

CONFERENCIAS

23 DE ENERO DE 2014

DESAYUNO TERTULIA / BREAKFAST.

GUERRA Y FINANZAS / WAR AND FINANCE

IGNACIO GONZALEZ POSADA.



MBA por el IE Business School, veterano de la Armada Española, experto en historia militar y gerente de desarrollo de negocio en Air Miles España (Travel Club). Carrera profesional desarrollada en el mundo de las Ventas y el Marketing en empresas de Alemania, Estados Unidos, Japón y España; en sectores tan diversos como Gran Consumo, Consultoría, Contenidos y Telecomunicaciones.

Profesor asociado del IE Business School, Conferenciante y Escritor, autor del libro “Cómo Ganar un Guerra”.

TALLERES DE APRENDIZAJE CENTRADOS EN LA PARTICIPACIÓN

21 DE ENERO DE 2014

- EL MÉTODO DEL CASO: FORMATO TRADICIONAL / CASE METHOD: TRADITIONAL FORMAT
- PREMISAS Y PRÁCTICAS DE LA ENSEÑANZA PARTICIPATIVA. EL CONTRATO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE. EXPERIENCIAS PRÁCTICAS / PREMISES AND PRACTICES OF PARTICIPANT CENTERED LEARNING. THE CONTRACT TEACHING - LEARNING: PRACTICAL EXPERIENCES

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: E-001/002. María de Molina, 4

IDIOMA: ESPAÑOL

EL MÉTODO DEL CASO: FORMATO TRADICIONAL / CASE METHOD: TRADITIONAL FORMAT



LAURA MAGUIRE. Laura Maguire has been dedicated to teaching since she started her professional and academic career, first at the Universidad Autónoma in Madrid and now at IE Business School. Her commitment to academia is recognized due to the number of publications, papers, both authored and co-authored, and her participation as plenary speaker in a number of seminars. She completed her studies at Glasgow University, and later on, at the University College of London (UCL).

Laura completed her academic background with an MBA at IE Business School. After that she was hired at IE at the Executive Education Division in the Open Enrolment Programs Department as International Executive Programs Manager. After that, she moved to the Doctoral Programs department, where she currently holds the position of Executive Director.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

¿Qué es un caso?

¿Por qué se usan los casos?

Etapas del proceso de aprendizaje

El cubo de dificultades del caso

PREMISAS Y PRÁCTICAS DE LA ENSEÑANZA PARTICIPATIVA. EL CONTRATO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE. EXPERIENCIAS PRÁCTICAS / PREMISES AND PRACTICES OF PARTICIPANT CENTERED LEARNING. THE CONTRACT TEACHING - LEARNING: PRACTICAL EXPERIENCES



MIGUEL SAGÜÉS. Con más de 25 años de experiencia ejecutiva, Miguel Sagüés destaca por aportar una visión completa de todas las áreas empresariales. “He trabajado en Marketing, Sistemas de Información, Finanzas, Control y Organización”, resume de su dilatada experiencia profesional. El profesor Sagüés es actualmente miembro del comité ejecutivo del IE y combina un perfil directivo y docente que, en sus clases, se traduce “en un sentido de practicidad que los alumnos valoran”, asegura. Profesor de Control de Gestión del IE desde 1989, analiza qué herramientas posee la dirección general para dirigir empresas. Experto en sistemas de información, planificación, descentralización y centros de beneficios, defiende “un directivo innovador, con sentido común, capaz de cambiar, dirigir e ilusionar a las personas”.

Autor de numerosas notas técnicas, casos y artículos, imparte casi toda la asignatura con documentación propia, fruto de su investigación. Actualmente, prepara un nuevo libro sobre el modelo de control de gestión, donde compara las prácticas actuales y pasadas y cómo deben cambiar las compañías para tener unos sistemas más flexibles.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por Columbia, el profesor Sagüés es actualmente director general de la universidad IE y director general de organización del IE.

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014

Antes de incorporarse al IE, trabajó en Shared Medical Systems, donde formó parte de la división internacional y ocupó puestos de responsabilidad en España, Estados Unidos y Puerto Rico.

