

#WEARE**EUDE**



**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

## PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EJECUTIVA

Programa de entrenamiento para Directivos y Altos Ejecutivos  
Bogotá / Colombia – 110 horas – 1 Sábado al mes

## ¿Quiénes somos?

**EUDE Business School**, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales *rankings* y medios internacionales; con 25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas: **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster *online*, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer alternativas adaptadas a las necesidades de los alumnos y sobre todo del mercado.

# 25 años

Formando a grandes personas, ejecutivos y emprendedores

El *Networking* con grandes empresarios e importantes líderes internacionales

# 100 mil

Líderes de muchas partes del mundo formados en nuestra Escuela

Escuela de Negocios Número 1 en España en másteres *online*

# 95% empleabilidad

Convenio con + 1.200 empresas nacionales e internacionales

Considerado entre los mejores másteres *online* por el Listing Financial Times





## Programa de alta dirección ejecutiva

### Ventajas:



#### DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESA

Visión global directiva y estratégica en todas las áreas de una empresa.



#### FINANZAS & NEGOCIOS INTERNACIONALES

Estados financieros y contables de una empresa. Enfoque del comercio y negocio internacional.



#### MKT, INNOVACIÓN & TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

Desarrollo del plan estratégico de una empresa, bajo las nuevas tendencias de mercado.



#### COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL

Empoderamiento del talento humano, soft skills y cultura organizacional.



#### NETWORKING

Con directivos y altos ejecutivos provenientes de las mejores empresas del país.

## Calidad Académica Certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel **nacional e internacional** acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School.



## Rankings

**EUDE Business School** está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales *rankings* internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

### Forbes

EUDE Business School ha sido elegida por FORBES, el medio de referencia global en negocios y finanzas, para formar una alianza educativa internacional.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.

## Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene como principales avales universitarios y partners académicos a universidades en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, con las cuales permite a sus alumnos acceder a títulos universitarios propios y oficiales, alumnos y sobre todo del mercado.



Madrid, España



Madrid, España



Buenos Aires, Argentina



Monterrey, México



Colombia



Córdoba, Argentina



Medellín, Colombia



Quilmes, Argentina

## Partners Corporativos

Orgullosos de trabajar con más de 1200 empresas nacionales e internacionales, ayudándolas a crecer en talento y conocimiento, con el objetivo de potencializar el desarrollo de nuestros alumnos. El 95% de nuestros alumnos encuentra trabajo o mejora su situación laboral.



