niveles superiores de desempeño. Identificar criterios básicos de evaluación del rendimiento y análisis de ventajas e inconvenientes de las distintas técnicas. Elaborar herramientas y diseño de procesos de gestión del rendimiento.

POLÍTICA DE RETRIBUCIÓN Y LEGISLACIÓN LABORAL

Cómo diseñar una política de retribución que cumpla con el objetivo de atraer, retener y motivar a los mejores empleados. Diseño y aplicación de técnicas y herramientas de descripción de puestos de trabajo, valorización de puestos e instrumentos de administración de compensaciones. Retribución fija, variable por resultados, diferida, en especie, etc. Se analizarán nuevas tendencias de compensación de los empleados en empresas internacionales.

La legislación laboral busca proporcionar al alumno el conocimiento necesario sobre el marco jurídico de las relaciones laborales, tanto a nivel individual como colectivo. Se analizará todo lo concerniente con el contrato de trabajo, jornada laboral, seguro de desempleo, término de la relación laboral, sindicatos, y negociaciones de contrato colectivo, higiene y seguridad en el trabajo, y reformas laborales.

DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE RECURSOS HUMANOS

Impacto de la cultura en la gestión de recursos humanos, las prácticas más efectivas en la gestión de expatriados, desarrollo de líderes globales y creación de sistemas globales de gestión de recursos humanos que sostienen estrategias transnacionales.



Sede EEN Madrid

Desde 1986 implantados en la ciudad que vió nacer la Escuela Europea de Negocios ofreciendo programas formativos en diversas especialidades relacionadas con el mundo empresarial.

MÓDULO IV:
GESTIÓN E IMPLEMENTACIÓN
DEL CAMBIO



DISEÑO ORGANIZACIONAL Y CULTURA CORPORATIVA

Técnicas de Diseño Organizacional que permiten llevar un cambio organizativo a la práctica. En definitiva, se trata de delinear, a partir de una definición estratégica y operativa dada, las estructuras de trabajo específicas que puedan soportar el modelo de negocio deseado, así como planificar la transición entre el estado actual y el deseado.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL Y COMUNICACIÓN INTERNA

Principales aportes de este campo a la comprensión del comportamiento humano en las organizaciones, a nivel de los procesos micro y macro organizacionales. De esta manera, el alumno es conducido desde el comportamiento individual, pasando por el grupal, hasta llegar al sistema organizacional, para ser finalmente capaz de integrar y comprender toda la complejidad del comportamiento interno de las organizaciones.

Hoy la comunicación interna es una herramienta de gestión imprescindible si queremos implantar una estrategia en una organización. Que la información llegue de la manera más eficaz y efectiva posible es una necesidad para la competitividad de las personas y de su organización. Contribuir a encontrar herramientas que ayuden a identificar la propia identidad de las compañías. Cómo se hace una auditoría de comunicación interna, elaboración de planes de comunicación y sus diferentes modelos y evaluación de la comunicación, entre otros, serán los temas que ocupen este curso.

GESTIÓN DEL CAMBIO

Conceptos y herramientas para analizar y gestionar adecuadamente los procesos de diagnóstico y cambio organizacional. Se analizarán los diversos procesos y técnicas aplicados en el diagnóstico organizacional, su vital importancia previa a un proceso de cambio y se entenderá las diversas perspectivas desde las cuales debe ser enfocado el cambio en las organizaciones. Procesos de intervención y cambio al interior de las organizaciones. El alumno conocerá los diversos procesos, tecnologías y estrategias de intervención del desarrollo organizacional, y herramientas y acciones necesarias para llevar a cabo un proceso de consultoría organizacional.

ADMISIÓN

nelson.toro@een.edu
fono +56 9 62348957

REQUISITOS DE INGRESO

Los postulantes deben presentar los siguientes documentos:

- * Solicitud de admisión completa.
- * Fotocopia legalizada y apostillado del título profesional.
- * Carta de recomendación.
- * Currículum actualizado.
- * 1 Fotografía digital en fondo blanco tamaño pasaporte.
- * Entrevista personal con un Director.
- * Fotocopia de cédula de identidad o DNI.

