



Postgrado de Experto Universitario  
**Global CEO  
Update**

---

# > **CEO UPDATE**

## **PROGRAM FUNDESEM**

*¿Cómo refrescar conocimientos en un entorno que avanza muy deprisa?*

- 1.** Expande tu perspectiva empresarial.
- 2.** Actualiza tu conocimiento de gestión directiva.
- 3.** Transforma tu empresa para los nuevos desafíos del mercado.
- 4.** Impulsa tu liderazgo como alto directivo.
- 5.** Contribuye en la modernización de tu compañía.

Decide no pararte  
Elige Fundesem



# > ¿Por qué elegirnos?

## ¿Qué es Fundesem?

Nuestra escuela de negocios **Fundesem Business School (FBS)** forma parte de una fundación sin ánimo de lucro que integra **más de 260 empresas** y que trabaja para incentivar las buenas prácticas empresariales y la generación de empleo.

## ¿Dónde estamos?

FBS tiene su sede en **Alicante**, donde se imparten los programas formativos, así como distintos eventos relacionados con la formación de empresa y negocios, derecho, asesoría y marketing digital.

## Historia

Los orígenes de **Fundesem** se remontan a 1965, con la creación de una escuela profesional como respuesta a la demanda de una **nueva generación de profesionales**. Desde entonces hasta ahora, hemos defendido el valor del **esfuerzo** y la **exigencia** como claves para la consecución de **resultados tangibles**.

Más de 63.000 profesionales preparados para puestos directivos y una constante capacidad de innovación y mejora nos han llevado a formar parte del **top 10 de escuelas de negocios a nivel nacional**.



Calle Deportistas Hermanos Torres,  
17, 03016 Alicante

Escuela de negocios líder en la provincia de Alicante.  
"NO PUEDES CUMPLIR 50 AÑOS SI NO LLEVAS 50 AÑOS CUMPLIENDO"



Una innegociable vocación de servicio a la Sociedad.

# > Mapa del Postgrado

En **Fundesem Business School** llevamos formando líderes en el mundo de la empresa desde hace más de cinco décadas. Somos la Escuela de Negocios referente en la provincia de Alicante, habiendo formado a más de 63.000 profesionales en las diferentes áreas que rodean a la empresa. Contamos, a su vez, con una metodología propia y una oferta formativa actualizadas a las necesidades del mercado.

Nuestros másteres se **renuevan con cada edición**, para así mantenernos a la vanguardia de la enseñanza empresarial. Con una metodología propia, nuestro claustro docente combina su pasión por la enseñanza con su expertice en el entorno empresarial tanto nacional como internacional.

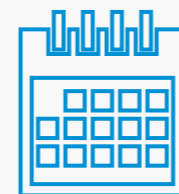
Pero Fundesem no se queda en el aula, en la Escuela contamos con importantes alianzas estratégicas con sectores clave de la provincia. De hecho, al cierre del curso 20-21, son ya **84 los Miembros Protectores y Patronos** y, solo en este año, hemos firmado convenios de colaboración con **16 entidades nacionales y multinacionales**, las cuales facilitan el acceso a la enseñanza.

Así mismo, comenzamos el nuevo curso con tres grandes retos con los que pretendemos que esta, sea una nueva etapa en la que: ofrecemos una oferta formativa renovada y personalizable para el alumno con una metodología flexible; creamos nuevas líneas de consultorías en materias de carreras profesionales y selección; y culminamos nuestra transformación digital con la total digitalización de los contenidos y una web renovada.

Todo ello unido, hace que la experiencia de cursar un máster en **Fundesem** se vea complementada por un contacto estrecho con la realidad de la empresa alicantina. Lo que hace que el profesional, cuando finaliza el máster, tenga una **visión 360°** del entorno empresarial.

Si decides poner tu formación en nuestras manos, podrás comprobar que, para el equipo de Fundesem, nuestra prioridad eres tú y que, una vez finalizados los estudios, la relación continúa, teniendo siempre abiertas las puertas de nuestra Escuela. Tu Escuela.

