

Advanced Management Program

LEÓN 2016



Impulsa tu carrera directiva
hacia nuevos niveles

www.topmanagement.ie.edu

IE Business School, Excelencia Académica

IE Business School es una institución internacional dedicada a la formación de la élite empresarial con enfoque global, carácter emprendedor y espíritu humanista.

IE cuenta con un claustro integrado por más de 500 profesores que, actualmente, imparten clases a alumnos de más de 90 países en titulaciones universitarias -a través de IE University-, programas master, de doctorado y formación a ejecutivos -desde el área de Executive Education-. La plataforma de antiguos alumnos de IE está presente en más de 100 países.

IE promueve la investigación y la enseñanza multidisciplinar e integrada, orientada siempre hacia el mercado donde sus alumnos utilizan metodologías innovadoras de aprendizaje combinado, online y presencial.

EXCELENCIA ACADÉMICA

IE Business School ha demostrado su formal compromiso con los más altos estándares de formación a través de sus más de 80 actividades diferentes.

Nuestro compromiso con la excelencia ha sido reconocido por las tres organizaciones de acreditación internacional más prestigiosas, mediante un riguroso proceso de auditoría externa: AMBA (Association of MBAs), AACSB International (The Association to Advance Collegiate Schools of Business), y EQUIS (European Quality Improvement Systems).

IE Business School forma parte del pequeño porcentaje de Escuelas de Negocios que han sido totalmente reconocidas de forma simultánea por estas tres entidades acreditadoras.

En un mundo empresarial que cambia rápidamente, los directivos y emprendedores que dominen las últimas herramientas de gestión y que cuenten con una visión estratégica adaptada a las circunstancias actuales, tendrán más posibilidades de éxito.

Nuestros programas de Alta Dirección son la respuesta para afrontar los retos de hoy.



business
school
Executive Education

ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM
LEÓN 2016



AACSB
International Association
to Advance Collegiate
Schools of Business



EQUIS
European Quality
Improvement System



AMBA
Association
of MBAs

Enfoque y objetivo del programa

Una vez que se han alcanzado determinadas metas profesionales y es el momento de plantearnos nuevos retos: ¿Cómo puedo acelerar mi carrera profesional?

El **Advanced Management Program León (AMP)** responde a sus necesidades de formación en esta etapa de su carrera, en un formato perfectamente compatible con su actividad profesional.

El programa está dirigido a empresarios y directivos de contrastada experiencia, identificados por sus organizaciones para asumir posiciones de primera línea, cuyo desarrollo profesional requiera de una experiencia de inmersión en las áreas de conocimiento y desarrollo personal críticas para responder con eficacia a los nuevos retos empresariales impuestos por un entorno en cambio constante. De igual modo, resulta de marcado interés para **emprendedores que están en fase de lanzamiento de sus proyectos**.

El AMP León facilita el desarrollo de habilidades directivas de primer nivel a través de una metodología basada en la **reflexión personal, la asimilación de nuevos conocimientos y la puesta en común de experiencias prácticas con un grupo reducido de participantes de alto nivel, procedentes de diferentes empresas, sectores de actividad y culturas organizativas**.

El AMP se configura así como **una experiencia diferencial de introspección** y asimilación de nuevas habilidades y capacidades que apoyan la transformación personal y profesional del directivo. El objetivo es lograr un **doble impacto** para el participante, tanto a nivel formativo como en su entorno de trabajo.

El AMP ofrece un **entorno privilegiado de trabajo en el que desarrollar una nueva visión global y estratégica de la realidad empresarial para alcanzar una comprensión profunda de las tendencias futuras y su impacto en la empresa** facilitando así la transición de los participantes hacia el siguiente nivel directivo en sus organizaciones.

¿Qué ofrece el AMP a los participantes?

- Contacto con un claustro de primer nivel.
- Contrastar prácticas empresariales de éxito, estilos y modelos de dirección.
- Reflexión activa mediante puesta en común de experiencias empresariales.
- Desarrollo del "network" personal con nuevos contactos personales y profesionales.
- Potenciar capacidades de liderazgo y visión global.
- Revisar y actualizar capacidades y conocimientos.
- Desarrollar un proyecto profesional propio capaz de transformar el entorno de trabajo del directivo o del emprendedor.

¿Qué ofrece el AMP a las empresas?