28 DE ENERO DE 2014

- MÉTODO DEL CASO: FORMATO NO TRADICIONAL, VIDEOCONFERENCIAS / CASE METHOD: NON TRADITIONAL FORMAT, VIDEOCONFERENCE
 - MEJORES PRÁCTICAS: LA PARTICIPACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN (FEEDBACK)/ BEST PRACTICES: STUDENT PARTICIPATION AND FEEDBACK
- HORA: 18:00 a 21:00
AULA: MM-201
IDIOMA: ESPAÑOL

MÉTODO DEL CASO : FORMATO NO TRADICIONAL, VIDEOCONFERENCIAS / CASE METHOD: NON TRADITIONAL FORMAT, VIDEOCONFERENCE



CARMEN ALONSO-MUÑOYERRO

MEJORES PRÁCTICAS: LA PARTICIPACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN (FEEDBACK)/ BEST PRACTICES: STUDENT PARTICIPATION AND FEEDBACK

JOSÉ IGNACIO GAFO. Ignacio combina su trabajo profesional en Vodafone con la impartición académica.



Su mayor activo docente es su experiencia nacional e internacional en las áreas de Category Management, Trade Marketing y Channel Development.

Su know-how le viene de haber trabajado en tres multinacionales de productos y servicios en cuatro países a nivel de subsidiarias locales y headquarters. En las mismas ha podido ver y aprender de distintas estrategias, planteamientos y planes de marketing en distintos colectivos y sectores.

Sus áreas de interés incluyen el Marketing Internacional, la Gestión del Desarrollo y Fidelización de Clientes y todo lo referente a Estrategias de Distribución.

“La capacidad de internacionalizarse y desarrollar y fidelizar a los clientes van a ser claves para el desarrollo de las empresas a medio y largo plazo. Esto, junto con su capacidad de aprovechar las nuevas tecnologías y canales para ofrecer un mayor valor al cliente, van a ser las claves de la gestión empresarial”.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

Durante la clase, el Profesor Gafo compartirá su experiencia sobre cómo ofrecer de manera eficiente y constructiva feedback a los alumnos sobre su desempeño y entregables, tanto en formatos presencial, online y blended. Además, abrirá una discusión sobre distintas experiencias al respecto, y sobre cómo afrontar las crecientes demandas de los alumnos en este sentido.

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014

4 DE FEBRERO DE 2014

MÉTODO DEL CASO:FORMATO ONLINE / CASE METHOD: ONLINE FORMAT

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: E-012. María de Molina, 4

IDIOMA: ESPAÑOL



FELIPE QUINTANA NAVARRO. El profesor Felipe Quintana Navarro, experto en Operaciones, cuenta con amplia experiencia profesional en la implantación de sistemas de logística integrada, calidad total, optimización de compras, ERP e incremento de productividad en empresas de productos. Además también ha desarrollado su labor profesional en el mundo de los servicios, donde combinó las estrategias de Marketing y Operaciones.

Ingeniero Industrial por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, el profesor Quintana complementó su perfil técnico con un MBA por el Instituto de Empresa, pasando posteriormente por cargos directivos de empresas como Intercanarias de Alcohol, Perfumes Loewe perteneciente al grupo LVMH y la multinacional alemana Robert Bosch. En la actualidad desarrolla su labor como Responsable

de Operaciones en la empresa Aguas Minerales de Fargas. Desde el año 2.004 ha desarrollado su labor de enseñanza principalmente en el campo de las Operaciones, aunque también ha colaborado e impartido sesiones de Estrategia, Marketing y Empresa Familiar. Además ha escrito y realizado varios artículos, videos y notas técnicas relacionadas con la Dirección de Operaciones y con la enseñanza blended y ha liderado talleres de formación para profesores del IE.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

- El método del caso en formato on line
- El feedback en los programas on line
- El trabajo en equipo en las sesiones on line
- Consejos prácticos para "enriquecer tus sesiones on line"

11 DE FEBRERO DE 2014

- EL USO DE SIMULACIONES Y CASOS MULTIMEDIA: EXPERIENCIAS PRÁCTICAS / THE USE OF SIMULATIONS AND MULTIMEDIA CASES: PRACTICAL EXPERIENCES
- INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA EN EL AULA / INNOVATION AND TECHNOLOGY IN THE CLASSROOM

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: MM-103. María de Molina, 31

IDIOMA: ESPAÑOL

EL USO DE SIMULACIONES Y CASOS MULTIMEDIA: EXPERIENCIAS PRÁCTICAS / THE USE OF SIMULATIONS AND MULTIMEDIA CASES: PRACTICAL EXPERIENCES



ÁNGEL DÍAZ. The very hands-on attitude towards business and industry is what distinguishes the philosophy of Angel Díaz Matalobos, whether that's applied to his teaching, writing or research. "I believe that in the business we have to be practical," he says. "You need a conceptual framework, but this framework has to work in the real world."