Grupo  
nutresa



## Datos Clave del programa



**Modalidad:**  
Seminarios presenciales



**Fechas de inicio:**  
Todos los meses, un sábado al mes



**Horario y duración:**  
110 horas totales.



**Requisitos:**  
Disponible unicamente para los alumnos de EUDE.



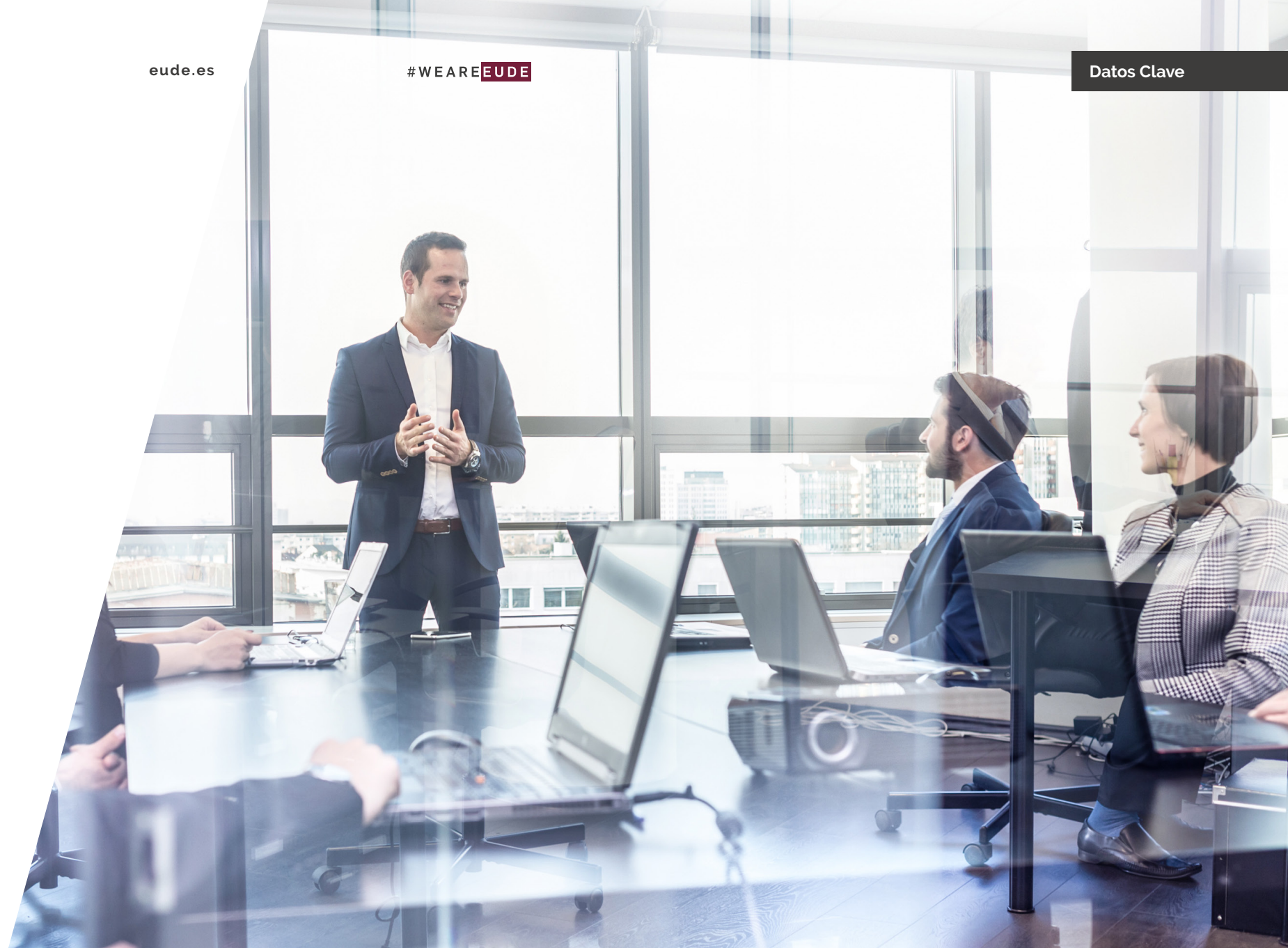
**Metodología:**  
Talleres basados en casos prácticos y reales. Las sesiones las imparten empresarios de primer nivel como presidentes de compañías, speakers internacionales, consultores y emprendedores.



**Perfil:**  
Profesionales con más de 4 años de experiencia laboral, provenientes de las mejores empresas del país, emprendedores, gerentes y grandes líderes.



**Ubicación:**  
Calle 98 no 9ª 41.  
Bogotá -Colombia



# Detalles del programa

- 01. Alta Dirección Empresarial
- 02. Estrategia Empresarial y de Negocio
- 03. Empoderamiento del Talento Humano
- 04. Dirección de Marketing & Experiencia del Cliente
- 05. Gerencia de Desarrollo de Negocios
- 06. Finanzas & Mercados Financieros I y II
- 07. Negocios Internacionales y Comercio Exterior
- 08. Logística & Optimización de la Cadena de Valor
- 09. Innovación y Transformación Empresarial
- 10. Habilidades Directivas I y II

## 01. Alta Dirección Empresarial

La sesión hace un recorrido ágil acerca de las principales prácticas organizacionales que permiten la obtención de resultados extraordinarios. Se persigue fortalecer el SER, para un mejor HACER, destacando el rol del líder frente a competencias como la toma de decisiones y su gestión frente a los procesos de cambio al interior de la organización.

La sesión de Dirección y Organización de empresas acude a una metodología sumamente efectiva, en donde se combina tanto la enseñanza de las técnicas más eficaces en la capacitación empresarial, como ejercicios dinámicos en donde se aplican los conocimientos aprendidos, dando como resultado una formación práctica.

La metodología utilizada es participativa, con la apertura de espacios de reflexión y discusión que facilitan la comprensión y la apropiación de los temas tratados.

El proceso de formación se realiza bajo la metodología del modelo didáctico operativo, inspirado en el estructuralismo y el constructivismo que se puede sintetizar en los siguientes componentes básicos: experiencias vivenciales, conceptualizaciones y reflexiones, documentación, ampliación de la documentación y aplicación.