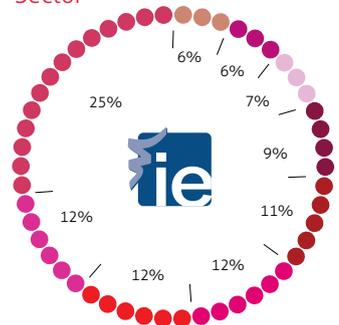
Directivos más eficientes y eficaces:

- Mayor capacidad para comprender los entornos competitivos globales.
- Capacidad de visión estratégica.
- Mayor conocimiento de gestión empresarial.
- Mayor capacidad para gestionar y liderar equipos de trabajo.
- Potenciación de la capacidad de innovación.
- Familiarización con estilos y modelos de gestión aplicables.

Perfil de los participantes

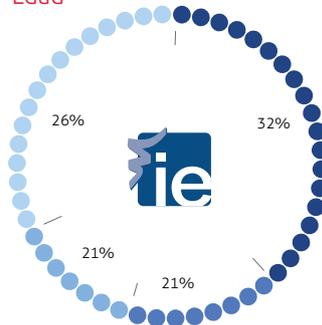
El **AMP León** es un programa dirigido a profesionales de contrastada experiencia en transición hacia el primer nivel ejecutivo o que desean asumir mayores responsabilidades y a emprendedores en fase de lanzamiento de sus proyectos.

Sector



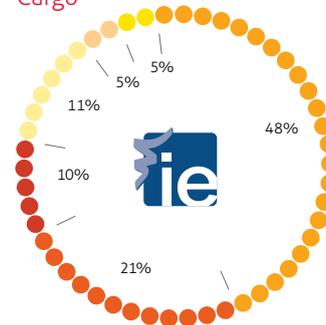
Agroalimentación	11%
Asociaciones y Fundaciones	9%
Automoción	12%
Construcción e Ingeniería Civil	7%
Consultoría e I + D + I	12%
Industrial	25%
Finanzas	6%
Servicios y Comercio	12%
Transportes y Telecomunicaciones	6%

Edad



30-35	32%
36-40	21%
41-45	21%
>45	26%

Cargo



Administración	10%
Director General	21%
Director Unidad de Negocio	48%
Gerente	5%
Presidente	5%
Propietario	11%

“Resumo el AMP como una experiencia única y enriquecedora a todos los niveles, tanto por la oportunidad de poder asistir a las ponencias de unos profesores de altísimo nivel, como por tener compañeros de diversos sectores empresariales y poder compartir mis inquietudes y opiniones con ellos.”

Laura Palmero, Gerente – LIMPIEZAS PALMERO

“Definiría el AMP con la palabra “Actualidad”: programa muy diverso donde se tocan “materias sensibles” de cualquier empresa y se comparten vivencias con compañeros y profesores, aprovechando su feedback como principal aprendizaje. En resumen, toda una experiencia para abrir más la mente y conocer la diversidad de fórmulas de gestión, tiempo muy bien invertido y sobre todo, contactos, compañeros y amigos cuyo valor es incalculable.”

Aranca Fernández, Directora Financiera y RR.HH – GRUPO HEDISA

“Experiencia totalmente recomendable, tanto por la validez y experiencia del claustro de profesores como por los participantes, de los que me llevo una gran amistad. Sin duda alguna, la mejor inversión que mi empresa ha podido hacer: me ha servido tanto para reciclar como para motivarme a seguir formándome.”

Marta Palacios, Gerente de RADIADORES PALACIOS (GRUPO PALACIOS)



Conoce las experiencias
de otros participantes del
AMP León en:

www.topmanagement.ie.edu

“El AMP es una oportunidad que todo directivo de nuestra provincia debería evaluar seriamente: la calidad del profesorado, el contenido académico, el dinamismo de las sesiones, el enriquecedor intercambio de conocimiento con los compañeros, y sobre todo la necesidad imperiosa de actualizarnos como directivos de cara a los retos futuros que se nos plantean hacen que considere altamente recomendable aprovechar la oportunidad que una entidad de tanto prestigio como el Instituto de Empresa nos ofrece.”

Alejandro Casas, Director General ALN TELEMARK

Estructura del programa

Roadmap



Advanced Management Program AMP León 2016

Aspectos y metodologías más relevantes

- Grupos reducidos de diversos sectores, distintos tipos de negocio y diferentes culturas empresariales, para fomentar el intercambio de experiencias y networking.
- Espacio para la introspección y la elaboración de una estrategia de desarrollo profesional propia con impacto en el entorno de trabajo.
- Debate de casos prácticos y puesta en común de mejores prácticas en grupos de trabajo.
- Talleres específicos para el desarrollo de habilidades.
- Comidas-coloquio con personalidades relevantes del mundo empresarial.