It was his time spent working in industry and the private sector including experience as a maintenance manager for a water supply system, consulting contracts in the oil, steel and aluminum industries as well as a stint with the Venezuelan metro system that gave Prof Díaz many of his insights into the implementation of not only of Operations Management and Logistics but also of Information Technology.

"What's really interesting is to realize that every implementation has two sides," he says. "On is technical and involves processes, and the other is organizational. And you shouldn't take these apart - you need an integrated view of the organization."

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014

And his views on operations management, logistics and information technology systems, have been aired in more than 40 publications - among them the International Journal of Logistics and the European Journal of Operations Research - as well as in his three books. But if Prof Díaz is a prolific writer, he also has extensive teaching experience, having taught in at least 13 countries.

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA EN EL AULA / INNOVATION AND TECHNOLOGY IN THE CLASSROOM



RICARDO PÉREZ. Profesor de Sistemas de Información del Instituto de Empresa, el profesor Ricardo Pérez combina una dilatada trayectoria profesional con una profunda investigación en el campo de las nuevas tecnologías. Un doble perfil que, sumado a sus más de quince años de experiencia, le convierten en un nombre propio de la rápida evolución del sector. En la primera etapa de Internet, estudió algunos de los startups españoles más conocidos -Olé, Barrabes, Teknoland, NetJuice-, y fue consultor de compañías como Telefónica, Telefónica Data, Microsoft, HP, CECA o la Norwegian Bank

Association. “Los casos que hice sobre Olé, NetJuice..., llamó la atención del MIT, que estaba interesado en investigar en las posibilidades que ofrecía a las empresas las nuevas formas de integración de información y, con ello, la rápida evolución de los sistemas de información tradicionales”, recuerda el profesor Pérez.

“Ahora quiero replicar en el Instituto de Empresa el modelo de trabajo del departamento donde estaba en el MIT, lo que conlleva investigar siempre en aspectos punteros y aplicarlos a la empresa”. Para conseguirlo, mantiene una estrecha colaboración con expertos de la Universidad de Nueva York, la Carnegie Mellon y el MIT en su actual área de estudio: ver cómo las empresas se relacionan entre sí por medio de la tecnología y prever los cambios que sufrirán estas relaciones con las nuevas arquitecturas tecnológicas. Un reto que, como él mismo puntualiza, tiene un signo diferencial: “Producir investigación diferenciada desde España y Europa, no importar el modelo estadounidense a España”.

Enfoque desde lo local a lo internacional y perspectiva de negocio, no informática, son el ADN de la investigación del profesor Pérez, que también está aprovechando su experiencia en el MIT para desarrollar un programa de doctorado en Sistemas de la Información en la Empresa por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

Con esta sesión se busca reflexionar sobre la posibilidad y eficacia de materiales alternativos a los casos prácticos que pueden seguir igualmente una metodología basada en la participación.

TALLERES SOBRE TÉCNICAS DE EXPRESIÓN Y COMUNICACIÓN

5 DE MARZO DE 2014

HERRAMIENTAS PARA PRESENTACIONES MÁS EFECTIVAS: EL USO DE PREZI / TOOLS FOR EFFECTIVE PRESENTATIONS: USE OF PREZI

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: F-002

IDIOMA: ESPAÑOL



ANA GABRIELA ECHEANDÍA. Es una consultora especializada en la formación de equipos de trabajo para potenciar sus habilidades de influencia, tales como: comunicación, liderazgo, asertividad, trabajo en equipo, coaching, tutoría, supervisión, gerencia del cambio y todo lo relacionado con procesos de reestructuraciones empresariales, cambios de cultura, fusiones, adquisiciones, nuevos proyectos de negocio.

