

# MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MBA

Aspira a más

EMPRESA



ESCUELA  
DE NEGOCIOS  
CAMPUS CÁMARA COMERCIO SEVILLA

Cámara  
Sevilla

# El Valor de la Cámara de Comercio de Sevilla en un Campus de Formación Único

**+ 200**  
Eventos y  
Jornadas Anuales

**+ 55.000**  
Profesionales  
Formados

**123.000**  
Empresas  
Adscritas

Una Escuela de Negocios referente en másteres y posgrados, perteneciente a la Cámara Oficial de Comercio de Sevilla cuyo prestigio internacional y su posicionamiento en el entorno profesional nos vincula a la realidad empresarial.

## Experiencia Formativa Única



# Introducción

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla lanza la 13ª convocatoria consecutiva del MBA . Programa formativo de 1º nivel aplicado a la **gestión de Empresa**.

La enseñanza de la dirección de empresas ha de tener un sentido **eminente práctico**. Por ello, en el Programa MBA la teoría tiene su lugar, mientras que el método del caso y la resolución de situaciones basadas en entornos reales ocupan grandes espacios en nuestros programas y amplios períodos de tiempo en nuestras horas lectivas.

El programa va encaminado a entrenar al alumnado para que puedan comprender mejor todas aquellas situaciones que se planteen en la empresa, y elegir, entre los instrumentos analíticos que proporcionamos, los más apropiados para examinar cada situación concreta y elaborar unas recomendaciones y unas estrategias de aplicación bien fundamentadas, de modo que sean capaces de afrontar cualquier situación empresarial.

## Networking.

Al ser 100% presencial, práctico, participativo y aplicable a la realidad empresarial, te llevarás no sólo el saber-hacer para convertirte en un profesional competente, sino además la oportunidad de hacer buenos contactos con los compañeros de aula, así como con todo el claustro docente y el alumnado de la Escuela.

## De MBA's a MBA's por el mundo.

Se presenta una red de networking entre los profesionales formados por la Escuela de Negocios durante 11 años, de forma que se pueda entrar en contacto con ellos conociendo sus puestos de trabajo, responsabilidad y empresas, además del posible contacto directo entre ellos.

En definitiva, el propósito es generar mejores profesionales, más formados y competitivos.

## DATOS BÁSICOS

**Duración total: 500 h**

presenciales: 350 h

no presenciales: 150 h

**Inicio:** Oct 2022

**Fin:** 30 de Jun

**Precio:** 7.360 €

**Modalidad:** Presencial

**Días:** V - S

**Financiación / Becas:**

[en.camaradesevilla.com/becas](http://en.camaradesevilla.com/becas)

La Escuela de Negocios del Campus Cámara se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos/as, así como la modificación de la programación académica. Asimismo, se incluye la posibilidad de que el centro se vea obligado o en la necesidad de ofrecer las clases en modalidad presencial por videoconferencia en cumplimiento de normativa o indicaciones de las autoridades municipales, autonómicas, nacionales o comunitarias durante el periodo que se estipule.

**35.2%**

de los puestos para titulados exigen un posgrado como requisito mínimo.

**2028**

quedarán vacantes la mitad de empleos de alta cualificación.

**15%**

cifra de incremento salarial tras cursar un MBA.



# Objetivos

1. Adquirirás las más completas herramientas para una exitosa dirección empresarial: Dirección estratégica y modelo de negocio. Marketing y Dirección Comercial. Transformación Digital & Innovación. Dirección Financiera y Análisis Económico-Financiero. Dirección de RRHH. Habilidades Directivas. Competencias para el Liderazgo .Coaching Individualizado. Pensamiento Lean. Entorno Jurídico Compliance
2. A través de la realidad práctica de los docentes, comprenderás las diferentes estrategias de éxito en la gestión empresarial.
3. Potenciarás la visión global y detectarás nuevos mercados emergentes internacionales. Internacional y Operaciones. Producción y supply chain management
4. Estarás capacitado/a para la toma de decisiones empresariales en un entorno actual y competitivo con la firme convicción de la aplicación de valores humanos y responsables.
5. Sostenibilidad .ODS agenda 2030
6. Proyecto Emprendimiento / Proyecto de Creación de Empresas

Tomamos como referencia las **necesidades actuales vinculadas a las responsabilidades generales para una exitosa dirección empresarial, estableciendo así una metodológica de contenidos en continua actualización**, que aporte una visión vinculada a la realidad profesional.