Se desarrolla a partir de un enfoque flexible, abierto y participativo, donde el estudiante es el agente activo del proceso de aprendizaje y el docente es un facilitador y orientador del mismo proceso.



DOCENTE:

**Luis  
Tayron Losada**

DBA – Doctor of Business Administration – Atlantic International University – USA. Master en gestión del Marketing de la Escuela de Organización Industrial E.O.I. en Madrid (España). Leadership and Teambuilding - Universidad de Texas. Administrador de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana. Participó en el proyecto Zero de la Universidad de Harvard en convenio con la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Estudios de Electrónica y Especialización en Marketing y Telecomunicaciones en Estocolmo (Suecia). Mentor certificado por la Red Hispanoamericana de Mentores con sede en San Isidro de Heredia (Costa Rica). Miembro Embajador para Colombia de la Red Global de Mentores con sede en Argentina.

Miembro de la Red Mundial de Conferencistas con sede en Alemania. Catedrático de las Universidades: CESA, JAVERIANA, ANDES, EXTERNADO, UNINORTE, SABANA, UIS, JORGE TADEO LOZANO, SERGIO ARBOLEDA, entre otras. Nominado al PREMIO PORTAFOLIO como mejor docente Universitario de Colombia en los años 2006 - 2007 - 2008 - 2011 - 2012 - 2014 - 2015. Autor de libros sobre Liderazgo y Desarrollo personal. Jefe de Relaciones Industriales de CADENALCO, Jefe comercial de CADENALCO, Gerente de Recursos Humanos de SILUETA, Gerente de Gestión Humana de INDUACERO, Presidente de la Asociación de Industriales y Comerciantes - ASINDUCOM. Actualmente Speaker Internacional. Se desempeña como Presidente de INTERNATIONAL CONSULTING GROUP desde donde presta sus servicios como Consultor y Asesor de Importantes Empresas Nacionales y Multinacionales, es Presidente de la SOCIEDAD COLOMBIANA DE CONSULTORES EMPRESARIALES y es Miembro de diferentes Juntas Directivas.



## 02. Estrategia Empresarial y de Negocio

En el módulo de Estrategia empresarial el participante tendrá una completa introducción a los conocimientos fundamentales de estrategia desde la perspectiva del liderazgo que toda empresa debe vivir y demostrar. La naturaleza práctica de este curso llevará al participante a poner en práctica los conceptos básicos de estrategia a través de ejercicios y dinámicas grupales.

La visión estratégica implica cultivar una mirada en el largo plazo, haciendo claridad sobre los objetivos, partiendo de una total transparencia sobre la realidad presente. La estrategia empresarial debe responder a los objetivos del negocio de manera sostenible en un contexto económico cada vez más global. En este curso quedará evidente que la estrategia es una de las pruebas más fuertes de liderazgo y que éste necesita irremediablemente del talento.



DOCENTE:  
**Julián Jaramillo**

Julián fue Embajador de la República de Colombia antes la Confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein. Entre sus cargos empresariales más importantes se destacan el liderar el Grupo Empresarial Alfa y haber sido Ceo de Alpina por más de 10 años, siendo esta última empresa, una de las más importantes en COLOMBIA y Latinoamérica. Asimismo, Julián ha trabajado en diferentes instituciones financieras ocupando cargos directivos.

Su trayectoria académica comenzó en la Universidad Externado de COLOMBIA, pasando por el Ceo's Management Program de Kellogg School of Management, The Executive Program for Strategic It Management de la Universidad de California, Berkeley, Transformative Business Leadership Program de Wharton School, University of Pennsylvania, entre otros programas de alta dirección impartidos en las universidades y escuelas de negocios más importantes de Estados Unidos.

Actualmente es CEO&Founder de Kafeterra SAS, docente del MBA de la Universidad Javeriana y del Programa de Alta Dirección Ejecutiva de Eude Business School.