¿Te vienes? **Te esperamos este otoño.**



## Fechas

octubre - abril



## ECTS

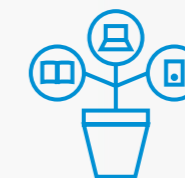
10 ects 80 horas



## Horario

### Martes

De 16:00 a 20:00h



## Modalidad

Presencial u online en directo, tú eliges cómo asistir a clase.



## Inversión

5.600



Más del 90% de los alumnos mejoran sus condiciones económicas en los dos años siguientes al programa.



## Becas y ayudas

Fundesem ofrece becas y ayudas para facilitar el acceso al Máster.

# > Eleva tu capacidad de gestión a un nuevo nivel

Decir que los tiempos van a una tremenda velocidad es una obviedad. **El cambio es constante**, la digitalización está cada día más presente y esto afecta a la sociedad en general y a los agentes que la conforman. Con un **enfoque global y transformador**, las clases te ayudarán a fomentar aquellas competencias que son clave para afrontar los desafíos futuro como los **modelos de innovación**, de **emprendimiento**, la **digitalización**, la **responsabilidad social** y las **habilidades directivas**.

En este vértigo de cambio, es muy complicado para un directivo ir a la par de los acontecimientos. Pero falta tiempo para volver a aprender.

Por ello, es necesario que el alto directivo dedique un corto espacio de tiempo en **reciclarse y estar al día de lo que sucede en su entorno**. Con ello, el CEO y Directivo podrá mejorar su actual modelo de gestionar los recursos bajo su control directo.



Es necesario que el CEO dedique un corto espacio de tiempo en reciclarse y estar al día de lo que sucede en su entorno.

# > ¿Es para ti el CEO Update Program?



**Este programa está diseñado para CEOs, propietarios y fundadores de empresa que:**

Necesiten una amplia y profunda perspectiva de lo que está cambiando en su entorno, desde la **estrategia y las finanzas al marketing y el entorno macro**, así como aquellas nuevas disciplinas disruptivas en **tecnología e innovación**.

CEOs y fundadores que quieran **marcar la diferencia y mejorar constantemente sus negocios**.



# ➤ Estructura del Programa

El formato del programa es de **módulos intensivos de una tarde**. Cada tarde se compone de dos sesiones inspiradoras e innovadoras impartidas por profesionales reconocidos en sus sectores.

Este programa consta de **14 Módulos que aportarán una perspectiva diferente e innovadoras a los participantes**. Cada clase empezará con una comida previa donde se tendrá la oportunidad de realizar **networking con los otros participantes y ponentes**. Al ser un formato quincenal, se espera que la asistencia del alumno sea máxima y concurra a todas las sesiones programadas.



El programa consta de 14 Módulos con un alto valor de conocimientos y competencias para el directivo.

# ➤ Estructura del Programa

## Módulo I Estrategias competitivas y desarrollo de negocio

Decía Michael Porter que la estrategia es la búsqueda de ventajas competitivas perdurables en el tiempo. Durante esta sesión, se presentarán los factores actuales del entorno empresarial que afectan en el desarrollo Estratégico de la empresa. Además, se conocerán las herramientas para establecer las estrategias competitivas correctas para un buen proceso en la Dirección Estratégica del CEO.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Entorno Competitivo y Dirección Estratégica.
- › Innovación en modelos de negocio orientados al mercado.
- › Herramientas para un buen análisis y formulación de la estrategia competitiva de la empresa.
- › Desarrollo de estrategias competitivas
- › Implantación y claves del management estratégico.
- › Desafíos del emprendedor.
- › Como reconocer oportunidades.
- › Herramientas de evaluación.

## Módulo II Ethical Business

La Responsabilidad Social Corporativa ha evolucionado hacia un entorno de empresa responsable en todos los niveles. La ética ya no es únicamente una variable de comportamiento deontológico, sino que supone una expansión hacia materias tales como el deterioro medioambiental. Entender los aspectos de la dirección ética de las organizaciones es primordial para llevar a cabo una correcta RSC. Durante las sesiones se conocerá que es la RSC y sus implicaciones estratégicas y como afecta el Compliance en la gestión directiva.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Gestión del entorno.
- › Qué es la RSC.
- › Grupos de interés.
- › Qué es el Compliance. Riesgos para la empresa.
- › Liderazgo ético.
- › Comunicación.