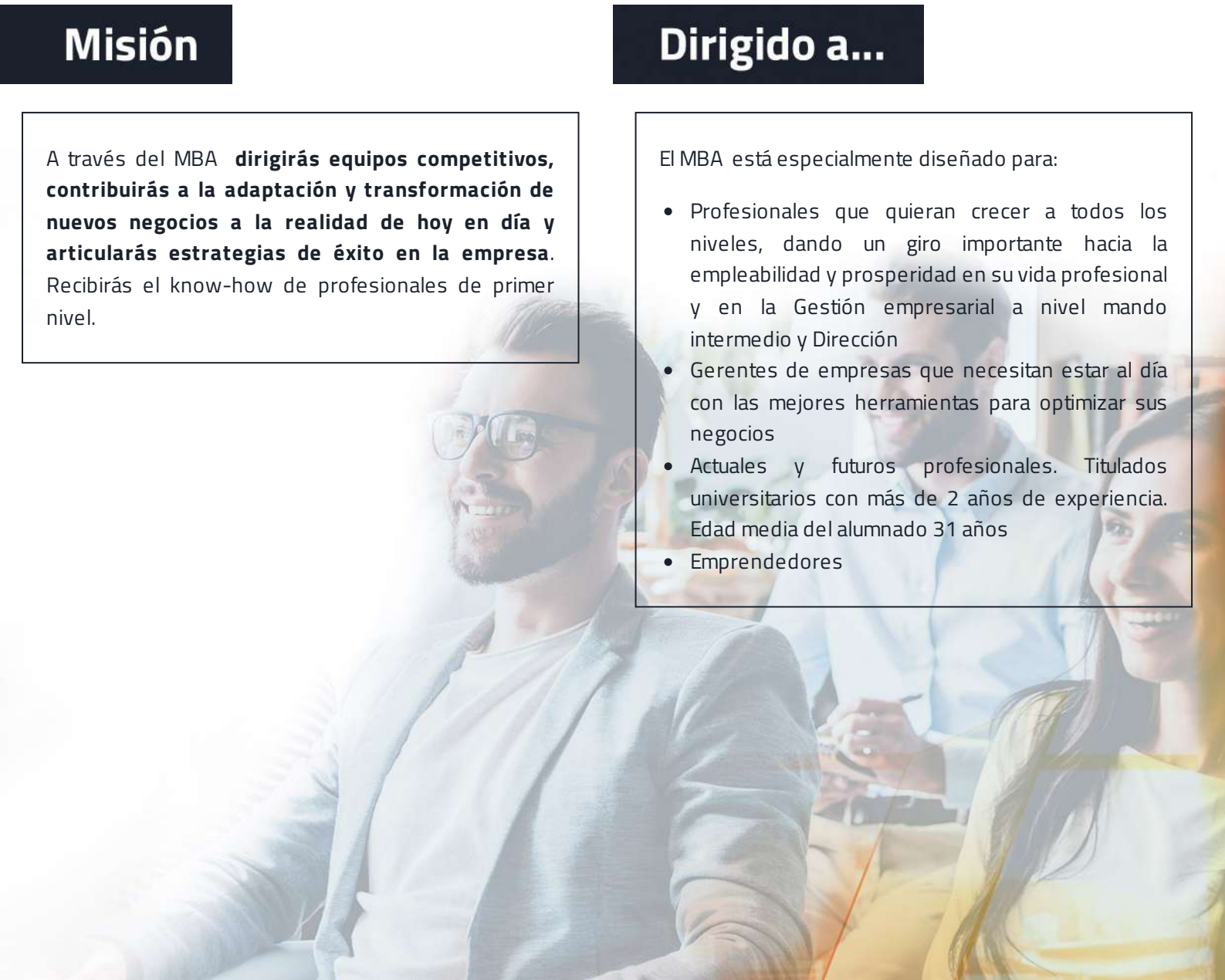
## Misión

A través del MBA **dirigirás equipos competitivos, contribuirás a la adaptación y transformación de nuevos negocios a la realidad de hoy en día y articularás estrategias de éxito en la empresa.** Recibirás el know-how de profesionales de primer nivel.