Especializada en la creación de proyectos a la medida, Ana Gabriela Echeandía posee una amplia trayectoria profesional de más de quince años en el mundo de la educación. Experta en proyectos de puesta en marcha inmediata, donde los resultados se vean de forma rápida. Para ello, los cursos y talleres son de metodología altamente práctica, de fácil aplicación y donde se enfatiza el feedback a las acciones como manera de aprendizaje en acción.

En los últimos 6 años, Ana Gabriela ha estado dedicada a impartir clases en el IE Business School para diferentes Masters y Programas Superiores, de Habilidades Directivas, especializándose en el área de Comunicación, donde ha cosechado éxitos y lauros.

PRESENTACIÓN DEL CURSO

- Importancia de la imagen dentro de la comunicación
- Recorrido por Prezi
- Ventajas
- Desventajas
- Principales usos
- Prácticas

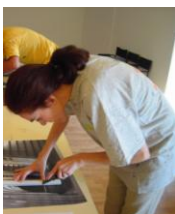
21 DE MARZO DE 2014

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN A TRAVÉS DEL ARTE: APLICACIONES PRÁCTICAS EN EL AULA / CREATIVITY AND INNOVATION THROUGH THE ART: APPLICATIONS IN THE CLASSROOM

HORA: 16:00 a 20:00

AULA: LAUNCH PAD. María de Molina 31

IDIOMA: ESPAÑOL E INGLÉS



CARMEN MORALES. Carmen es Profesora Asociada del IE desde hace 7 años, B.A. In Industrial and Social Psychology, Executive MBA por el IE & Executive Senior Coach Durante los últimos 24 años ha desarrollado su carrera profesional en diferentes empresas y Consultoras multinacionales líderes en RRHH (Andersen Consulting, HayGroup) así como en Repsol, y en los últimos 15 años ha incorporado a su actividad profesional la labor docente y el ejercicio de Executive Coaching y el Coaching de Equipos, donde ha sido Coach de más de 550 Altos Directivos y numerosos Comités de

Dirección Actualmente Carmen es Socia Directora de Almagesto, compañía especializada en el desarrollo de la estrategia y de las personas, donde lidera procesos de Executive Coaching en distintas compañías nacionales y multinacionales para la mejora de las habilidades directivas y el desarrollo del Liderazgo. Asimismo, diseña e imparte Proyectos in-company y dirige proyectos de consultoría de Recursos Humanos en compañías clientes de ámbito internacional. Carmen trabaja de manera bilingüe en Inglés y en Español. Desde hace ocho años, Carmen compatibiliza su actividad profesional con la docente como Profesora Asociada del Instituto de Empresa Business School donde imparte clases en varios programas internacionales

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014



VIVECA BACHRACK. Viveca es B.A. en Humanidades por Princeton University y Máster en Gestión del Patrimonio Cultural por la Universidad Complutense. Su carrera profesional se ha desarrollado en el mundo editorial (Espasa-Calpe, Ediciones Siruela) y del arte. En 1994 cofundó Esfera del Arte, consultoría de arte contemporáneo que se ofrece como vínculo entre el arte y la empresa. Viveca apoya en todo momento la labor del artista tanto para dinamizar el trabajo de los participantes como en el soporte en tareas logísticas y artísticas, pues es también la responsable de elaborar el reportaje fotográfico de la actividad.



SEAN MACKAQUI. Sean es un artista visual especializado en collage. Ha exhibido su trabajo en varias galerías alrededor del mundo: Líbano, Brasil, México, Gran Bretaña, Francia, Italia y España. Sus ilustraciones han aparecido en Vogue (España) Elle (Suecia, Hong Kong y España) Spain. His illustrations have appeared in Vogue (Spain), Elle (Sweden, Hong Kong and Spain), SModa (El País), Tattler (Gran Bretaña), Sunday Times Magazine, International Herald Tribune, etc. Ha creado vídeos musicales animados para Warner Music España, BBC2, etc. También acaba de completar el diseño y vestuario de la obra 'Don Quijote Genrep' en el Göteborg Stadsteater (Suecia)

