



US-EAD

Westfield  
Business School

MBA

Aliados



# La Institución

Con más de 15 años de trayectoria en nuestros programas de Maestrías y luego de obtener la licencia de la CIE (Commission for independent Education) de la Florida, USA; ISEAD.US evoluciona en 2017 a US-EAD Westfield Business School con el objeto de reforzar nuestro carácter norteamericano y potenciar el alcance global.

**US-EAD Westfield Business School** se abre camino y se posiciona como una Escuela de Negocios Global conectando a nuestros alumnos y egresados con el mundo, a través de alianzas estratégicas con: Múnich Business School, Alcalá Global School, Ivey Business School de Western University, Kellogg School of Management de Northwestern University, Universidad Politécnica de Madrid, universidades de prestigio y trayectoria para el aprendizaje práctico de nuestros programas: GEMBA, EMBA y MBA en ciudades como Silicon Valley, Múnich, Boston, Madrid entre otras.

---

## Nuestros diferenciadores



### Metodología de Caso Harvard

Toma de decisiones como epicentro de la acción directiva.



### Semipresencial

Programa intenso, con fechas de entregas y participación.



### Alto Reconocimiento

Titulación USA y Europa.



### Claustro de Primer Nivel

Experiencia directiva y docente.



### Plataforma Propia

Learning Assurance – Seguimiento real del aprendizaje.

# MBA

---

- 3** MBA destacable
- 5** MBA
- 6** Formación Integral
- 7** El Programa
- 8** Estructura
  - 8** Módulos Online
  - 10** Modelo y Plan de Negocio
  - 11** Semana Internacional
- 14** Director del Programa / Claustro
- 17** Requerimientos MBA
- 18** International Programs



# MBA Destacable

## Semana Internacional

Una semana a elegir



Miami (EEUU)

Madrid (España)

Múnich (Alemania)

Silicon Valley (EEUU)

### Claustro Internacional



Experiencia y Conocimiento

### Módulos Online



Tecnología e Innovación



# MBA



US EAD  
**Westfield**  
Business  
School

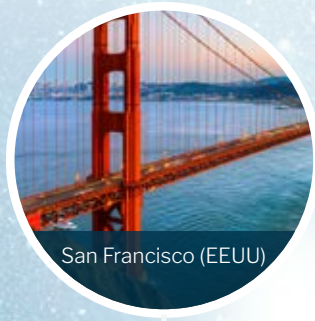
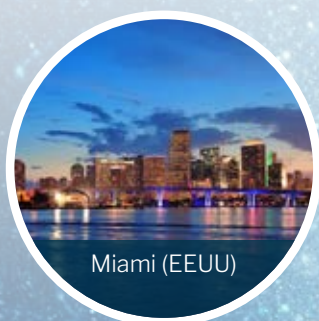


# MBA

**El MBA de US-EAD Westfield Business School proporciona a los alumnos una perspectiva general del mundo de la empresa y de los distintos ámbitos que deben abordarse para ocupar un puesto de alta dirección y asumir las implicaciones que conlleva toda decisión empresarial.**

La complejidad, la incertidumbre y el dinamismo de la empresa global forman parte del contexto donde el MBA de US-EAD Westfield Business School pone su foco ayudando a identificar oportunidades, preparando, creando e impulsando proyectos innovadores y liderando los retos en un entorno empresarial en constante evolución.

El programa está dirigido a ejecutivos y personal directivo, empresarios y consultores y todos aquellos profesionales que buscan una comprensión profunda de los factores clave de una entidad de negocio y los puntos de vista operativos de los diferentes departamentos de la empresa.



# Formación Integral

## Capacidades



### VISIÓN

Desarrolla capacidades operativo - estratégicas que el directivo necesita para implementar en su organización.



### LIDERAZGO

Se trabaja la toma de decisión y se desarrolla competencias de liderazgo priorizando las variables.



### CRITERIO

Proporciona contenido, visión y capacidad para obtener mayor criterio para desarrollar ideas.



### PERSPECTIVA

Promueve la reflexión en los alumnos, el trabajo eficiente y la identificación de problemas a través de la observación.