# ➤ Estructura del Programa

## Módulo III Negociación Estratégica

Hoy en día negociar no solo forma parte del Departamento Comercial, sino que es un proceso que, en cualquier puesto o departamento se lleva a cabo. Saber negociar con éxito implica obtener buenos resultados y llegar a acuerdos con clientes y proveedores, esto impacta directamente en la cuenta de resultados de una empresa. En este módulo se trabajarán con las diferentes técnicas de negociación, con el objetivo de que aprendan a dominar el arte de la negociación y aplicarlo a su día a día.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Nueva forma de negociar.
- › Como impactar en el cliente.
- › Nuevas técnicas de negociación.
- › Fases para dominar la negociación.

## Módulo IV Fomentar la Innovación y la Creatividad

Este taller utiliza herramientas de diferentes disciplinas y metodologías para ayudar en el proceso de innovación y/o creación. Durante la sesión se hablará del cambio y de los tipos de cambio, la propuesta de valor y cómo afrontar el futuro. Durante la sesión hablamos de las 3 funcionalidades claves para innovar; visión: traer el futuro al presente, estrategia: transformar el presente y ejecutar: convertir la intención con acción.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › La innovación de procesos.
- › Funcionalidades claves para fomentar la creatividad.
- › Herramientas para fomentar la creatividad y la innovación.
- › Como afrontar los cambios.



# ➤ Estructura del Programa

## Módulo V Claves de la gestión sostenible

Ante una creciente preocupación generacional sobre cuestiones sociales y medioambientales, los hábitos de consumo está demandando productos y servicios responsables y sostenibles. Los gobiernos están reforzando la regulación en materia de sostenibilidad. Durante esta sesión, veremos como la sostenibilidad puede ser un aliado en el nuestra estrategia empresarial y las diferentes formas de inversión para conseguir innovar.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Sostenibilidad como elemento estratégico. Contextualización.
- › Integración de la sostenibilidad en la estrategia de la empresa.
- › Invierte en sostenibilidad para una innovación efectiva y eficiente.

## Módulo VI La estrategia de datos: cómo liderar el BIG DATA e inteligencia artificial

En este módulo daremos a conocer el Big Data y la Inteligencia Artificial y como el análisis de los datos procedentes de nuevas y desconocidas fuentes nos puede ayudar por un lado abordar problemas y situaciones empresariales que antes no hubiera sido posible y a definir una estrategia analítica que nos ayude a mejorar los resultados de la empresa.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › ¿Qué es BIG DATA e inteligencia artificial?
- › Cómo definir una estrategia analítica.
- › Equipo de Data.
- › Casos de uso.



# ➤ Estructura del Programa

## Módulo VII Estrategias de inversión y gestión del patrimonio

La gestión eficiente del patrimonio personal o familiar es una tarea compleja, no sólo por los distintos activos que lo pueden componer, sino también por las implicaciones legales y fiscales que conlleva una gestión activa sobre dicho patrimonio

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Introducción
- › Inversión y gestión financiera
- › Inversión y gestión inmobiliaria
- › Inversión y gestión alternativa
- › Conclusiones

## Módulo VIII Aspectos Legales de Blockchain y Cryphon

En este nuevo marco en el que las empresas cada día están más digitalizadas, las empresas deben garantizar la protección del Software, base de datos, así como gestionar un eficiente control del Cloud computing y Biga Data.

El objetivo de este módulo es preparar a los alumnos a detectar las necesidades relacionadas con el desarrollo de proyectos Legal Tech: proyectos que reúnen implicaciones jurídicas con aplicaciones tecnológicas.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Liderando la transformación digital: Desing Thinking.
- › Creatividad digital
- › Blockchain, Cryphon y Smart Contracts.
- › Lab práctico: abrir una wallet e invertir de forma fácil.
- › Lab Experimental: registro de ideas, secretos y archivos en blockchain. Validez en juicio
- › Lab práctico: Tokenización.



# ➤ Estructura del Programa

## Módulo IX Nuevas formas de financiación e inversión

¿Son eficientes los mercados? Durante esta sesión analizaremos si son eficientes los mercados mediante un análisis sobre el Value del mercado y cómo ha evolucionado en los últimos años.