PRESENTACIÓN DEL TALLER

El proceso artístico es una situación ideal para desarrollar herramientas y habilidades como:

- Pensamiento creativo:** La habilidad para mirar situaciones desde múltiples perspectivas. La tendencia o habilidad de los individuos para hacer o crear algo nuevo. La habilidad de crear soluciones a los problemas usando nuevos métodos y procesos.
- Visión y pensamiento estratégico:** La habilidad de apoyar, promover y asegurar la alineación con la misión y valores del grupo.
- Toma de decisiones:** La habilidad de tomar decisiones y solucionar problemas que impliquen varios niveles de complejidad, ambigüedad y riesgo.
- Otras capacitaciones:** La habilidad de transmitir confianza en la capacidad de los demás de ser exitosos, especialmente en nuevas tareas desafiantes, compartiendo responsabilidad y autoridad significativa y permitiendo a otros la libertad de decidir cómo alcanzar sus metas y resolver sus problemas.

28 DE MAYO DE 2014

- HERRAMIENTAS PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE: EL USO DE ETCETER / TOOLS FOR IMPROVING THE LEARNING EXPERIENCIE: THE USE OF ETCETER
HORA: 18:00 a 21:00
AULA: Por definir
IDIOMA: ESPAÑOL
- PRESENTACIONES LEAN / LEAN PRESENTATIONS
FECHA: POR DEFINIR
HORA: 18:00 a 21:00
AULA: Por definir
IDIOMA: ESPAÑOL



JAVIER CHICO. Javier es un experto en presentaciones efectivas. Imparte cursos a profesores y coaching a profesionales. Mantiene el blog presentacionesnegocio.com, dedicado a la correcta construcción y ejecución de presentaciones.

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014

Es ingeniero Informático, MBA por el Instituto de Empresa y fundador de Etceter, una startup tecnológica con sede en España y San Francisco, dedicada a las soluciones de transferencia de conocimiento.

11 DE JUNIO DE 2014

PASIÓN Y ENTUSIASMO: CÓMO CONECTAR Y COMUNICAR MEJOR EN EL AULA /
PASSION AND ENTHUSIASM: HOW TO ENGAGE AND COMMUNICATE BETTER IN THE
CLASSROOM

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: S-003

IDIOMA: ESPAÑOL



Javier Bernad es fundador de Speak & Span, una compañía de formación en habilidades de hablar en público. Desde 1998, Javier ha impartido cursos sobre cómo hablar mejor en público, en escuelas de negocio y en las compañías para las que ha trabajado. Desde Speak & Span, ofrece sesiones de entrenamiento abiertas al público, privadas a compañías y organizaciones, y particulares a personas que busquen la dedicación completa de un entrenador personal.

La misión de Javier es conseguir que las personas rompan la barrera que les impide hablar en público de manera convincente, sin miedo, y con la satisfacción de haber triunfado en la presentación, para brillar en su carrera profesional. Todos podemos destacar mucho más si expresamos en público todo lo que somos capaces de expresar.

Antes de poner en marcha Speak & Span, Javier era CEO de MediaCom España, una de las mayores agencias de planificación de medios publicitarios en el mundo, perteneciente al grupo WPP. Con anterioridad, fue director general de Mediaedge:cia, una agencia de medios del mismo grupo.

Su experiencia profesional abarca además, desde 1988, compañías como Procter & Gamble, British American Tobacco, y Buongiorno.

Ha sido conferenciante en numerosos eventos como ponente principal y como invitado.

En la actualidad, Javier compagina su actividad en Speak & Span con la de profesor asociado de Communication Skills en el Instituto de Empresa, y de Marketing y Publicidad en la Universidad Europea de Madrid.