DOCENTE:  
**Pablo Álamo**

Ph.D. en Economía y Empresa en la Universidad de Comillas (Madrid, España). Coach certificado y consultor en temas de liderazgo, comunicación y responsabilidad social. Director del área de "Human Excellence" en Prime Business School (Universidad Sergio Arboleda). Profesor de Coaching, Liderazgo, Estrategia, Ética y RSE DE EUDE BUSINESS SCHOOL. Profesor invitado de la Escuela de Gerencial EDIME (Bogotá, Colombia). Conferencista y profesor invitado en Argentina, México, España, Ecuador, Venezuela, República Dominicana, entre otros países. Autor de cuatro libros: "El fenómeno Trump", "La solución Pékerman", "Ética para Zavalita" e "Individuo y estado"; co-autor de "Liderazgo y trabajo en equipo". Columnista de Finanzas Personales de Dinero.com y miembro del comité editorial de la revista "Capital Humano".



## 03. Empoderamiento del Talento Humano

El módulo de Dirección de Gestión Humana, se basa en un workshop de Coaching, inteligencia emocional y programación Neurolingüística, que tiene como objetivo ahondar sobre las habilidades Blandas y la necesidad de seleccionar personal con una actitud alineada a las necesidades y criterios de la cultura organizacional, para no afectar los climas de las organizaciones.

Los participantes en este taller aprenderán sobre:

1. Dónde está el Ser y la Conciencia de la gente que seleccionarás.
2. Entender el cerebro para impactar en la administración del capital Humano.
4. Cómo Impactar desde la comunicación y generar nuevos comportamientos.
5. La fuerza del salario emocional.
6. El Termostato de la Felicidad Laboral.
7. Cómo fomentar un trabajo en equipo Proactivo.
8. La comunicación asertiva y el feedback que impacta.
9. El Autocuidado y la seguridad en el trabajo desde el amor propio.



DOCENTE:  
**Gloria Viveros**

Cuenta con más de 9 años de experiencia como Formadora en Comunicación, Investigadora, Coordinadora de Bienestar Laboral, Promotora de ONGs Internacionales, Coach Empresarial en servicio al cliente, Periodista y Presentadora de televisión. Durante los últimos años ha trabajado en Madrid España en la Asistencia de Dirección en Fun Training para el desarrollo de Programas Formativos Creativos y en EUDE Business School como docente y formadora en el área de recursos humanos.

Actualmente es conferencista en Latinoamérica y proveedora de formación para empresas colombianas y dos grandes empresas Europeas para la formación LATAM.

## 04. Dirección de Marketing & Experiencia del Cliente

El módulo de Dirección de Marketing pretende facilitar al grupo de estudiantes los fundamentos conceptuales y prácticos del marketing estratégico, para ser empleado dentro de la estrategia empresarial y que permita desarrollar su capacidad analítica con habilidades de implementación para su desarrollo integral.

Al estudiante se le proporcionará los fundamentos estratégicos de manera coherente y productiva, garantizando su eficacia y su alineamiento con las estrategias corporativas. Por último, la sesión permitirá desarrollar y fortalecer las habilidades y las destrezas gerenciales de cada uno de los participantes, mejorando sus capacidades competitivas frente al mercado nacional y extranjero.



DOCENTE:  
**Alberto Carini**

Magíster en Administración de Empresas - MBA y Especialista en Gerencia de Mercadeo, con estudios de actualización en CRM, Ventas Estratégicas (KAM) de la Universidad de Barcelona y la Escuela de Negocios Internacionales de la Florida. Docente de Marketing de EUDE Business School, Universidad Externado de

Colombia, Universidad Javeriana, entre otras.

Alberto se ha desempeñado profesionalmente como gerente en el área de Mercadeo y Ventas en empresas nacionales y extranjeras, como: BP - British Petroleum (Castrol Colombia Ltd.), Unilever Andina, Empresa de Lubricantes Francesa - elf, Colcar - Blue Bird, Carpak S.A, Fisioplus S.A.S - IPS (socio).

Consultor y conferencista en Colombia, Panamá y Venezuela en temas de Mercadeo Estratégico, Plan de Mercadeo, Mercadeo Relacional - CRM y en Ventas Estratégicas (Técnicas de Ventas, Dirección, KAM y Ventas Consultivas) en empresas como: Nalsani S.A. - Totto, Almacenes Éxito - Cadenalco, LUCTA de Colombia S.A., BOSH, Proexport (programa ExpoPymes), Vigía Electronics, Duolan, AXOSEC Ltda., AstraZeneca, Sanofi Aventis (Winthrop), Laboratorios Bussie, Bancoldex, Grupo Bolívar, Servientrega, Laboratorios Abbott, Súper Ricas, ETB, Suratep - Grupo Suramericana, Industrias del Maíz S.A., Cervecería BAVARIA, revista Latinpyme (jornadas empresariales), CEAPROF - Centro de Estudios de Actualización Profesional, Zona Franca de Bogotá, Colombia telecomunicaciones - TIGO, High Nutrition Company - HNC S.A.S, SOFT CAPS S.A.S, OVC - Vacunemos Colombia SAS, Beca Herrajes y Soluciones SAS, Carrocerías Alcon, Cesvi Colombia, FUNDES, Conferencista VALLEMPRESA (Comfandi) y Cámaras de Comercio de Bogotá, Medellín, Cúcuta, Bucaramanga, Pereira, entre otras. Foros de EL ESPECTADOR -2011 (Conferencista Iniciador del Dr. Nil Rackham).