Se conocerán los tipos de valoración y cómo podemos valorar una empresa, así como la dificultad con la que se encuentran las empresas para llevar a cabo una correcta valoración. Además, se analizará una de las herramientas que más datos en tiempo real puede aportar a la empresa, el Business Intelligence.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Análisis de la situación del mercado actual.
- › El Value.
- › Valoración de las empresas .
- › Análisis financiero.
- › M&A.

## Módulo X : Innovación Operativa

En muchos sectores donde antes se competía en precio, ahora se compete en tiempo. La rapidez en la prestación de un servicio es ya una ventaja competitiva en sí misma. O el plazo de entrega en una empresa de bienes.

La personalización del producto o servicio ha terminado con las economías de escala, cada cliente quiere un bien único, o desea sentirse único.

La experiencia de cliente es cada vez más importante, habida cuenta de la incorporación de generaciones más jóvenes a los hábitos de consumo. No solo se trata de vender, sino que el reto está en el valor añadido antes, durante, y después de la venta.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › La estandarización de procesos frente a la personalización.
- › Mass Customization.
- › Nuevos paradigmas en el sector servicios.
- › La experiencia de cliente como nuevo arquetipo de prestación de servicios.
- › Evaluación de los sistemas de operaciones en una empresa.



# ➤ Estructura del Programa

## Módulo XI Marketing y Comunicación

Que el comportamiento del cliente ha cambiado es una evidencia. Las empresas, bien manufactureras o de servicios, las que trabajan en sectores B2B o las que lo hacen en el B2C, han experimentado de manera tangible que la venta es más complicada y que precisa de una mayor dedicación: el cierre es cada vez más difícil. También, en muchos sectores, han cambiado radicalmente los canales de venta.

La venta ha dejado de ser una tarea táctica, para convertirse en una misión estratégica, que tiene que gestionarse de manera muy diferente a la de hace sólo una década.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › El nuevo marketing-mix.
- › Los estudios de mercado en el mundo conectado.
- › El nuevo paradigma de marca.
- › La construcción de una marca en un escenario global.
- › Diseño del portfolio de producto ante los nuevos canales de venta.
- › Channel Management.
- › La gestión de la fuerza de ventas.
- › Herramientas de métrica actuales.



➤ FBS

F  
Google  
Disple

# ➤ Estructura del Programa

## Módulo XII Managing People

Los principales recursos que tienen actualmente las empresas son las personas. La gestión de los trabajadores muchas veces determina el éxito o fracaso de una organización, por lo que una buena gestión del equipo puede llevar a unos resultados positivos. Durante esta sesión se trabajará como gestionar y fidelizar el talento. Las características de un líder y el camino para conseguir ser un buen líder.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