Javier es licenciado en Administración de Empresas y en Derecho por ICADE, E-3. Además, es formador en Habilidades de Oratoria por Successworks, es miembro de Toastmasters International, y es Instructor de Buceo diplomado por PADI Australia.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

En este taller se van a tratar los siguientes temas:

- Voice: your DJ's mixing desk
- Gestures: forget about visual aids
- Appearance: increase your power

26 DE JUNIO Y 3 DE JULIO DE 2014

ORATORIA CON PERSUACIÓN Y EMOCIÓN: CÓMO CONECTAR Y COMUNICAR MEJOR
EN EL AULA / ORATORY WITH PERSUASION AND EMOTION: HOW TO ENGAGE AND
COMMUNICATE BETTER IN THE CLASSROOM

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: Por definir

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014



MANUEL JURADO. Nació en Alicante 1952. Se licenció en Ciencias Empresariales en ESCE Escuela Superior de Ciencias Empresariales de Alicante (jesuitas). Años después obtiene la Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de ICADE en Madrid. En la Universidad de Alicante superó los dos años de doctorado estando pendiente de presentar su tesina para el doctorado en Económicas

Ha participado en negocios familiares de alimentos y de restauración, donde llegaron a obtener una estrella Michelin. Además de combinarlo con su actividad de Profesor de Contabilidad y Finanzas en ESITE y FUNDESEM impartiendo los cursos de Alta Dirección de Empresas y Contabilidad y Análisis Financiero. Ha publicado el libro IVA Análisis Práctico y Guía de Consulta antes de implantarse el IVA.

En 1999 comienza los estudios de interpretación en el Teatro Nacional de Timisoara (Rumania) durante un año estudia y trabaja con el profesor universitario y actor George Stana, en Madrid estudia en la Escuela de Juan Carlos Corazza y con Juan Pastor en Estudio Guindalera durante dos años. Ha actuado en diferentes series de TV: "Compañeros", "Al salir de clase", "Policías", "Luna Llena", "El Internado", "Bandolera"... La interpretación y la oratoria son la pasión de su vida, desde hace años imparte curso de oratoria emocional, aplicando las mejores técnicas de interpretación a la oratoria en diferentes instrucciones, entrenando alumnos de varios máster en las exposiciones de trabajos y proyectos de fin de curso, entrenando a políticos en las últimas campañas y a todo clase de personas que quieren desarrollar sus habilidades de comunicación, incluyendo la telegenia y el "media training".

PRESENTACIÓN DEL TALLER

El taller estará centrado en la respiración, puntos mágicos del orador, claves para lograr el éxito, persuadir y emocionar. También se tratarán las técnicas de telegenia ante cámara, la relación con los medios y la gestión del miedo para hablar en público.

TALLERES DE PERSONAL BRANDING

25 DE MARZO DE 2014

CREACIÓN DE MARCA PERSONAL DEL PROFESOR DE IE / CREATION OF PERSONAL BRANDING OF IE PROFESSOR

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: E-109

IDIOMA: INGLÉS



JOLEINE MUDE. Joleine Mudde is Executive Coach and Career Advisor, founder of “Career Advisor”, specialized in developing executives of different nationalities from a wide variety of organizations and sectors.

She has a multicultural profile, used working in three languages: Spanish, English and her mother tongue: Dutch. She has a Masters Degree in Human Resources and is certified as Coach ACC by world largest international coach federation, the ICF.

Joleine has 25 years of experience, gathered in the areas of recruitment, head hunting, potential evaluations and assessments, career advising, outplacement and executive coaching.

The diversity of her professional experience has given Joleine the opportunity to develop her coaching, advising, managerial and entrepreneurial skills, as well as developing knowledge in the sales, marketing and human resources areas.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

Objectives and contents of the workshop

- Strengthening your personal brand
- What do you have to offer: your product, how to prove you’re trustworthy
- Differentiation and positioning: how to make a difference, selling your achievements
- Your public image: how are you perceived by others

31 DE MARZO DE 2014

HERRAMIENTAS PARA LA CREACIÓN DE REDES DE CONTACTO (NETWORKING) / TOOLS FOR NETWORKING

HORA: 18:00 a 21:00

AULA: E-010

IDIOMA: ESPAÑOL



JUAN DÍAZ-ANDREU. Con 8 años de experiencia docente, el profesor Juan Díaz-Andreu Garcia es experto en Desarrollo de Negocio en empresas tecnológicas. En los últimos años se ha enfocado en la creación de valor en el entorno de la tecnología. “Después de la crisis de los mercados tecnológicos a principio de los 2000, los inversores cada vez han sido mas exigentes respecto al retorno sobre sus inversiones en tecnología”, asegura Juan, que todavía confía en la Tecnología como fuente de ventajas competitivas en determinados sectores. “El gran reto de las empresas hoy está en buscar el alineamiento entre el uso de la tecnología y la estrategia de