## 05. Gerencia de Desarrollo de Negocios

El Módulo de Gerencia del Desarrollo de los Negocios permitirá al estudiante complementar los aspectos teóricos vistos hasta ahora en la Maestría (Sistemas de Dirección Comercial, Plan de Acción Comercial, Previsión de Ventas y Demanda, Gestión Eficaz del Cliente, Plan de Ventas e integración con el Plan de Marketing) con una serie de conocimientos, metodologías y herramientas que permitan elevar al máximo exponente la eficiencia profesional en estos campos anteriormente citados. Para ello se dará especial atención a la importancia de ciertos aspectos cruciales y complementarios a lo ya expuesto, como la importancia de la motivación en la creación de equipos de ventas de alto impacto y la construcción de sistemas de bonificaciones que permitan generar equipos de ventas de primer orden, como ejércitos de vanguardia que garanticen el éxito en nuestros procesos empresariales y generación de utilidades. Se incidirá en la importancia de perseguir el llamado "Servicio Memorable" y algunos consejos para el establecimiento de procesos de fidelización del cliente, así como los diferentes modelos de ventas, haciendo especial mención al concepto de Venta Consultiva. Todo ello se complementará con el estudio de casos prácticos, ejemplos reales y talleres aplicados en el aula que aseguren la correcta comprensión de los conceptos y su aplicación práctica al mundo empresarial y profesional.



DOCENTE:  
**Ivan López**

Ivan actualmente es el Director General para Colombia de Parmalat- Lactalis Groupe y docente del MBA y PADE de EUDE Business School. Ha tenido un largo recorrido en el sector real, donde se destaca por haber ocupado diferentes posiciones directivas en importantes empresas como: Gloria (Gerente General), Alpina (Vicepresidente Comercial), Postobón (Director de Ventas y Mercadeo), Pepsi Cola (Gerente de Proyectos), Coca Cola (Gerente de Operaciones), entre otras. Asimismo, ha desarrollado diferentes programas en las áreas de Exponential Organizations (Silicon Valley), Design Thinking (Stanford), CEO Manager (Kellogg) y es MBA de los Andes.

Uno de sus reconocimientos más importantes ha sido ser reconocido como uno de los 40 mejores ejecutivos de Colombia con mejor reputación corporativa según la encuesta Merco.



## 06. Finanzas & Mercados Financieros I y II

En el programa de Alta Dirección Ejecutiva se verán dos grandes áreas de las finanzas: Finanzas & Mercados Financieros I y II. En la primera parte, se busca que los directivos comprendan los estados financieros y adicionalmente fortalezcan algunos conceptos contables y financieros. Por otra parte, se busca que aprendan a utilizar herramientas de análisis financiero e interpretación de los indicadores financieros que ayudan en la toma de decisiones. El programa está basado en la metodología finanzas para no financieros.

La segunda parte de la sesión tiene como objetivo dotar al estudiante con las herramientas necesarias que le permitan interrelacionar los mercados financieros, abordando los procesos de valoración y estructura de capital. Los temas a tratar serán: estructura de capital, alternativas de financiamiento, valoración, fusiones y adquisiciones, estructuración de créditos sindicados y mercado de acciones y Agencias Calificadoras de Riesgo. Al finalizar, se espera que el estudiante adquiera los elementos relevantes de valoración, los cuales con las demás herramientas estudiadas le permitirán plantear y desarrollar estrategias en el desarrollo de decisiones de inversión y financiación.



DOCENTE:  
**Camilo Farfán**

Experiencia de más de 10 años en posiciones financieras en empresas como Chevron Petroleum Company, IBM y Banco de Bogotá. Magister en Finanzas Corporativas del Colegio de Estudios Superiores de Administración- CESA. Experto en la creación y formación de programas de Finanzas para no financieros.