CERTIFICACIÓN

Los alumnos(as) obtendrán el grado del Máster en Dirección de Recursos Humanos otorgado por la Escuela Europea de Negocios, y un Diploma en Alta Dirección.



CUERPO DOCENTE

Los profesores del programa son académicos de excelencia y de reconocida trayectoria, pertenecientes a la Escuela Europea de Negocios. En algunos tópicos especiales se cuenta con empresarios y ejecutivos invitados nacionales o extranjeros.

Patricio Aguilar

Ingeniero Comercial, MBA Executive Master en Dirección General de Empresas Escuela de Negocios IEDE España, Magíster en Investigación y Educación Universitaria, Certified leadership coach Georgetown University. Administrador de Tribunales Poder Judicial. Profesor área de Recursos Humanos.

Raúl Alee

PhD en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales Universidad de Lleida España. MBA University of Chicago, USA. Ingeniero Comercial Universidad Católica de Chile. Amplia experiencia en Marketing Estratégico y Calidad de Servicio. Ex directivo en empresas internacionales en temas de Gestión y Marketing y de dirección en Instituciones nacionales de prestigio. Profesor Areas de Estrategia y Marketing

José Manuel Alonso

Español, MBA ESADE España, Ingeniero Agrónomo Universitat Politècnica de Catalunya, Diplomado en Ciencias Empresariales. Ex Director Gerente Ibertasa. Director UPD Universitat de Lleida. Investigador y Consultor de empresas en temas de emprendimiento y creación de empresas. Profesor área de Operaciones.

Iván Álvarez

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida, España. Magíster en Ciencias de la Ingeniería, mención Industrial, Universidad de Chile. Ingeniero Civil Eléctrico. Postítulo en Evaluación de Proyectos. Jefe de Proyectos, Key Account Manager en multinacional de ingeniería eléctrica. Profesor área Finanzas y Control.

Rodemedil Ávila

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. MBA Esade, Ingeniero Comercial. Ex vicerrector Académico de la Escuela de Negocios IEDE. Profesor área de Finanzas y control.

Ulises Bacho

Doctor © en Gestión de Empresa, Universidad de Deusto, España. Master of Business Administration (MBA) – State University of New York, U.S.A. Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte, Chile. Presidente del Comité de Contraloría, Caja Los Andes. Vicepresidente Directorio CFT ProAndes. Gerente de Administración y Finanzas, CIEDESS. Ex Decano Facultad de Economía y Administración, Universidad Católica del Norte. Profesor Area de Recursos Humanos.

Alfredo Barriga

MBA IESE Business School, Universidad de Navarra España. Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Lleida, España. BA Business Administration, Universidad Complutense de Madrid. Fundador de Knowledge, empresa consultora de Planificación estratégica de tecnología de la información, e-marketing estratégico y generación de innovación. Ex Secretario Ejecutivo de Desarrollo Digital, Ministerio de Economía. Consultor y Profesor del Área de Tecnologías de Información.

Jorge Brieba

Magíster en Pedagogía y Gestión Universitaria. Ingeniero Comercial Universidad de Chile, Contador Auditor. Diplomado en Tributación. Postítulo en Executive Programme en London Business School. Ex Gerente de Finanzas Empresa Constructora. Ex Subgerente Contralor de la Divisiones Chuquicamata, Andina y Tocopilla de Codelco Chile. Ex Gerente de consultoría de Bakovic y Balic. Profesor área Finanzas y Control.

Armando Camino

Peruano. Doctor © en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales. MBA, Universidad de Lleida, España; MBA IEDE, Escuela de Negocios, España. Socio consultor SCM Ltda. Ingeniero civil industrial. Consultor y profesor del Área de Operaciones.