## Dirigido a...

El MBA está especialmente diseñado para:

- Profesionales que quieran crecer a todos los niveles, dando un giro importante hacia la empleabilidad y prosperidad en su vida profesional y en la Gestión empresarial a nivel mando intermedio y Dirección
- Gerentes de empresas que necesitan estar al día con las mejores herramientas para optimizar sus negocios
- Actuales y futuros profesionales. Titulados universitarios con más de 2 años de experiencia. Edad media del alumnado 31 años
- Emprendedores



# Programa

## **Dirección estratégica y modelo de negocio**

Implementar una visión dinámica de la Estrategia en el concepto de Modelo de Negocio actual. Saber cómo enfocar un CMI, Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral.

Determinar la visión y la estrategia del negocio, y cómo este Proyecto creativo de Empresa, impacta en la estrategia de la empresa para lograr los objetivos establecidos.

- La estrategia en la empresa.
- Modelos sectoriales.
- Objetivos y análisis estratégicos, internos/externos.
- Técnicas y herramientas para la toma de decisiones estratégicas.
- Formulación e implantación de la estrategia.
- Determinación de la Misión y objetivos corporativos. El lanzamiento de una empresa, en el entorno actual.
- Business Plan.
- El emprendedor y la oportunidad.
- CMI. Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral.

## **Dirección Marketing, Dirección Comercial y Estructura y Marketing Digital**

Conocer las principales herramientas de la distribución El Plan de MK; El Plan Comercial de la Empresa; Explorar el nuevo entorno de Comunicación Digital, con las estrategias del MK Digital

Desarrollar los diferentes tipos de eCommerce y las plataformas más utilizadas para su creación , estudiando casos de éxito como Netflix o Zara. Además, los participantes del MBA aprenderán a crear su propio eCommerce

- Estrategia y Plan de Marketing
- Investigación de clientes e inteligencia de mercado
- Producto y precio
- Público objetivo y segmentación
- Comunicación y medios
- Gestión comercial y el Plan Comercial
- Marketing Digital
- Bases neurobiológicas
- eCommerce y nuevos modelos de negocio on line
- Customer Strategy & UX

## **Dirección Financiera y Análisis Económico – Financiero / Finanzas**

Determinar los costes incurridos y los beneficios resultantes de invertir en un proyecto. Ambos implican determinar el valor presente neto de un proyecto en función de sus flujos de efectivo actuales y futuros estimados.

Medir y optimizar los costes económicos y maximizar el beneficio empresarial, generando valor.



Elaborar presupuestos financieros, crear cuadros de mandos y gestionar el riesgo. Aprovechar las nuevas oportunidades que la tecnología digital pone a disposición del director financiero, como las herramientas financieras tecnológicas.

- Las finanzas en la Empresa.
- Finanzas Corporativas
- Valoración de empresas
- Estados financieros
- Balances y cuenta de resultados
- Contabilidad de gestión y costes
- Análisis financiero Diagnósticos
- Análisis de inversiones
- Financiación
- Control de gestión y reporting
- Valoración de empresas
- Fusiones y Adquisiciones
- Fiscalidad para Financieros

### **Dirección y Gestión de Personas / RRHH**

Cómo gestionar, administrar, diseñar políticas , planes , programas , estrategias, proyectos de recursos humanos , desde la Dirección de RRHH. Ser capaz de diseñar estrategias de gestión del cambio, comunicación interna , teorías de motivación , adquirir conocimientos para colaborar en el proceso de transformación digital, así como , habilidades de dirección para gestionar un departamento de RRHH

- Dirección estratégica de RRHH
- Atracción y retención del talento
- Aprender a gestionar un departamento de RRHH, así como a diseñar planes estratégicos ó la gestión de la comunicación interna
- Desarrollo de RRHH. Tecnologías para implementar las tendencias más novedosas en gestión de talento humano como resolución de conflictos y negociación, teorías modernas de motivación , liderazgo y coaching individual y grupal.
- Formarse en las últimas tendencias en RRHH. Gracias a nuestra colaboración con la Escuela de Lean podemos emitir a los participantes dos tipos de certificados ( según los criterios de la Norma ISO 18404) Lean Practitioner y Lean Leader.
- Los Lean Leader tendrían una evaluación adicional y una entrevista final para exponer el trabajo y obtener el certificado.
- Resolución de casos reales



## Habilidades Directivas

Ver la importancia de aquellas competencias necesarias para gestionar con afinidad , dirigir con precisión y liderar con éxito a una organización. Las habilidades blandas (Soft Skills) son una serie de competencias personales que tiene como eje las relaciones interpersonales y el trabajo en conjunto y equipo. Las habilidades duras (Hard Skills) son las destrezas técnicas requeridas o adquiridas para desempeñar determinadas tareas o funciones y que se alcanzan y desarrollan por medio de la formación , capacitación , entrenamiento y, en ocasiones, en el mismo ejercicio de las funciones y que obviamente son necesarias.