DOCENTE:  
**Juan Felipe  
Jiménez**

MBA de la Universidad de los Andes. Experto en el área financiera, con énfasis en finanzas públicas, valoración de empresas, estructuración y evaluación de empresas y proyectos, financiamiento, manejo de riesgos financieros, finanzas de la conservación, análisis financiero y mercado de capitales. Experiencia en el área financiera en el sector privado y público. Fundador y CEO de Dinámica Financiera SAS, Docente en el área de finanzas de EUDE Business School, Universidad Externado de Colombia, Universidad Libre, Universidad de la Sabana, entre otras.

Ha sido consultor de importantes organizaciones públicas como la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá, la Empresa de Energía de Bogotá, la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá, la Secretaría de Hacienda de Pereira, la Secretaría de Planeación de Pereira, la Secretaría de Hacienda de Bogotá, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Departamento Nacional de Planeación, el IBAL, el BID, La CAF, el Banco Mundial, y de entidades privadas como Dattis, Laboratorios ESKO Ltda., Quasfar, Conservación Internacional, Fondo Acción, SAEG y SWCOL, entre otros.

## 07. Negocios Internacionales y Comercio Exterior

En el módulo de Negocios Internacionales y Comercio Exterior, los participantes podrán conocer de cerca todos los interrogantes que se derivan de las operaciones de comercio internacional y comercio exterior, permitiendo ser aplicado por los participantes en las labores diarias y toma de decisiones.

- Interpretación de los retos que se presentan con los diferentes acuerdos y tratados, con oportunidades de negocios y de crecimiento sostenible.
- Análisis para entender las complejidades del actual escenario global frente a la liberalización del comercio, la internacionalización y la globalización.
- Identificar los procesos que se deben llevar a cabo para lograr la internacionalización de una empresa, en sus diferentes las fases.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en las operaciones de los negocios Internacionales, comercio internacional y el comercio exterior colombiano, para que desarrollen las estrategias de internacionalización facilitando su labor futura como exportadores o importadores.
- Usar los elementos claves de una estrategia de costos en el comercio internacional con la aplicación de los Incoterms.

- Identificar las oportunidades de exportación e importación de bienes.
- Interpretar la nueva legislación aduanera en Colombia Dec 390 de 2016.

### Metodología:

Mediante presentación oral –expositiva apoyada en material audiovisual y talleres ensayo error, la cual acude a los conocimientos y experiencias de los asistentes, propiciando espacios participativos de discusión que faciliten la comprensión y aprehensión de los temas tratados, se documenta la interrelación auditorio / conferencista / talleres en procura de resolver situaciones evidentes de las negociaciones internacionales y el comercio exterior.



DOCENTE:

**Alberto  
Gutiérrez Helusky**

MBA con énfasis en gestión de la calidad de las Organizaciones Escuela Internacional de Negocios y Universidad Católica de Ávila - España, Comercio Internacional de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Mechanical Draw e Ingeniero Industrial de la Universidad de Farmingdale New York, Cursos especiales en Alta Gerencia y Transporte Internacional TMT, Gerencia de Marketing, Formador a Formadores universidad Javeriana. Experiencia Profesional en el sector Bancario, marítimo, empresarial e industrial actualmente, Gerente de Helusky Internacional. Asesor y Consultor Docente y Conferencista Nacional e internacional para prestigiosas universidades y empresas en Negocios Internacionales, Comercio Internacional, Comercio Exterior Logística Internacional, D.F.I, INCOTERMS, Marketing Internacional, Desarrollo Gerencial, Gerencia al Cambio. Miembro de ACOLOG Asociación Colombiana de Logística. Publicaciones:

Cartillas colección Apuntes de clase en Negocios Internacionales, Logística y D:F.I, Como exportar en Colombia, Como Importar en Colombia, Medios de pago Internacional Créditos Documentarios, publicadas por La UniManizales, Unijaveriana, Unisabana, Cartilla Entorno Económico Internacional Publicada por La SAC, SENA; FONADE, Cartilla las 4 Es de la Logística, Cartilla INCOTERMS y escritos varios. Reconocimiento mejor Docente 2010 y 2011 Especialización en Dirección de Operaciones Logísticas Universidad EAFIT Medellín.