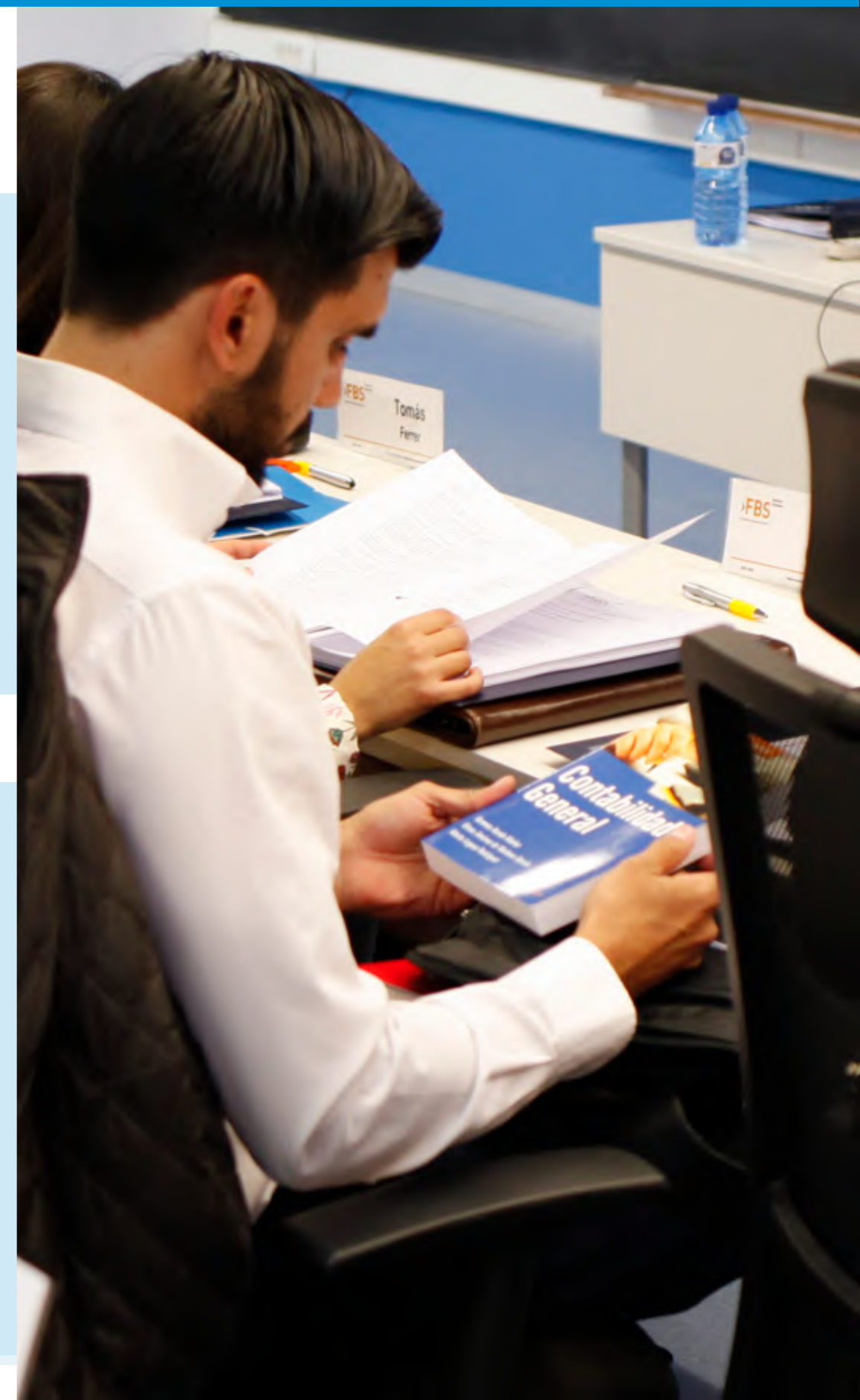
- › Talento. ¿Cómo lo fidelizamos?.
- › Las 4 P's.
- › Employee Journey Map.
- › Líder vs Liderato.

## Módulo XIII Nuevo Escenario Económico y Geopolítico

En este módulo se analizan las grandes tendencias que mueven la política internacional, así como las actuales amenazas y riesgos geopolíticos globales. Se hablará de la nueva situación entre Estados Unidos y China y la influencia que esto supone sobre países de Oriente. Además, el módulo se complementa con una visión de los factores geoestratégicos más importantes. Haciendo hincapié en la importancia de la Unión Europea para un futuro prometedor para los Países que la componen.

### Algunos de los ítems de este módulo son:

- › Nuevas tendencias de la política Internacional.
- › Actuales amenazas y riesgos geopolíticos.
- › La situación de EEUU y China en el marco de las naciones.
- › La Unión Europea una ventana de crecimiento para los países Europeos.



# ➤ La Experiencia Fundesem Business School



## El GLOBAL CEO Update será impartido en aulas de formato Lecture Theater:

Un programa de este tipo se tiene que impartir en un entorno que facilite el **flujo de ideas y aprendizaje**. FBS dispone de las instalaciones y los medios adecuados para ello.

El CEO UPDATE PROGRAM será impartido en aulas de **formato Lecture Theater**, adecuadas para el debate y la discusión en clase.

El alumno, además, tendrá la oportunidad de disfrutar de **otros servicios que provee la escuela**.





[www.fundesem.es](http://www.fundesem.es)

[info@fundesem.es](mailto:info@fundesem.es) Tlf:678843589