Estructura del programa

Módulo 1

Desarrollo de visión estratégica global

- Análisis macroeconómico: principales tendencias de la economía nacional e internacional y su impacto en la gestión empresarial.
- Análisis financiero desde la perspectiva de la Alta Dirección: toma de decisiones en base a la información financiera de las compañías.
- Análisis estratégico y factores clave para competir en diferentes escenarios.
- Creación de una visión estratégica para competir en los mercados globales.

Objetivo: Facilitar la visión y las herramientas internas necesarias para el desarrollo de una visión estratégica que permita identificar y captar nuevas oportunidades de negocio.

Módulo 2

Formulación e Implantación de estrategias en contextos de incertidumbre

- Diseño de estrategias competitivas y corporativas.
- Diseño de Modelos de Negocio
- Implementación de estrategias: factores clave de éxito.
- Creatividad, innovación y gestión del cambio en la organización.

Objetivo: Potenciar la capacidad de implementación y adaptación de estrategias en escenarios de riesgo y evolución constante, así como en mercados globales.

Módulo 3

Gestionando eficazmente estrategias de cambio e innovación

- Marketing estratégico y Marketing Digital: desarrollando compañías orientadas al cliente.
- Finanzas corporativas: análisis de inversiones y estructuras financieras.
- Control de gestión: principales palancas y nuevos modelos.
- Dirección estratégica de recursos humanos.
- La gestión de las operaciones.
- El impacto de las nuevas tecnologías en la gestión empresarial.

Objetivo: Proporcionar la capacidad de diseñar y aplicar estrategias actualizadas, eficaces y productivas, dentro del cambiante entorno empresarial.

Módulo 4

Desarrollando capacidades directivas

- Liderazgo organizacional.
- Gestión de equipos de alto rendimiento.
- Negociación y mediación.
- Gestión emprendedora: cómo captar nuevas oportunidades de negocio y desarrollar una cultura emprendedora en las organizaciones.

Objetivo: Maximizar las aptitudes de dirección para liderar con garantías grupos humanos y proyectos.

Advanced Management Program León (AMP) 2016

Aspectos y metodologías más relevantes

- Grupos reducidos de diversos sectores, distintos tipos de negocio y diferentes culturas empresariales, para fomentar el intercambio de experiencias y networking.
- Espacio para la introspección y la elaboración de una estrategia de desarrollo profesional propia con impacto en el entorno de trabajo.
- Debate de casos prácticos y puesta en común de mejores prácticas en grupos de trabajo.
- Talleres específicos para el desarrollo de habilidades.

Cursos electivos

- El programa ofrece a los participantes la oportunidad de **elegir entre una oferta de cursos electivos en función de sus intereses**. Se tratarán los temas más innovadores, lo que permitirá al participante **profundizar en un campo concreto de conocimiento, así como relacionarse con alumnos de otras ediciones regionales del AMP que presentan intereses comunes sobre el mismo**.

Learning Partner

- **Es una metodología que te permitirá y facilitará el proceso de aprendizaje de los contenidos del AMP**, a través del análisis de las ideas, conceptos y elementos que te hayan resultado más interesantes, aplicables y novedosos de cada asignatura. Es un ejercicio de reflexión individual, además de un espacio para contrastar criterios y perspectivas con tu grupo de trabajo, afianzando y enriqueciendo los conocimientos obtenidos. Esta metodología se traduce en una **guía eficaz y eficiente de aplicación inmediata en tu entorno profesional y personal**.

Track de emprendimiento

- El Track de emprendimiento **se compone de contenidos orientados a la creación de empresas, incluyendo aquellos aspectos cercanos a la realidad emprendedora. Una vez finalizado, los participantes podrán incorporarse al espacio de emprendimiento e innovación de IE**. Un ecosistema integrado por emprendedores, inversores, administración pública, corporate partners y entusiastas del emprendimiento. **Este track queda reservado a participantes que ya son dueños de su propia empresa, tiene un carácter optativo y cuenta con un número limitado de plazas disponibles**.