Enrique Cervantes

Español. Doctor en Psicología, Universidad Complutense de Madrid. Presidente de CPC Consultores. Vasta experiencia como consultor en España y Latinoamérica en comportamiento humano en las organizaciones. Profesor de Recursos Humanos.

Alejandro Díaz

MBA IESE, Universidad de Navarra. Ingeniero Comercial. Ex gerente Marketing, Bellsouth Comunicaciones. Empresario y Consultor de Empresas. Profesor área Marketing y Comunicaciones.

Ángel Hagggar

Doctor(c) en Gestión avanzada de negocios internacionales de la Universidad de Lleida DEA, MBA, Graduate School of Business, Columbia University NY. Ingeniero Comercial. Ex gerente de Estudios en bancos nacionales. Académico en universidades tradicionales. Consultor de Empresas. Profesor área Finanzas y Control.

Erik Haindl

Decano Facultad de Negocios, Ingeniería y Artes Digitales. Ingeniero civil industrial y Magíster en Ingeniería de la Universidad de Chile. Master of arts in economics y Ph.D(c) de la Universidad de Chicago. Consultor del FMI y del Banco Mundial. Consejero de Coopeuch. Ha sido director de distintos bancos y empresas.

Max Hardy

Magíster en Gestión de Organizaciones con mención en Marketing, Universidad de Valparaíso. Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Ex Gerente de Marketing y Gerente Comercial de Empresas en Chile y el extranjero, directivo en la Administración Pública. Consultor de empresas. Profesor área de Marketing y comercial

Jorge Jarpa

Máster of Project Management, Keller Graduate School of Management, USA y Associate in Applied Science Management, College of DuPage, USA. Máster en Dirección y Organización de Empresas (MBA), U de Lleida; Diplomado en Estudios Avanzados (DEA), U de Lleida. Experto en consultoría y asesoría en estrategia comercial y comunicacional, diagnóstico corporativo y estrategias de clientes. Docente de Pre y Postgrado en Asignaturas Investigación de Mercado, Gestión Comercial y Taller Juego de Negocios. Profesor área de Marketing y comercial y juego de negocio.

François Le Calvez

Francés. Máster en Educación, Universidad de Sherbrooke. Licenciado en Ciencias de la Educación, Universidad de Aix en Provence. Se ha especializado en Capacitación en Recursos Humanos, Liderazgo, Trabajo en Equipo, técnicas de Coaching, Negociación y Motivación. Profesor de área Recursos Humanos.

Jorge Monsalves C.

Doctor en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. MBA IESE, Universidad de Navarra. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. Cientista Político y Administrador Público, Universidad de Chile. Director Ejecutivo Escuela de Negocios IDDE. Consultor de empresas en dirección estratégica. Profesor de área Dirección General.

Jorge Monsalves S.

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales y MBA, Universidad de Lleida. MBA, Escuela de Negocios Española IEDE. Magíster en Dirección Estratégica de Recursos Humanos y Comportamiento Organizacional, P. Universidad Católica de Chile. Psicólogo, Universidad Diego Portales. Socio Director, Alto Desarrollo Consultores. Profesor área Recursos Humanos.

Gustavo Méndez

MBA IESE, Universidad de Navarra, España. Ingeniero Comercial. Ex ejecutivo de empresas Lever, Nestlé, Gillette-Braun. Director de Agencia de Publicidad KINESIS. Profesor área de Marketing y comercial.

Daniel Milovich

Español. Doctor(c) Universidad Europea de Madrid, MBA, Universidad de Alcalá de Henares. Ingeniero Industrial, Universidad Complutense. Consultor de Empresas. Profesor área de Operaciones y Tecnología.

Tercila Moreno

Doctora, Universidad de Lleida. MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial, Profesora de Evaluación de Proyectos y Consultora de empresas. Profesora área Finanzas y Control.

Mariano Muñoz

Doctor en Filosofía, Universidad de París. Consultor de empresas en materia de comunicación. Máster en Ciencias de la Comunicación, Universidad de Chile. Psicólogo. Experto en coaching para el cambio comunicacional. Autor de varios libros sobre comunicación. Profesor área Recursos Humanos.

Horacio Ríos

MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial. Ex Gerente general, Santiago Leasing. Consultor de Empresas. Profesor área Dirección General.

Julio Rodiño

Español. MBA, Georgetown University. Ex Director Internacional de Recursos Humanos, IBM. Consultor de empresas. Profesor área de Recursos Humanos.

Eduardo Solís

Magíster en Administración de Empresas (MBA), Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial, Consultor de empresas. Profesor área de Recursos Humanos.

Nelson Stevenson

Doctor(c) Gestión Avanzada en Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. MBA IEDE, Escuela de Negocios Española. Ingeniero Comercial, Universidad de Tarapacá. Profesor de Dirección General.

Marcello Tapia

Abogado y consultor en asuntos públicos. Diplomado en Relaciones internacionales y estudios sobre seguridad y defensa. Experto en Comunicación Corporativa. Consultor en Legislación Laboral. Profesor de Comunicaciones y Legislación laboral.

Gonzalo Trillo

Doctor(c) en Economía y Procesos de Integración, Universitat de Lleida. Magíster en Administración de Empresas, Universidad de Santiago. Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte. Profesor área Recursos Humanos.

Fidel Molina

Español Doctor en Historia (Grupos sociales) por la Universidad de Lleida España; Graduado en Mediación y Resolución de Conflictos Universidad Ramón Llull Barcelona; Posgrado en Educación Intercultural; Licenciado en Geografía e Historia Universidad de Barcelona; Catedrático, Investigador y Director de Tesis Doctorales en la Universidad de Lleida; ; Profesor de sociología del conflicto y negociación en Universidad de Lleida. Profesor Área Dirección General y Habilidades Directivas

De esta lista de docentes serán considerados los académicos que dictarán las asignaturas. A esta nómina se agregarán académicos visitantes tanto nacionales como extranjeros.

Sergio Bidart

Doctor en Sistemas de Ingeniería Civil de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad Politécnica de Madrid. MBA de la Universidad de Lleida, Master en Dirección y Organización de Empresas - Negocios Internacionales, de la Universidad de Lleida. Ingeniero Civil de la Universidad Federico Santa María, Chile. Director Socio Fundador de Empresas. Profesor Área de Operaciones y Logística.

Jaime Rojas

MBA de IEDE Business School España. Ingeniero Civil en Informática de la Universidad de Santiago de Chile (USACH). Se ha especializado en las áreas de Consultoría en Negocios y Tecnología, Soluciones Empresariales, Comercio Electrónico, Customer Experience, Call Centers, Estrategia Digital, Transformación Digital, Ciberseguridad, Cumplimiento de Delitos Financieros y Fraude e Identidad. Ha trabajado en empresas multinacionales como LEXISNEXIS RISK SOLUTIONS, ORACLE, CHILECOMPRA y FALABELLA en los Estados Unidos, Chile y en América Latina.

Fernando Moya

MBA, IEDE Escuela de Negocios. Abogado. Asesor de proyectos de Privatización del estado. Consultor de empresas corporativas en derecho social y laboral. Profesor área Dirección General.

Antonio Vilchez

Español. Doctor of Business Administration, Euroamerican International University. Profesor de Marketing Internacional en CESMA. Ingeniero Industrial, ETSII de Madrid. Socio Fundador y Director General, W&S Consultores Comerciales. Profesor de Marketing.

Alfonso Yáñez

Doctor en Administración de Empresas, estudios de doctorado y MBA por la Universidad de Lleida, España. Máster en Dirección Comercial por ESEM Business School - Madrid. Ingeniero Comercial, Ex ejecutivo de empresas: VTR, Mall Plaza, Gasco, entre otras, consultor y director de empresas. Profesor del área marketing y RSE.



Escuela Europea de Negocios

nelson.toro@een.edu
fono +56 9 62348957

*Este folleto puede estar sujeto a modificaciones y su contenido es referencial