- Funciones y Tareas de Dirección
- La toma de decisiones
- Comunicación interpersonal
- El trabajo en equipo
- Gestión del tiempo y organización del trabajo personal
- Reuniones eficaces
- Motivación de colaboradores
- Liderazgo para la innovación
- Dinámica estratégica del liderazgo en S XXI en las empresas
- Hablar en público
- Creatividad e Innovación
- Técnicas de negociación
- Gestión del cambio
- Coaching ejecutivo
- Coaching individualizado

## Dirección Internacional y Operaciones

Por qué crece la actividad empresarial . Globalización – Deslocalización, Mano de obra, Recursos como Riqueza, Tecnología – Información, Canales nuevos de venta (online), Comunicación , RRSS- Capacidad Logística, Acuerdos Internacionales, Estabilidad Política, Facilidad de viajar – Cultura común y conocida. Conocer y adentrarnos en el concepto de la cadena de suministros (SC) internacional.

- Competir en el entorno internacional
- Planificación
- Liderazgo de la organización
- La cadena de suministros (SC) internacional
- Relación de SC con estrategia organizacional
- Crear valor a través de la SC
- Proceso de internacionalización
- La definición de la oferta y las alternativas de control
- La ejecución de la oferta y las alternativas de control
- La selección de mercados exteriores y la colocación de la oferta



## **Dirección de Operaciones y Supply Chain Management**

Gestión de compras, almacén y logística. Afianzar el conocimiento de la función de compras, sus procesos y procedimientos, así como la relación con el resto de áreas de la empresa y tendencias actuales en compras. Conocer cómo afecta el diseño y tendencias actuales en compras. Conocer cómo afecta el diseño de almacén, los tipos y medios de almacenamiento y la optimización empresarial, así como la idoneidad de un sistema de gestión de almacén . Opciones de subcontratación logística. Saber si es conveniente medios propios o subcontratados en la distribución , así como la tipología de servicios que ofrecen a las empresas y logística e-commerce

- La dirección de operaciones con ventajas competitivas
- La gestión de la cadena de suministro
- Fundamentos de lean manufacturing
- Nuevas tendencias en la gestión de operaciones

## **Digital Transformation & Innovation**

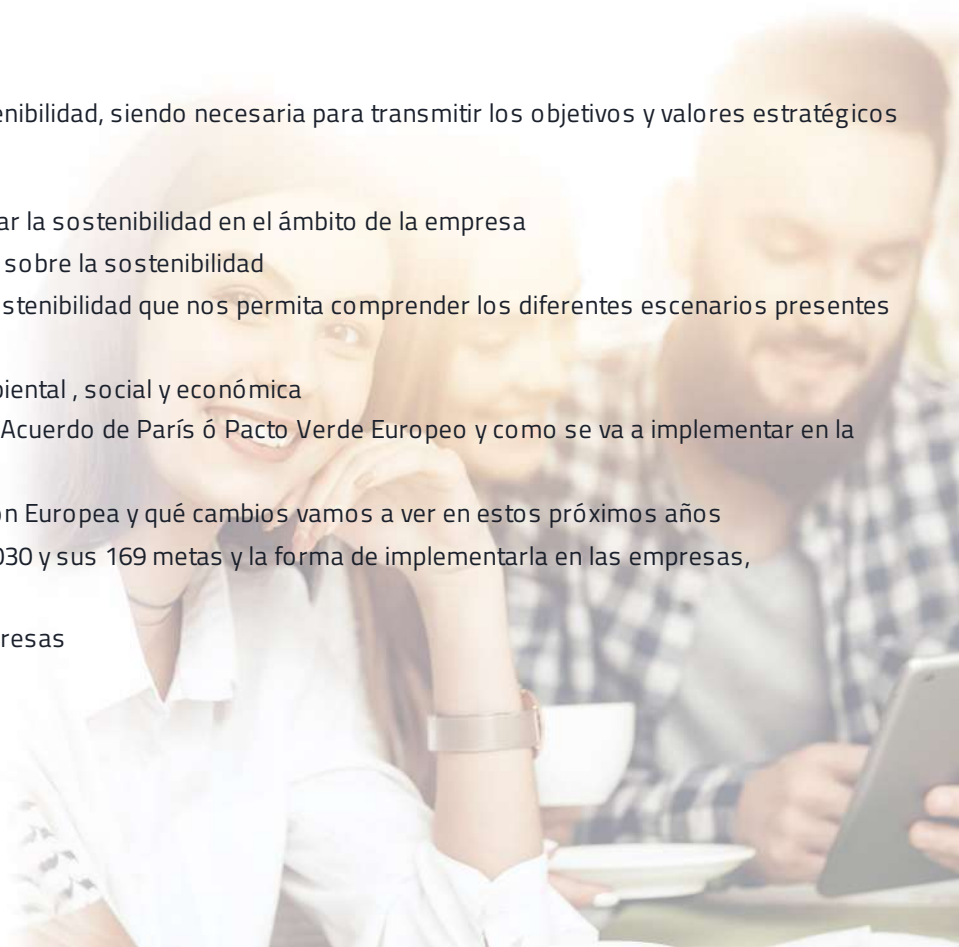
Reinventando las organizaciones. Nuevo paradigma empresarial . Escenario Post- Covid. Nuevo talento y nuevas formas de trabajar . Toca reaccionar, vamos tarde