### UN LIDERAZGO TRANSFORMADOR

Te formarás como líder innovador para inspirar a tu entorno e impactar de forma responsable en la sociedad.



### LEARNING BY DOING

El método del caso favorece un encuentro vivencial de aprendizaje donde tú serás parte activa e importante en la toma de decisión.



### TECH. AL SERVICIO DEL APRENDIZAJE

Nuestra pedagogía es lo esencial y se refuerza gracias a un esfuerzo tecnológico desarrollado para ponerse al servicio de la misma.



### CENTRADO EN EL SER

Te ofrecemos una formación superior en gestión, fundamentada en la persona como origen y foco de toda actuación.

Business plan

### FOCO EN EL EMPRENDIMIENTO

El Business Plan te permitirá vivir de forma real la experiencia de un plan de negocio desde un punto de vista emprendedor.

# El Programa

El MBA de **US-EAD Westfield Business School** está diseñado para fortalecer los conocimientos, las destrezas y habilidades necesarias para afrontar los retos de un entorno empresarial cada vez más competitivo y cambiante.

El programa se imparte durante 16 meses de manera online, con 1 semana internacional que el alumno puede realizar en diferentes países. Este periodo presencial se realiza en entornos económicos estratégicos posibilitando una experiencia internacional en el mundo de los negocios.

## Titulación

Doble titulación Americana - Europea

### MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Otorgado por US-EAD Westfield Business School bajo la Licencia N° 4569 a fecha de 3 de mayo de 2012 de la Commission for Independent Education (CIE) del Estado de la Florida, USA.



### GLOBAL INDUSTRY MASTER

Los estudiantes podrán obtener un título con Alcalá Global School en alguna de sus especialidades.



## Quick Facts

<b>Idioma:</b>	Español.
<b>Formato:</b>	Online + 1 Semana Internacional.
<b>Duración:</b>	16 Meses*.
<b>Convocatorio:</b>	Febrero, Junio, Octubre.
<b>Créditos:</b>	38.

\*La duración comprende 11 meses lectivos más el periodo vacacional en el caso de 13 meses, 13 meses lectivos más el periodo vacacional en el caso de 16 meses y 19 meses lectivos más el periodo vacacional en el caso de 22 meses.

## Perfil Profesional



Gerencia y Dirección



Jefatura Departamental



Supervisión y Coordinación



Asesoría



Analistas



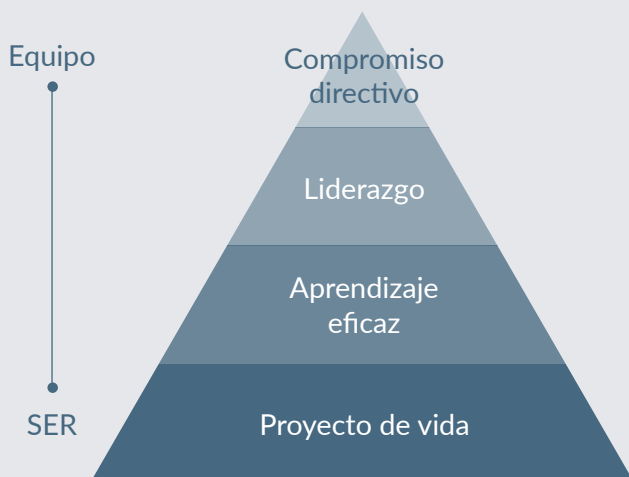
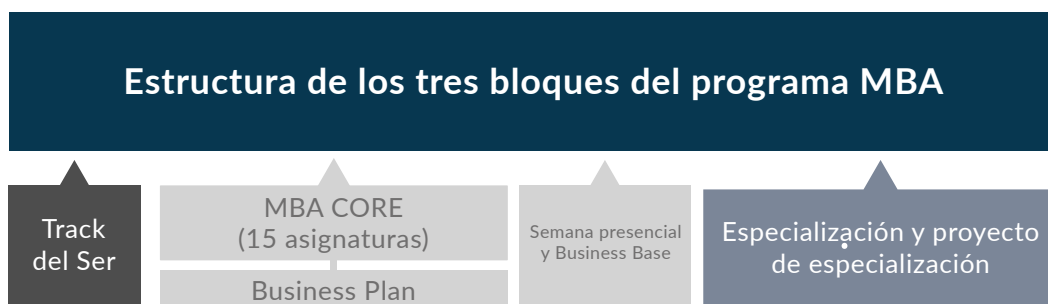
Comercial