Metodología del programa

Cursos electivos

El programa ofrece a los participantes la oportunidad de elegir entre una oferta de **cursos electivos** en función de sus intereses.

En estos cursos se tratarán los temas más novedosos, lo que permitirá al participante profundizar en un campo concreto de conocimiento, así como relacionarse con alumnos de otras ediciones regionales del AMP que presentan intereses comunes sobre el mismo.

Learning Partner

El **Learning Partner** (LP) es una metodología que te permitirá y facilitará el proceso de aprendizaje de los contenidos del AMP, a través del análisis de las ideas, conceptos y elementos que te hayan resultado más interesantes, aplicables y novedosos de cada asignatura.

El LP es un ejercicio de reflexión individual; además de un espacio para contrastar criterios y perspectivas con tu grupo de trabajo; afianzando y enriqueciendo los conocimientos obtenidos.

Esta metodología se traduce en una guía eficaz y eficiente de aplicación inmediata en tu entorno profesional y personal.

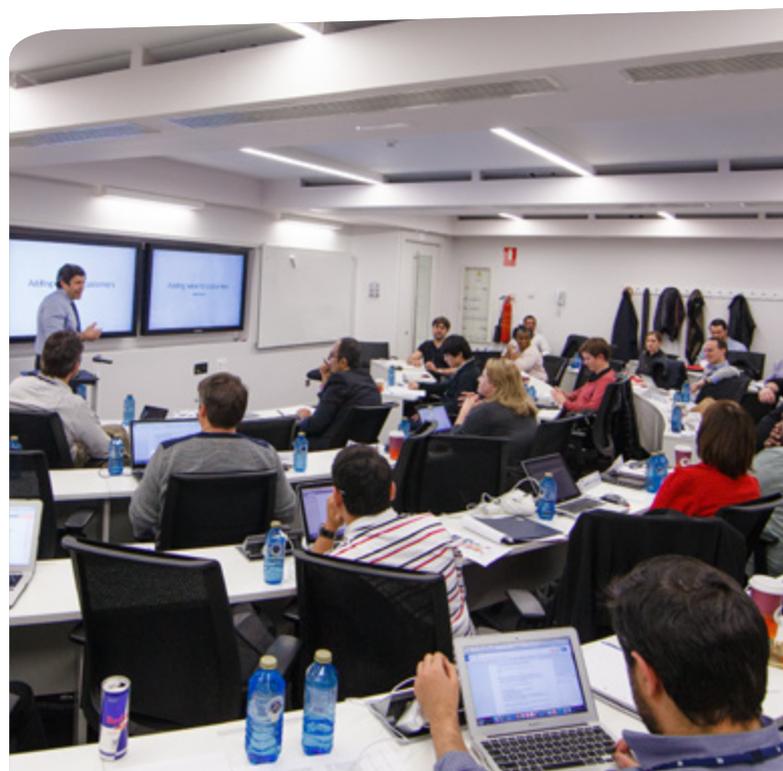
Track de Emprendimiento

Desde su creación, IE Business School ha adoptado el espíritu emprendedor como un valor fundamental, actualmente siendo un referente internacional en el campo de la iniciativa empresarial.

El Track de Emprendimiento se compone de contenidos orientados a la creación de empresas, incluyendo aquellos aspectos cercanos a la realidad emprendedora.

Una vez finalizado, los participantes podrán incorporarse al espacio de emprendimiento e innovación de IE. Un ecosistema integrado por emprendedores, inversores, administración pública, corporate partners y entusiastas del emprendimiento.

- **Este track queda reservado a participantes que ya son dueños de su propia empresa, tiene un carácter optativo y cuenta con un número limitado de plazas disponibles.**



Claustro de profesores

Los profesores que participarán en el Programa son los que se detallan a continuación, si bien esta relación debe considerarse como tentativa ya que puede estar sujeta a variaciones por razones de programación. Para más información visita www.topmanagement.ie.edu.

ARAGÓN, Salvador

MBA por IE Business School con Mención Especial. Ingeniero Superior Industrial con la especialidad de Organización Industrial por la ETSII de San Sebastián (Universidad de Navarra).

Director General de Innovación en IE Business School (2006-Actualidad). ENTER & IMRC Research Fellow (2003-2006). Director Académico del Colegio de Información y Tecnología (CIT) en IE Business School (2000-2003). Director de Prospectiva y Consultoría de Infoempleo.com (2005-Actualidad). Director de Estudios e Investigación de Círculo de Progreso, Madrid (1999-2005). Director de Másters y Programas Superiores del Colegio de Información y Tecnología (CIT) en IE Business School (1999-2000).

BERMEJO, Manuel

Director General de la Unidad de Programas de Executive Education y Profesor titular en el IE Business School en las áreas de gobierno corporativo, entrepreneurship empresa familiar, capital riesgo y franquicias. Conferenciante internacional, profesor visitante en las principales escuelas de negocio de Latinoamérica, colaborador habitual de medios de comunicación. A lo largo de más de dos décadas de vida profesional ha simultaneado sus labores docentes y de gestión en el IE Business School con funciones de alta dirección en diferentes compañías de sectores como capital riesgo, entretenimiento, agroalimentación e industrial. Ha promovido diferentes proyectos empresariales y ha asesorado a numerosas empresas, en su mayoría familiares, tanto en Europa como en Latinoamérica. En la actividad es Presidente del Board y Advisory Board de diferentes sociedades. Formación: Doctor en Economía por la Universidad de Granada; Ingeniero Agrónomo por la UPM Madrid; Diplomado en Corporate Entrepreneurship, Babson Collegue; MBA por IE Business School. Autor de los libros: "Hacia la empresa Familiar Líder" (Pearson, 2008); "Gente Emprendedora, gente de calidad" (Plataforma Editorial, 2013). Coautor entre otros de: "Crecer en franquicia" (Ed Gestión 2000, 2013); "La reputación de la empresa familiar" (Ed. Fundación Nexia, 2012); "Aquí quien manda: levantando el mapa del poder de las organizaciones del siglo XXI" (Ed Pearson, 2011); "Crea tu propia empresa" (McGraw Hill, 2003); "Creación de empresas" (McGraw Hill, 1995). Trabajos de investigación recientes: "The link between earnings management and corporate performance. Evidence from family firms"; "International Journal of Entrepreneurship and Small Business"; "El observatorio de la gran empresa familiar española" (Conjunto del IE Business School con Signium International, 2012); "La empresa familiar y la gestión de la reputación en Internet" (Conjunto con Adolfo Corujo, de Llorente&Cuenca, 2001).

DOADRIO, Leopoldo

DEA en Alta Dirección por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. MBA por IE Business School. Censor Jurado de Cuentas inscrito en el ROAC. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Asistencia a diversos cursos, seminarios y congresos relacionados con la contabilidad financiera y especialmente con la normativa internacional y la española. Director del Área de Control en IE Business School (2006-actualidad). Subdirector del Área de Control de IE Business School (2004-2006). Director de Desarrollo Corporativo de IE Business School (2002-2004). Senior Account Manager de Fortis Bank (1999-2002). Responsable de créditos en situaciones especiales y Director de Cuenta de Generale Bank (1984-1999). Censor Jurado de Cuentas con actuaciones como Interventor Judicial en Suspensiones de Pagos. Director Gerente de Especialidades Hispano-Italianas de Alimentación (1980-1983).

ELORDUY, Juan I.

MBA por IESE. Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Navarra. Consultor en Hoy Management Consultants (1984-1989). Diversos puestos en Bankinter (1989-1995). Director Comercial y Marketing de la Territorial Madrid en La Caixa (1995-1996). Director Comercial y Marketing de División América en Banco Santander (1996-2002). Director General Adjunto al Presidente en Banesto (2002-2009). Profesor en IE Business School. Consultor y Consejero Independiente. Autor del libro "Estrategia de Empresa y Recursos Humanos" (McGraw-Hill/IE Business School).

MARTÍNEZ LÁZARO, Juan Carlos

Doctorando en Historia Económica, Universidad Complutense de Madrid. MBA por IE Business School. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Director General de la División Corporativa de IE Business School (2007-actualidad). Director del Departamento de Publicaciones de IE Business School (2001-2007). Director Ejecutivo de Revista de Empresa (2002-2007). Director de la tienda de IE Business School (2001-2007). Director de Planificación y Operaciones de IE Business School (1997-2000). Director Adjunto del Executive MBA (1995-1996). Director Adjunto del Programa MBA (1993-1995). Director Adjunto del Departamento de Admisiones y Marketing de IE Business School (1991-1993). Profesor de Entorno Económico en IE Business School (1992-actualidad). Profesor del Método del Caso y Habilidades Directivas en IE Business School (1992-actualidad). Autor de numerosas publicaciones y colaborador habitual de distintos medios de comunicación.

MIRANDA, Néstor

Master Internacional en Dirección de Empresas por IE Business School, Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, Diplomado en Estrategia Internacional por la London Business School, Director de Marketing Ashton-Tate Corporation (1987- 1990), Director General Starfish Software Corporation Ibérica (1995-1997), Director General SoftMate Software and Consulting (1995-2002), Marketing Director Borland Europe (1993-1995), Director General Borland Spain (1992-1995; 2002 - Actualidad).

NÚÑEZ, Ángel

Doctorando por la Universidad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid. MBA por IE Business School. Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Socio Director de Día D Marketing. Director de servicios al cliente de La Banda BTL (Grupo Havas). Miembro del capítulo español de MPI (Meeting Professional International) e ISES (International Special Events Society). Miembro asiduo de conferencias y mesas redondas relacionadas con su actividad. Colaborador habitual en medios especializados de marketing y publicidad. Imparte clases en IE Business School desde 1992.

PALOMERO, Eugenio

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Cum Laude por unanimidad. Programas de doctorado en la University of California at Berkeley, y en el Kellogg School at Northwestern. Licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid. Master in Business Administration por ESADE [Escuela Superior de Administración de Empresas] Barcelona. Presidente y Director General de ITINERIBUS, empresa dedicada a la consultoría estratégica. Profesor del Área de Recursos Humanos, IE Business School.

ROMERA, Manuel

Programa Doctoral en Economía de la Energía y Estrategia por IADE. MBA por IE Business School. Máster en Análisis de Mercados de Valores por la Universidad de Chuo (Japón). Máster en Financiar Marketing por la Universidad de Tulane (EEUU). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Director del Sector Financiero de IE Business School (2003-actualidad). Director Financiero de Alfa Training (1998-2000). Analista de Mercado de Renta 4 (1993-1994). Profesor de Dirección Financiera en IE Business School (1998-actualidad). Profesor Visitante de la Universidad de Murcia (actualidad). Profesor de la Universidad Pública de Navarra (actualidad). Profesor de Dirección Financiera de la Universidad Alfonso X El Sabio (2002-2003). Autor de varios artículos de investigación publicados en revistas científicas especializadas.

SAGÜÉS, Miguel

MBA por la Universidad de Columbia (Nueva York). ITP por Insead (Fontainebleu, Francia). Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Director General de IE University (2007-actualidad). Director General de Organización de IE Business School (2001-2008). Gerente de IE Business School (1996-2001). Controller de IE Business School (1988-1996). Director Adjunto de Admisiones y Marketing de IE Business School (1987-1988). Gerente de Ventas y Marketing de Shared Medical Systems en España (1986-1987). Gestor de Proyectos de la División Internacional de Shared Medical Systems en EEUU (1985-1986). Representante de Marketing de Shared Medical Systems en Puerto Rico (1981-1985). Profesor de Control de Gestión en IE Business School (1989-actualidad). Profesor del área de Creación de Empresas (1987-1989) y de Tecnologías y Sistemas de Información (1991-2004). Autor de numerosas notas técnicas, casos, trabajos de investigación y los libros "Manual de Gestión de Tecnologías y Sistemas de la Información" (IE Business School, 1995) y "Conceptos sobre Control de Gestión" (SPESA, 1992).

Claustro de profesores

SOLÍS, Luis

PhD in Manufacturing Management and Engineering, University of Toledo (Ohio, USA). MBA por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM, (México). Máster en Ingeniería Industrial, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM, (México). CPCL por Harvard Business School (USA). Ingeniero industrial y de sistemas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM, (México). Profesor de Dirección de Operaciones y Tecnología en IE Business School (1998–actualidad). Vicedecano, Claustro asociado y Executive Education (2006–actualidad). Director del Área de Dirección de Operaciones y Tecnología en IE Business School (2000–2006). Director del Máster en Dirección de Operaciones en IE Business School (2001). Presidente, Consejo Evaluador del Centro de Investigación y Asistencia Tecnológica de la Industria del Cuero y del Calzado para el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México (2001-2005). Miembro del Consejo y Representante Europeo, Asociación para el Estudio de Negocios en Latinoamérica (2003– actualidad). Miembro del Consejo del Instituto Universitario de Investigación de Empresa, (2004–actualidad). Investigador, Information Management Research Centre en IE Business School.

VICENTE, Diego

Doctorando en Psicología Social. Universidad Complutense de Madrid. Licenciado en Psicología, especialidad Industrial, por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Psicología Gestalt por el Instituto de Psicoterapia Gestalt (Madrid). Gerente del Centro de Liderazgo del IE Business School (2004-Actualidad). Director de Proyectos de Formación y Consultoría en la filial madrileña del Centro de Management St. Gallen de la Universidad Suiza de St.Gallen (2003-2004). Coordinador y Técnico en consultoría, formación y selección en Ingeniería del Conocimiento para la Administración Pública (1997-2003). Supervisor Burguer King en Londres (1996- 1997). Experiencia docente: Profesor del Área de Comportamiento Organizacional en IE Business School. Profesor del Centro de Liderazgo del IE Business School. Profesor de los Programas de Desarrollo de la Comunidad de Madrid. Profesor de los Programas de Desarrollo del Instituto Municipal de Empleo y Formación Empresarial. Autor de varios casos y artículos, ultima una investigación sobre Estilos de Dirección.



Admisión y derechos de inscripción

La participación en el **AMP León**, estará condicionada a la aprobación del Comité de Admisiones, una vez presentada la solicitud de plaza y el Currículum Vitae y tras la realización de una entrevista con la Dirección del Programa.

Puede obtener el impreso de solicitud de plaza en nuestra página web: www.topmanagement.ie.edu .

Los derechos de matriculación ascienden a 18.500 €, incluye la asistencia a las sesiones, los cafés y los almuerzos.

Lugar y fechas de celebración

El **AMP León 2016** se celebrará del **6 de mayo al 25 de noviembre de 2016 en jornadas de trabajo los viernes de 09:00 a 18:30 hrs, en el Parador de San Marcos (Pza. de San Marcos 7, 24001 León)**, excepto la jornada de Learning Partners, que se celebrará en la sede de IE University (Segovia) el día 25 de noviembre de 2015 y los Cursos Electivos y el Acto de Clausura, que se celebrarán en la sede de IE Business School en Madrid los días 29 y 30 Junio de 2017, junto a otras ediciones del AMP con el fin de fomentar el networking

Información

Para más información:

Francisco Ruiz del Toro
Director AMP León
Francisco.Ruiz@ie.edu
Tel.: 657 940 091

IE Business School - Executive Education
Calle Serrano Nº 99
28006 Madrid
Tel.: 915 68 82 81

AMP León 2016

Del 6 de mayo al 25 de noviembre de 2016.

CALENDARIO

6/ 13/ 20/ 27	Mayo
3/ 10/ 17	Junio
1/8	Julio
9/16/23/30	Septiembre
7/21/28	Octubre
25	Noviembre
29 / 30	Junio 2017

■ Cursos Electivos, Madrid



Reconocimientos

FINANCIAL TIMES

Noviembre 2015

Ranking Escuela de Negocios de Europa

1º Escuela de Negocios de España -

5ª Escuela de Negocios en Europa

Financial Times

Marzo 2015

MBA Online

1º posición mundial

AMÉRICA ECONOMÍA

Noviembre 2014

Ranking Executive Education

4º posición mundial

BLOOMBERG BUSINESS WEEK

Noviembre 2013

Programas Abiertos, Executive Education

9ª posición mundial

Bloomberg Business Week

Enero 2013

Escuelas de Negocio en Entrepreneurship,

1º posición en Europa. 9ª posición mundial

FORBES

Octubre 2013

Ranking MBA,

Escuelas no estadounidenses

5ª posición mundial

Ventajas de la Asociación de antiguos alumnos:

Formación y Networking continuo

- Un Network de más de 47, 000 antiguos alumnos, presentes en más de 100 países.
- Importantes descuentos en programas que imparte el IE Business School.
- Actividades de networking: Tanto en Madrid como en los clubes regionales e internacionales.
- Como asociado, se abre un abanico mayor de actividades, descuentos y condiciones ventajosas que son exclusivas para sus socios.
- Encuentra más información en:
<http://www.ie.edu/alumni>



Para más información:

FRANCISCO RUIZ DEL TORO

Director AMP León

Francisco.Ruiz@ie.edu

Tel.: 657 940 091

Tel.: 915 68 82 81

IE BUSINESS SCHOOL -

EXECUTIVE EDUCATION

Programas Alta Dirección

Calle Serrano Nº 99

28006 Madrid