- Assessment en madurez digital personal
- Entorno estratégico digital
- Reinventando las organizaciones
- Cambios en las personas, tecnología y organización
- El nuevo talento
- Transformación de los procesos de relación con el cliente
- Operaciones e industria 4.0
- Tecnologías , big data y otros habilitadores de la transformación digital
- Maximizar el uso de la tecnología en aquellas áreas de negocio que aportan valor
- Aprendemos a mejorar los procesos y la productividad de sus activos
- Conseguiremos una mayor eficiencia en todas sus ocupaciones

## **Sostenibilidad RSC/RSE/ODS Agenda 2030**

Desarrollar una buena formación interna de sostenibilidad, siendo necesaria para transmitir los objetivos y valores estratégicos que promueva la organización

- Identificar el modo en que podemos integrar la sostenibilidad en el ámbito de la empresa
- Adquirir los conocimientos indispensables sobre la sostenibilidad
- Familiarizarnos con el vocabulario de la sostenibilidad que nos permita comprender los diferentes escenarios presentes y futuros.
- Sensibilización y concienciación medioambiental , social y económica
- Se destacarán los principales artículos del Acuerdo de París ó Pacto Verde Europeo y como se va a implementar en la sociedad.
- Nuevo Plan de Economía circular de la Unión Europea y qué cambios vamos a ver en estos próximos años
- Ampliar conocimientos sobre la Agenda 2030 y sus 169 metas y la forma de implementarla en las empresas, especialmente en las Pymes
- Cómo comunican la sostenibilidad las empresas





## Competencias para el Liderazgo . El pensamiento Lean

I Liderándome, II Liderándote ; III Liderándonos . Pasado y presente del Lean : Especificar el valor del producto para el cliente. Identificar el flujo ó cadena de valor para cada tipo de producto ó servicio. Conseguir y dejar que el producto fluya continuamente a través de la cadena de valor. Respecto a los certificados que la Escuela de Lean puede emitir a los participantes, son de dos tipos (según los criterios de la Norma ISO 18404): 1 Lean Practitioner: A aquellos participantes que asistan al 100% y realicen los casos que se planteen. 1. Lean Leader: A aquellos participantes que además apliquen los conceptos y técnicas a un proyecto real. Los Lean Leader tendrían una evaluación adicional y una entrevista final para exponer el trabajo.

La Escuela de Negocios y el MBA pondrán a tu disposición un experto en coaching que te ayudará a enfocar tu capacidad directiva. Las sesiones abordan situaciones tanto de ayuda como de desarrollo del potencial. Para cada participante se marcarán las tareas de mejora y se establecerá un plan personal con el seguimiento del experto del MBA.

- Siglo XXI. Coaching Individualizado
- Coaching Session , Gestión Emocional & Amp, Liderazgo en la Transformación
- Autoconocimiento y gestión de uno mismo. Inteligencia emocional
- Comunicación y oratoria
- Estilos de liderazgo y desarrollo de personas
- Evaluación del desempeño y gestión de talento
- El trabajo en equipo
- La gestión del conflicto
- Gestión del cambio
- Gestión del tiempo
- El pensamiento Lean
- Pasado y presente del Pensamiento Lean

## Entorno Jurídico . Compliance

Conocer las principales herramientas de la materia de "entorno jurídico " que tiene como fin realizar una aproximación a los fundamentos en los que se sustenta y sobre los que se organiza la empresa... En el primero se van a fijar los fundamentos jurídicos comunes a todos los tipos de empresas. Compliance, el Compliance ( también conocido como Programas de Compliance, Sistemas de cumplimiento normativo, Sistemas de Gestión y de procedimientos y buenas prácticas) adoptados por las empresas para identificar y clasificar los riesgos operativos y legales a los que se enfrentan y establecer mecanismos internos de prevención, gestión, control y reacción frente a los mismo. En síntesis, el Compliance consiste en la implantación en la empresa de modelos organizativos que se dirijan a la prevención de incumplimientos normativos

- La estrategia del negocio y el cumplimiento normativo
- Fomentaremos una estrategia de comunicación en reputación
- Cómo diseñar e implantar un Programa Compliance
- Marketing de Servicios jurídicos a Empresas



## **Proyecto Emprendimiento / Proyecto de Creación de Empresa**

De una forma práctica , experimentarás la aplicación de los aprendido en el Máster de Administración de Empresa , MBA, mediante la creación y desarrollo de un Proyecto Empresarial. a través de metodologías de creación de startups como Design Thinking y Lean Management , serás capaz de generar ideas innovadoras y diferenciales, convertirlas en modelos de negocio viables e invertibles, así como ejecutarlos en un proyecto empresarial o una nueva línea de negocio

Los Proyectos de Creación de Empresas serán evaluados en una defensa de los mismos, por un tribunal afín al MBA.

- Selección de grupos 3 / 5 componentes de equipo
- Exposición de Proyectos, para su elección libre
- Tutorías orientativas según RFI
- Entrega parcial
- Entrega final

## **Master Class**

El objetivo de las masterclass es que son unas clases magistrales ejecutadas por un profesional experto en una materia determinada. Normalmente este tipo de clases se realizan para aportar mayor valor a un curso en el que el temario es bastante amplio y en uno de los puntos del mismo se quiere profundizar y obtener un mayor grado de conocimiento

- Exposición de Casos reales de éxito



# Programa Emprésate

## ¿Qué es?

Es un programa de alto rendimiento basado en el desarrollo de un conjunto de competencias, habilidades y contenidos transversales únicos, englobados en 5 áreas específicas y que son el núcleo de la propuesta de valor diferencial de la Escuela de Negocios.

- 1.- Competencias de empleabilidad.
- 2.- Competencias profesionales | personales.
- 3.- Innovación.
- 4.- Competencias entornos digitales.
- 5.- Masterclass | Crecimiento personal.

## ¿Para qué?

Para hacer de ti un/a profesional con competencias a la altura de las exigencias que el mercado demanda.

Para que tu formación se vea completa a la hora de afrontar nuevos retos profesionales. No sólo es necesario el conocimiento, sino también el desarrollo de competencias y habilidades.

## ¿Cómo?

Poniendo el foco en ti como centro del programa para que la experiencia formativa sea productiva e inolvidable. A través de píldoras formativas, casos de éxito, user experience, outdoor trainings o smart events.

## Valor añadido

Es la propuesta de valor que te diferenciará y que ponemos a tu disposición por pertenecer a la Cámara de Sevilla. Todo nuestro know how, compromiso con la empresa y herramientas para la empleabilidad y el emprendimiento que nos han hecho ser líderes, ahora agrupadas en un programa solo para ti.

**\*Descárgate el programa completo con los contenidos en la sección Emprésate de la web.**

**\*O también solicita el Programa Emprésate a tu tutora correspondiente.**



## 100% profesionales en activo



**JAIME CONT RERAS**

Director Académico del Máster  
Consultor de empresas en Reingeniería de  
Procesos, Management, Habilidades  
Directivas y Estrategia. Coach.

*"En todo fracaso siempre existe una  
oportunidad para crecer y reconocerlo  
rápidamente es una de las claves del éxito".*



**JUAN VERDE**

Corporate and Government  
Strategist, Advocate for a Green  
Economy; Global Leader.  
Fundador y Co-fundador de  
empresas globales exitosas.  
Subsecretario de Barack Obama.



**BORJA VÁZQUEZ**

Founding Partner at Scalpers  
Cofounder the Recruitery  
Licenciado en Derecho MBA IE  
Business School



**NACHO SÁNCHEZ**

Head of Business Control in  
Bershka ( Grupo Inditex) Finance  
Director Mylan Pharmaceuticals  
Licenciado en Economía y ADE  
Máster MBA (Esade)



**JOSÉ Mª BURSÓN DEL RÍO**

Jefe de Control de Inversiones y  
Controller en Andaluza de Piritas,  
S.A. Director Económico  
Financiero en La Lactaria  
Andaluza, S.A. Directivo de  
Consultoría en Price Waterhouse.



**MIGUEL GÓMEZ DE AGÜERO**

Responsabilidades Directivas en  
Ford y en Heineken. Socio en  
TantoQuanto, emprendedor,  
consultor y promotor del cambio  
en organizaciones



**GUILLERMO J. BERMÚDEZ  
GONZÁLEZ**

Profesor Titular de marketing  
(Universidad de Málaga). Director  
de la cátedra de franquicia y  
gestión. Management Research  
(RCC Harvard) Consultor de  
expansión de Ikea, Fujitsu...



**NEREA PITA**

Especialista en Marketing Digital.  
Responsable del Área Digital en  
Target y formando parte de  
Mediaset o Unidad Editorial, para  
clientes como Telefónica, ING,  
Siemens o Microsoft



**LAURA CHICA**

Responsable de RRHH en  
empresa de Ingeniería y  
Formación. Consultora freelance,  
para Walnuters. Técnico de RRHH  
en Royal Premier. Psicóloga en  
"La Biznaga".

**NILTON NAVARRO**

Brand Manager de InfoJobs.  
Especialista en Marketing Digital,  
Empleo 2.0 y Marca Personal.

**MANUEL LINARES CAPA**

Director Proyectos de  
Transformación - Santander  
Corporate & Investment Banking

**FERNANDO CALDERÓN**

Director Escuela de Lean  
Management®. Evaluador  
Europeo Acreditado del Modelo  
EFQM de Excelencia en Gestión y  
Coach Ejecutivo.

**GINÉS CUENCA**

Team Lead Manager. Especialista en  
RSC y Sostenibilidad. Director  
Dpto. Convenciones y Eventos  
Sostenibles en Viajes El Corte  
Ingles

**RICARDO PABÓN**

Senior Marketing Manager at  
Uber/ Digital Transformation  
Advisor

**JUAN CARLOS BLANCO**

Consultor de comunicación para  
empresas e instituciones. Portavoz  
del gobierno de Andalucía,  
Director de El Correo de  
Andalucía y Subdirector de Diario  
de Sevilla.

**JOSE LUIS CALVO AZPEITIA**

Socio director de Instituto de  
Liderazgo. Desde el año 2000,  
compatibiliza su actividad como  
Profesor de Liderazgo en la  
Universidad de Georgetown  
(Washington D.C).

**JULIO MERELO**

Director of Data, Technology  
Innovation, Regulatory Reporting  
& Behavioral Banking en  
Cecabank

# Proceso de Selección

El Comité Académico lleva a cabo un proceso de admisión dentro de unos parámetros de exigencia donde se valoran no sólo la experiencia de cada uno/a de los aspirantes, sino también sus habilidades, actitudes y motivación de logro.

Se analizará la adecuación de cada candidato/a a los objetivos del programa siguiendo estas 4 etapas:

- 1 Preinscripción on-line en la web de la Escuela de Negocios**
- 2 Aportación de los documentos acreditativos (cv, fotografía, títulos, etc)**
- 3 Solicitud de entrevista personal con director/a académico/a del Máster.**
- 4 Evaluación del perfil de los/as candidatos/as por el Comité Académico.**
- 5 Comunicación de admisión o desestimación.**

# Diploma

A los/las alumnos/as que demuestren una adecuada participación y aprovechamiento de la formación además de asistir al menos al 80% del período lectivo y superar el proyecto fin de máster, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso. Es obligatoria la presentación y defensa del proyecto de creación de empresa o proyecto fin de máster.