# Estructura

## Nuestros Másteres MBA + se componen de:

1. Un primer “Track del Ser”
2. Un segundo Bloque “Core”
3. Y un tercer Bloque de “Especialización”



Esta primera parte con la que el estudiante comienza su Máster es un periodo en el cual recibirá una atención personalizada y adaptable a su calendario una vez haya ingresado en la escuela. El “Track del Ser”, consta de cuatro partes, cuyo objetivo común es desarrollar todas las habilidades necesarias para obtener los mejores resultados y para potenciar las actitudes que todo individuo tiene para liderar y gestionar proyectos con éxito.

Se inicia inmediatamente después de que el alumno ingresa en la escuela, y debe concluir justo antes de iniciar el Business Plan dentro del Bloque “Core”.

Se ha pensado para que el alumno pueda adaptar la carga de estudio y evaluaciones que tendrá que realizar en función de su disponibilidad, también como training para los bloques que posteriormente tendrá que realizar.

# Módulos Online

## Estructura

### **Dirección de Operaciones y Estrategia (3 créditos hora semestrales)**

DPT-500 Parte 1. Fundamentos de los Procesos Competitivos  
DPT-501 Parte 2. Gestión de Procesos Competitivos

### **Dirección de Empresas (3 créditos hora semestrales)**

DRH-500 Parte 1. Fundamentos de la Dirección  
DGL-500 Parte 2. Política de Empresa

### **Contabilidad Financiera y de Gestión (3 créditos hora semestrales)**

DCG-500 Parte 1. Análisis de Costes para la Toma de Decisiones  
DFI-500 Parte 2. Contabilidad y Análisis Financiero

### **Dirección de Marketing (3 créditos hora semestrales)**

DCM-500 Parte 1. Fundamentos de Marketing Orientado al Cliente  
DCM-501 Parte 2. Gestión Eficaz de la Comunicación Integral

### **Gestión del Presupuesto y Análisis Estratégico (3 créditos hora semestrales)**

DCG-500 Parte 1. El Presupuesto como Instrumento de Gestión  
DCG-502 Parte 2. Desarrollo de la Estrategia y Balanced Scorecard

### **Análisis Financiero y Corporate Finance (3 créditos hora semestrales)**

DFI-600 Parte 1. Gestión Financiera  
DFI-601 Parte 2. Análisis de Inversiones y Valoración de Empresas

### **Dirección Estratégica (3 créditos hora semestrales)**

DGL-600 Parte 1. Estrategia Competitiva  
ESE-500 Parte 2. Entorno Económico

### **Gestión Integral de Proyectos (3 créditos hora semestrales)**

DPT-510 Parte 1. Gestión Eficaz de Proyectos  
EDRH-601 Parte 2. Gestión del Talento

### **Posicionamiento Estratégico (3 créditos hora semestrales)**

DCM-600 Parte 1. Dirección de Ventas  
DCM-601 Parte 2. Trade Marketing

### **Operaciones Internacionales (3 créditos hora semestrales)**

DCM-610 Parte 1. Marketing Internacional  
DCM-620 Parte 2. E-Commerce

### **Contabilidad de Gestión Avanzada (3 créditos hora semestrales)**

DCG-601 Parte 1. Sistemas de Costes  
DCG-603 Parte 2. Control de Gestión

El MBA es un programa exigente que potencia el crecimiento desde lo que cada uno es. A lo largo del programa desarrollarás la habilidad de estructurar y comunicar modelos de negocio sostenibles y la forma de gestionarlos se convertirá en tu mejor seña de identidad.

# Modelo y Plan de Negocio

El Plan de Negocio o Business Plan es un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto.

El plan está estructurado en 4 fases:



---

## 1. Selección de la idea

En la que los alumnos identifican y desarrollan una oportunidad de negocio.



---

## 2. Plan estratégico y de viabilidad

Se determina la viabilidad técnica de la oportunidad del negocio y se desarrollan los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la idea de negocio en un proyecto empresarial concreto.



---

## 3. Plan financiero

Donde se determina la viabilidad económica y financiera del proyecto.



---

## 4. Resumen ejecutivo y presentación final

Los alumnos presentan el proyecto empresarial a un grupo de hipotéticos inversores que tendrán que dar su valoración sobre éste.





# Semana Internacional

Con el objetivo de reforzar las capacidades de gestión y de liderazgo práctico en la Gestión Política y Estratégica de la Empresa, el Máster se completa con una Semana Internacional a escoger entre las diferentes opciones que se plantean.

La semana profundiza de una manera integrada en la gestión de los procesos de definición y desarrollo de la estrategia de negocio y en las capacidades de liderazgo de los directivos de la organización. Durante la misma, los cursos se desarrollan de manera presencial e intensiva, con una combinación de metodologías que incluyen la preparación y discusión de situaciones concretas de negocio (método del caso), talleres (“Workshops”), “role playing”, entre otras, enfocadas al objetivo de cada sesión.

---

## Semana Internacional Miami

Transformational leadership

Mediante una metodología inductiva-deductiva, a lo largo de una semana reflexionaremos sobre el Ejercicio de Liderazgo y como este impacta mi propio liderazgo (proyecto de vida) el liderazgo de los demás y el liderazgo en las organizaciones. Desarrollaremos la capacidad de vernos como un sistema complejo. Adquiriremos competencias para ejercer un liderazgo estratégico que nos ayude en nuestro día a día y visitaremos empresas en las que la creación de cultura y el desarrollo de talento humano son claves dentro de la organización. Durante esta semana se tendrá una experiencia realmente transformadora.



## Semana Internacional Madrid

Consumer experience – una decisión estratégica

Consumer Experience va más allá de un planteamiento general, forma parte del modo en el que las empresas ven su negocio. Una empresa sólo existe gracias a los Clientes, y por tal motivo, debemos trabajar de tal modo que el cliente reciba experiencias y no sólo productos. A lo largo de una semana trabajaremos casos de éxito en los que lo prioritario es el cliente y visitaremos empresas en las que podremos ver in situ como la experiencia del cliente puede convertirse en un gran referente de distinción y uno de los elementos claves para la sostenibilidad.



## Semana Internacional Múnich

Innovación empresarial

Vivimos en un entorno cambiante y la innovación está presente en nuestro día a día, en nuestro lugar de trabajo, nuestra casa, del modo en el que nos comunicamos.

Resulta imprescindible entender que para que una empresa tenga éxito a largo plazo debemos estar continuamente innovando y construyendo una cultura que permita la innovación y aprenda de los fracasos. A lo largo de esta semana conoceremos las diferentes dimensiones de la innovación y aprenderemos a diseñar estrategias y procesos de éxito en función de la situación de cada organización. Visitaremos empresas con una cultura innovadora, que siempre se están cuestionando y que saben que son las personas el mayor activo para construir innovación.



## Semana Internacional Silicon Valley

Innovación en la transformación del modelo de negocio

El modelo de negocio debe marcarnos hacia donde queremos dirigirnos. Engloba la forma de crear valor para el cliente pero también debe definir el modo en el que capturaremos ese valor creado que hará que nuestro negocio sea sostenible y coherente. A lo largo de esta semana veremos el modo en el que debemos diseñar y transformar de manera continua nuestro modelo de negocio para lograr esa sostenibilidad en el tiempo a través de casos de éxito y fracaso de empresas reales. Visitaremos empresas cuyo modelo de negocio está en continua evolución adaptándose en todo momento a un entorno cambiante, ambiguo, incierto y volátil, para lograr la diferenciación y deseada permanencia en el tiempo.