negocio, sin olvidar los factores como el humano, que suelen ser normalmente olvidados”, añade. Licenciado en CC. Empresariales por el CUNEF (Madrid) y MBA como becario Fulbright por la UCLA-Anderson School of Management (Los Angeles, CA, USA), el profesor Díaz-Andreu Garcia ha trabajado en funciones financieras, comerciales/marketing y de desarrollo de negocio en el Grupo Repsol, Banco Santander, Grupo Multitel (ONO, Uni2, etc.), BNP, JP Morgan y Banco de España.. Actualmente, trabaja en Amadeus desde 2001. Desde su incorporación al Instituto de Empresa, en 1998, ha dado clases de la asignatura Gestión Emprendedora en grupos “executive” y la asignatura Sistemas de Información desde 2002 en el IMBA (antes MIDE).

PLAN DE FORMACIÓN PARA PROFESORES. CURSO 2013-2014

8 DE ABRIL DE 2014

- CÓMO POTENCIAR TU MARCA PERSONAL A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES: LA EXPERIENCIA DE UN PROFESOR EN LINKEDIN / HOW TO POTENTIATE YOUR PERSONAL BRANDING THROUGH SOCIAL MEDIA: THE LINKEDIN EXPERIENCE OF A PROFESSOR
- EL USO DE TWITTER / THE USE OF TWITTER
HORA: 18:00 a 21:00
AULA: E-012
IDIOMA: ESPAÑOL

CÓMO POTENCIAR TU MARCA PERSONAL A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES: LA EXPERIENCIA DE UN PROFESOR EN LINKEDIN / HOW TO POTENTIATE YOUR PERSONAL BRANDING THROUGH SOCIAL MEDIA: THE LINKEDIN EXPERIENCE OF A PROFESSOR



JOSÉ LUIS PORTELA. Directivo internacional experto en las áreas de Dirección Estratégica de Proyectos, Dirección de Operaciones y Comportamiento Organizacional, compaginando la Dirección de Compras Estratégicas para toda Europa, medio oriente y África en Honeywell Security (ADI), con la investigación y docencia en estas áreas en el IE Business School, como Director Programa Superior Dirección Estratégica Proyectos y Profesor asociado, impartiendo sesiones en varios Master, Programas Superiores, y programas incompañies tanto nacionales como internacionales.

Executive MBA del Instituto de empresa, Doctorando (DEA) en Administración de Empresas por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales de Madrid, Ingeniero Superior Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid, Ingeniero Técnico en Mecanización y Construcción y CPIM (Certificate in Production and Inventory Management) por APICS (American Production and Inventory Control Society).

Creador del segundo mayor grupo de linkedin de dirección de proyectos en lengua castellana en el mundo "Dirección Estratégica de Proyectos IE Business School" y una red personal en LinkedIn con mas de +9000 contactos directos.

PRESENTACIÓN DEL TALLER

- Entendimiento de la definición de los objetivos para los cuales se va utilizar
- Entendimiento de la herramienta linkedin
- Repaso de las áreas mas importantes para la creación del perfil
- Creación de grupos de linkedin

EL USO DE TWITTER / THE USE OF TWITTER



AMAYA AMADOR Multidisciplinar, durante años trabajé en la gestión de contenidos en Internet y cuando aparecieron las Redes Sociales, me atraparon. Me fascina la síntesis del mensaje en los nuevos formatos de comunicación y el cambio de modelo de marketing en el que las marcas se ven "obligadas" a conversar con su target.

Desde Flyabit planifico estrategias para diversas marcas y en ocasiones personas para ayudarles a encontrar su camino digital. Me gusta pensar que hacemos las cosas de una forma diferente, quizá sea porque trabajamos con cariño, con ilusión, con pasión. Además, soy responsable de la estrategia de Social Media de CUNEF.

Escribo en el blog de Flyabit y colaboro con otros medios como desarrolloweb.com. Aprovecho siempre que me dan la oportunidad para llevar a cabo una de mis pasiones: enseñar. Doy clase sobre redes sociales en Seminarios, Empresas y Escuelas de Negocio como IED o CUNEF.