La Escuela de Negocios se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar al mínimo del alumnado, así como el derecho de la modificación de la programación como parte de su proceso de mejora y actualización continua.

# Prácticas

**Objetivo:** Tangibilizar una experiencia directa y real de lo aprendido. Y conseguir con ello participar en el mayor número posible de decisiones en el seno de la empresa.

**Características:** Prácticas no laborales

**Duración:** 4 meses con posibilidad de ampliar 2 meses más.

**ALTER** TECHNOLOGYGROUP **sovena** Olive oil for the world **ayesa** ♦ **AIRTIFICIAL**

**be beyond** **CONQUERO** **hogarium** **Hispabaño**

# Doble Titulación Internacional - TROYES

Aspira a más consiguiendo una **segunda titulación Máster** gracias al acuerdo entre la Escuela de Negocios de la Cámara de Sevilla y el Groupe Ecole Superieure de Commerce de Troyes. Los mejores expedientes máster con formación universitaria podrán optar a una segunda titulación internacional sin coste adicional.\*

Event & Sports Management  
Retail Bank Management  
Marketing & International Sales  
Development

Digital Marketing & Social Media  
Audit & Management Control

\*no podrán optar a esta beca los alumnos de los másteres técnicos con formación en ciclos formativos de grado superior. Plazas Limitadas.

## Becas

**La Escuela de Negocios destina más de 120.000€ en becas para facilitarte el camino hacia tu objetivo profesional.**

### **BECAS AUTÓNOMOS:** *Una nueva oportunidad.*

Becas del 50% del importe de la matrícula del autónomo si éste realiza el curso acompañado de un trabajador de su empresa, que esté dado de alta de Régimen General (quedan excluidos de esta convocatoria el Máster en Administración de Empresas (MBA), MBA en Dirección de Negocios de Hostelería, el Máster en Dirección y Gestión de RRHH y el Programa Executive en Transformación Digital).

### **BECA AFFINITY:** *La conexión tiene recompensa.*

Beca del 10% al 100% de descuento del importe total del máster por cada alumno que en su nombre realice el mismo u otro máster de la entidad (quedan excluidos el Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos y el Programa Executive en Transformación Digital.)

### **BECA CAMPUS CÁMARA:** *Continúa creciendo con nosotros.*

25% de descuento automático sobre el importe total de los cursos presenciales (Máster, Expertías, Programas Superiores o módulos que se integren en alguno de los anteriores) para aquellos alumnos que han cursado con nosotros un grado universitario en EUSA o un Ciclo Superior en Nuevas Profesiones.

### **BECAS EXTRANJEROS:** *Una nueva oportunidad.*

Becas de hasta el 50% del importe de los programas máster de posgrado y programas de especialización presenciales para alumnos/as titulados/as universitarios extranjeros/as ( queda excluido el Programa Executive en Transformación Digital).

### **EMPLEO JUNIOR:** *Una nueva oportunidad.*

Posibilidad de cursar un Máster a coste 0 y a su vez, a la empresa, le da la oportunidad de contar con un profesional becado durante 9-12 meses.

### **BECA TITULADOS/AS Y DESEMPLEADOS/AS:** *Una nueva oportunidad.*

Becas entre el 10% y el 50% del importe de los programas máster, expertos y emid para alumnos/as titulados/as desempleados/as (queda excluido el Programa Executive en Transformación Digital).



# Tu singularidad como valor diferencial



*"El MBA es un máster que te va a ayudar sin duda, a tener una visión empresarial completa en la estrategia global de la empresa y te capacita para ser polivalente en cualquier departamento."*

*"Tu futuro depende de lo que hagas hoy. No esperes a mañana."*

## **BLANCA ÁLVAREZ**

Tutora del Máster

673918095

blanca.alvarez@camaradesevilla.com



### **Lola Onieva Mira**

HR Consultant / Headhunter-EMPRESA

*"El MBA me proporcionó una visión amplia y global del qué y cómo actuar en las Organizaciones, fue un puente hacia el salto profesional."*



### **Jorge Carrasco**

International Business Developer at Seabery

*"Del MBA adquirirás importantes conocimientos y formación, pero sin duda lo que marcará la diferencia a nivel profesional y personal será la actitud. Y esto es lo que las empresas buscan."*



**“Cuando se unen experiencia y profesionalidad  
se abre un nuevo camino hacia el éxito”**