## Semana Internacional Boston

Desarrollo y Sostenibilidad

En nuestro propósito de Westfield Business School USA - “Educar personas que impacten positivamente” - está enmarcado el desafío de formar líderes capaces de crear riqueza en un marco de ética y valores para construir un planeta sostenible. Vivimos en un mundo donde el egoísmo y el conseguir riqueza como FIN y no como MEDIO está poniendo en peligro la supervivencia de la especie humana dentro de nuestro planeta. Las organizaciones y sus líderes deben comprender esta realidad e incorporar en su proceso decisor el concepto de “Desarrollo y Sostenibilidad” dentro de la cultura organizacional y las decisiones del día a día. Durante esta semana, no sólo tendremos la oportunidad de profundizar en un elemento clave para la supervivencia de las organizaciones en los próximos años, si no que visitaremos empresas e instituciones que tiene el “Triple bottom line” como eje de compromiso y coherencia en todas sus actuaciones.

### Algunas empresas que se podrán visitar

Durante las Semanas Presenciales se podrán visitar algunas de las empresas más importantes del mundo.





# Claustro

## Director del Programa

---



### **Pedro Martínez Jiménez**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado. Doctorando en Sociología por la Universidad Pontificia de Salamanca. Executive Master en e-Business por el Instituto de Empresa. Programa de Desarrollo de Directivos (PDD) en el IESE. Ha desarrollado su carrera profesional en el sector financiero. En la actualidad es Director General de Geoban España (Grupo Banco Santander). Es también ponente en conferencias, cursos y seminarios sobre BPO, CRM, y Mejora de la eficiencia.

## Algunos miembros de nuestro claustro

---



### **Alonso Gil-Casares Satrústegui**

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por IESE. Su trayectoria profesional se ha orientado hacia el negocio desde la perspectiva comercial con un conocimiento académico y de campo del Marketing de Gran Consumo y un conocimiento práctico del funcionamiento interno del negocio. Ha desarrollado su carrera profesional ocupando puestos directivos en PROCTER & GAMBLE España S.A., COLGATE PALMOLIVE S.A.E. Desde 1987 desempeñó su labor en S.C. JOHNSON WAX ESPAÑOLA, S.A. como Marketing Manager Pest Control. Actualmente es consultor independiente.



### **José Enrique De la Puerta**

Licenciado en Ciencias Empresariales y Licenciado en Derecho por ICADE (Universidad Pontificia de Comillas) y Master en Economía Industrial por la UNICAMP de São Paulo Brasil. Es Doctorando en Ciencias Empresariales, especialidad en Estrategia y Organización por ICADE. Ha sido Director del programa de Organización y Gestión de la Innovación del grupo INI y Director del departamento de consultoría de TGI (Tecnología y Gestión de la Innovación) perteneciente al grupo Teneo. En la actualidad es profesor del área de Operaciones y Tecnología y consultor en las áreas de innovación y desarrollo de nuevos productos y gestión de la tecnología en la empresa. Tiene numerosas publicaciones en revistas nacionales e internacionales.



**Javier Rivera Latas**

Ph.D. por la Universidad de Stanford; Executive MBA por el IESE e ITP por la London Business School. Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Valencia; MSc. Ha sido Director del Area de Dirección de operaciones y tecnología de prestigiosas escuelas de negocio y Subdirector General de Telefónica.



**Ignacio Maroto Mateo**

Licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas. Máster en Gestión Comercial y Dirección de Marketing por ESIC. Máster en Comercio Exterior y Negociación Internacional por IMAFE. Máster en Comercio Internacional por ISEAD Business School. Profesional con dilatada experiencia en Gestión Comercial, Consultoría de Marketing, Fidelización, Patrocinio y Comercio Exterior. Socio Director de la empresa consultora “PIH, Ingeniería, Inteligencia y Formación”, que ofrece servicios de consultoría y formación in-company. Compagina su ejercicio profesional con su labor como docente en Universidades y Escuelas de Negocio.



**José Luis Matarranz**

Executive-MBA por el Instituto de Empresa. Ingeniero de ICAI. Doctorando en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente es Presidente y Director General de la Agencia de Publicidad "Grupo Pdpubli". Anteriormente ha trabajado para Telefónica Móviles y en empresas vinculadas al sector energético. Ha sido también investigador asociado al Departamento de Operaciones y Tecnología del Instituto de Empresa. Profesor de Dirección Comercial.



**Víctor Ros García**

Ingeniero Superior Naval por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por el IESE. Ha sido responsable de control de gestión en American Express y Director de logística y compras en el Grupo Hisalba. Amplia experiencia en consultoría estratégica y en la gestión del cambio en las organizaciones.



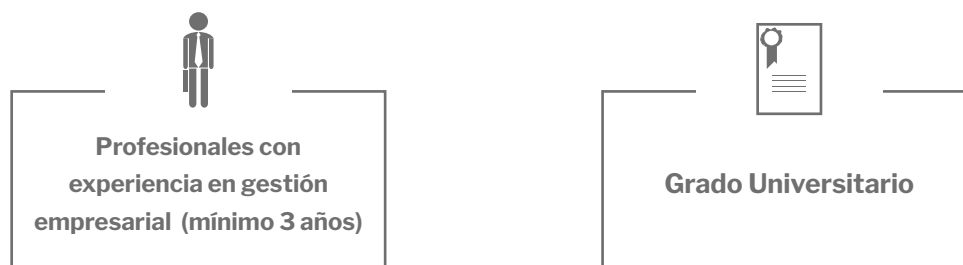
# MBA



US EAC  
**Westfield**  
Business  
School



# Requerimientos MBA



## Proceso de Admisión

El alumno tendrá a su disposición un representante de admisiones que le acompañará durante todo el proceso. Esta persona será la encargada de gestionar sus dudas y analizará su **cv** y su trayectoria profesional. Así mismo estudiará sus necesidades y motivaciones para realizar el MBA y confirmará si éste se adecúa a sus expectativas y si es la mejor opción a sus requerimientos y experiencia.

1. Solicitud online.
2. Curriculum Vitae y confirmación de los requisitos mínimos de admisión.
3. Entrevista personal.
4. Evaluación del Comité de Admisiones.
5. Comunicación de la decisión.

---

## Documentación

Para iniciar el proceso de admisión el candidato deberá remitir su cv actualizado a su representante de admisiones. Durante el proceso de admisión, se realiza una comprobación con el candidato de que cumple los requisitos de admisión al programa.

Todos los programas máster de nuestra Business School requieren contar con una titulación (licenciatura, ingeniería), equivalente a un Bachelor norteamericano.

Una vez completado el proceso de admisión, el candidato ya admitido que vaya a iniciar el programa debe remitir la documentación más específica según los requerimientos de la Florida Board of Education (CIE).

# International Programs

El alumno que cursa un MBA de **US-EAD Westfield Business School** tiene la posibilidad, si lo desea, de completar su formación realizando alguno de los Máster Funcionales de Alcalá Global School.

Los Máster Funcionales son programas relacionados con un área específica de la empresa (marketing, finanzas, comercio internacional...) que permiten profundizar en dichas materias y obtener además una titulación europea.

Los International Programs tienen como objetivo acercar a los profesionales al “Core” de la empresa a través de la experiencia de un MBA, para después entender cómo se integran las decisiones en un área específica de la misma (marketing, finanzas...) por medio de un Máster Funcional.

---

## ¿Qué es Alcalá?



Alcalá Global School es una institución educativa fundada para formar seres humanos con la capacidad y voluntad de liderar negocios rentables, que afecten positivamente el medio ambiente y la comunidad. Estamos centrados en el SER.

**Con el propósito de desarrollar seres humanos, con alta capacidad y voluntad de crear riqueza, impactando positivamente el ambiente y la comunidad.**

MBA + Máster Funcional = INTERNATIONAL PROGRAM



# MBA



US EAD  
**Westfield**  
Business  
School





US-EAO  
**Westfield**  
Business School

**[www.westfield.education](http://www.westfield.education)**

---

Tel Colombia: 574 - 3220922

Call Center: 018000123033

**Mail de contacto:**

[admisiones@prestigio.com.co](mailto:admisiones@prestigio.com.co)

[admisiones@westfield.education](mailto:admisiones@westfield.education)