## 08. Logística & Optimización de la Cadena de Valor

La sesión en Logística & Optimización de la Cadena de Valor busca afianzar en los participantes del Programa de Alta Dirección Empresarial los conocimientos necesarios en todo el flujo desde la planeación, las compras y abastecimiento desde un enfoque estratégico, la manufactura, distribución y postventa, todo esto sobre una base de excelencia operacional y la optimización de la cadena de valor del negocio.

La metodología de esta sesión está basada en el estudio del caso práctico, donde el estudiante podrá estudiar un caso real y con ello afianzar sus conocimientos. Una visita empresarial acompaña a este taller, lo cual permitirá complementar el aprendizaje.



DOCENTE:

**Juan Pablo Árias**

Gerente nacional de logística y abastecimiento de Spring, MBA- INALDE BUSINESS SCHOOL. Profesor del área logística en el MBA de Eude Business School. Experto Excelencia operacional y Mejoramiento continuo a lo largo de la cadena de valor: Master Black belt Lean 6 sigma, Gerencia de proyectos: Project Management Professional, Pensamiento estratégico: MBA, Mejores prácticas de Supply chain y Logística: APICS Certificado CPIM.

Amplia experiencia gerencial liderando procesos críticos como: Cadena de Abastecimiento (Planear, Abastecer, Hacer, Distribuir, Retornar), Excelencia Operacional, Mejoramiento continuo, Tecnología de información y Comunicaciones, en diversos sectores: Cuidado Personal, Farmacéutico, Materiales de Construcción, Retail, Alimentos y Bebidas, Consumo masivo y Construcción. Ha estado frente a la gerencia logística y cadena de abastecimiento de empresas como Amarillo, Alpina, Bavaria-SAB MILLER Y SODIMAC CORONA.

## 09. Innovación y Transformación Empresarial

Introducir a los participantes en los tres pilares de la innovación en las organizaciones: El líder, La organización y las personas. El directivo logrará:

- Definir los actores que soportan la innovación en las organizaciones y cuál es el papel de cada persona en un proceso de innovación de acuerdo con sus capacidades.
- Determinar los principios de una cultura para la innovación en su puesto de trabajo y en su entorno laboral.
- Cómo llevar la creatividad a su puesto de trabajo y a su vida.
- Identificación del rol de cada uno en un proceso de innovación.
- Liderazgo de la innovación ¿Cuándo y cómo?
- Llevar la creatividad a los procesos de innovación.
- Inteligencia organizacional.



DOCENTE:

**Alejandro Boada**

Director del Centro de Tecnología y Producción de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado. Director del programa de Maestría en Gerencia de la Innovación y del programa de Especialización en Innovación y Desarrollo de Negocios. Empresarial, Postdoctorado en Psicología de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales UCES de Argentina. Doctorado en Administración de Empresas con énfasis en Innovación y Organizaciones de la Universidad de Newcastle Upon. Tyne, Inglaterra, y de la Escuela Superior de Comercio de Grenoble, Francia. Master of Science (MSc.) en Gestión y Política Ambiental en el IIIIEE de la Universidad de Lund en Suecia. Master en Administración de Empresas (MBA) de L' Ecoe Supérieure de Gestion de Paris, Francia. Con estudios de Política Pública IAP – Harvard University, Boston- Estados Unidos; Future Thinkin and Innovation – Instituto Europeo di Design IED, Barcelona - España. Literatura y Ciencias Políticas en la Universidad de Notre Dame, Estados Unidos y de Cultura y Civilización Francesa en la Universidad de la Sorbona. Miembro de la European Academy of Management. Ingeniero Agrónomo de la Universidad Nacional de Colombia donde obtuvo la distinción de Mejor Alumno Graduado de su promoción. Desde 2002 pertenece a los equipos consultores e investigadores de la Facultad de Administración de Empresas en el tema de Innovación y Creatividad desarrollando proyectos de formación en estos temas para la Sociedad Hotelera Tequendama, Grupo Bolívar, Davivienda, BASF, Codensa, Suramericana, Meals de Colombia, Marval, etc. Dos veces nominado a mejor docente universitario – Premios Portafolio.

## 10. Habilidades Directivas I y II

En un medio tan competido y dinámico como el actual, para asumir hoy en día un liderazgo efectivo, se hace imprescindible adoptar las mejores prácticas para entender y responder de manera efectiva a las verdaderas necesidades y condiciones del entorno, mercado y competencia. Es por esto, que el objetivo principal en esta área de estudio es propiciar el autoanálisis a partir de las fortalezas y debilidades individuales e inducir cambios de actitudes y comportamientos que repercutan positivamente en el rol como directivo y como miembro de un Equipo Gerencial. Para lograrlo, se integran la Comunicación Asertiva como eje transversal en las competencias directivas así como el desarrollo de equipos de alto rendimiento enfocados en el logro de los objetivos estratégicos de la organización, además de dotar a los participantes de todas las habilidades que hoy en día necesita una persona que quiere enrolarse hacia un papel directivo y de liderazgo, complementando el conocimiento y experiencia que debe tener el directivo del siglo XXI.

Asimismo, la sesión de Habilidades Directivas, tiene el propósito de potenciar y fortalecer el desarrollo integral del Ser humano en función de un estilo de Liderazgo que haga la diferencia a todo nivel. Esto creando una instancia poderosa de autoconciencia y transformación en función del desarrollo específico de competencias blandas que el Líder hoy necesita, más allá de una función o cargo específico.

La metodología de esta sesión está basada en el casos prácticos, acompañado de Coaching Ejecutivo y de Educación experiencial e Indoor Trainer.



DOCENTE:  
**Manuel de la Cruz**

Manuel es Director Ejecutivo de Banco Santander- Colombia. MBA-Master of Business Administration del IE-Instituto de Empresa y tiene un PDD en Administración y Gestión de Empresas de la misma casa de estudios y Licenciado en Ciencias Empresariales de la Universidad de Sevilla. Docente del MBA de Eude Business School en el área de Eficiencia Directiva.

Posee una amplia experiencia en el sector financiero donde ha ocupado varias posiciones como Director. Creador de líderes, planeación estratégica y generación de grupos de alto rendimiento.



DOCENTE:  
**Federico Fischback Asueta**

Coach Certificado en The Leadership Circle®. Certificado por el William Davidson Institute de la Universidad de Michigan en Gestión y Liderazgo del Cambio. También certificado en el 2014 como facilitador en la metodología Lego Serious Play®.

Desde el 2010 hasta la fecha se desempeña como Coach, Consultor, Conferencista, Docente y líder de diferentes programas corporativos y académicos como Especializaciones, Seminarios y Diplomados la Universidad de La Sabana, Universidad del Rosario y Universidad Sergio Arboleda, en los siguientes temas: Coaching Ejecutivo, Coaching con PNL, Liderazgo Transformacional, Fortalecimiento de Equipos, Equipos de alto desempeño, Desarrollo de habilidades de Gestión y Liderazgo, Desarrollo de la Creatividad para equipos de alto desempeño, Innovación, Inteligencia Emocional, Inteligencia Relacional, Felicidad y Bienestar laboral, Clima Laboral y Manejo del Cambio Organizacional.



DOCENTE:  
**Alejandro Losada**

DBA - Doctor of Business Administration (c). Master of Science with a major in Marketing - Atlantic International University - USA. Especialista en Gerencia de Mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Baccalauréat of Business Administration - Université de Québec a Chicoutimi, Québec - Canadá. Administrador de Empresas de la Escuela de Administración de Negocios. Leadership from the ground up: Effectiveness in changing times - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Maestro PRISMA - Universidad Corporativa COMPENSAR.

Amplia experiencia como facilitador en programas de Habilidades de Dirección (Liderazgo, Comunicación Asertiva, Trabajo en Equipo, Administración del Tiempo, Negociación Efectiva), Coaching Gerencial, Mercadeo y Ventas, Planeación Estratégica, Gerencia del Servicio, Networking, entre otros, dirigidos a empresas Nacionales y Multinacionales.



**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

## SEDE PRINCIPAL

C/ Arturo Soria, 245 Edificio EUDE CP: 28033 Madrid, España.

T. (+34) 91 593 15 45

#WEARE**EUDE**

eude.es



DELEGACIÓN EN COLOMBIA - C/98 # 9A - 41. Oficina 204.  
Bogotá DC, Colombia. T. (+57) 635 24 97



DELEGACIÓN EN ECUADOR - C/ Catalina Aldaz y Portugal  
Edificio La Recoleta, Oficina 71. 7mo piso Quito-Ecuador  
T. (+593 998444631)



Acreditaciones:

