

EMBA COMPETENCIAS

BÁSICAS

CB6 – Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

CB7 – Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

CB8 – Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9 – Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10 – Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida auto dirigido o autónomo.

GENERALES

CG1. Exponer y discutir situaciones de negocio de manera rigurosa y efectiva, empleando tanto procedimientos formales como informales, y facilitando datos relevantes para respaldar sus observaciones y conclusiones.

CG2. Identificar, afrontar y resolver conflictos interpersonales con prontitud y profundidad sin dañar la relación personal, tanto dentro de la organización como en su entorno próximo de partes interesadas (accionistas, clientes, proveedores, etc.)

CG3. Trabajar en equipo dentro de entornos empresariales multiculturales, inspirando la confianza de los compañeros y colaboradores, su compromiso con el logro de los objetivos y la delegación de tareas y decisiones.

CG4. Comprender y aplicar los mecanismos que generan un ambiente de colaboración, comunicación y confianza entre los miembros de un equipo u organización.

CG5. Identificar los catalizadores de cambio personal y organizativo para fomentar el comportamiento emprendedor e innovador que permita la adaptación a entornos de negocio cambiantes.

CG6. Priorizar los objetivos, programar las actividades de manera adecuada y ejecutarlas en el plazo previsto.

CG7. Distinguir y categorizar de manera efectiva la información relevante para la toma de decisiones empresariales.

CG8. Anticipar y valorar situaciones de especial tensión para mantener el equilibrio personal y actuar de manera objetiva y coherente.

CG9. Interpretar el contexto global para analizar y juzgar las amenazas y oportunidades para la organización.

CG10. Resolver los retos y problemas del mercado global teniendo en cuenta los aspectos multiculturales que le afectan.

CG11. Formular y evaluar estrategias empresariales en la toma de decisiones, anticipándose

a las consecuencias económicas de los planes de acción.

CG12. Aplicar técnicas de negociación que integren los intereses de todas las partes para alcanzar acuerdos satisfactorios y duraderos, descubriendo o creando elementos que produzcan valor añadido a la relación.

CG13. Elaborar y validar hipótesis sobre las reacciones a nivel personal o de la empresa ante distintas decisiones y circunstancias para desarrollar un aprendizaje metódico y sólido sobre uno mismo y la propia organización.

CG14. Analizar, discutir y aplicar criterios éticos para comportarse de manera recta y honrada ante cualquier situación.

3.2 COMPETENCIAS TRANSVERSALES

No existen datos

3.3 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE01. Aplicar un proceso estructurado y riguroso de análisis de situaciones de negocio que integre todas las dimensiones del negocio (personal, estratégica, financiera, etc.) y concluya en la preparación de un plan de acción razonable y factible.

CE02. Elaborar informes ejecutivos estructurados, sintéticos y claros para el análisis y toma de decisiones de situaciones de negocio.

CE03. Evaluar la calidad de la información contenida en los estados financieros y detectar casos de manipulación contable.

CE04. Transferir herramientas cuantitativas de optimización a entornos de negocio desestructurados con incertidumbre para ayudar en la toma de decisiones.

CE05. Medir y tomar conciencia de la actitud personal hacia el riesgo y la incertidumbre mediante metodologías para identificar factores de riesgo, evaluarlos, y estudiar su impacto en las decisiones. Algunas de estas metodologías se basan en estudios de sensibilidad, simulaciones avanzadas y análisis de escenarios.

CE06. Comparar modelos de dirección y culturas de empresa mediante la aplicación de modelos antropológicos y sociológicos aportados por la literatura académica.

CE07. Comprender y aplicar técnicas y habilidades de resolución de conflictos en entornos organizativos multiculturales.

CE08. Adquirir habilidades de coaching para identificar y desarrollar el talento en los miembros de una organización. Aprender técnicas para dar y recibir feedback, observar y medir competencias, y facilitar su desarrollo mediante el diseño de experiencias de trabajo.

CE09. Analizar y valorar las políticas de recursos humanos (evaluación, incentivos, promoción, formación, etc.) dentro del marco estratégico y cultural de la empresa y su sector.

CE10. Potenciar las capacidades de liderazgo de equipos y empresas, empezando por el autoconocimiento propio y la comprensión de los distintos tipos de temperamentos y su modo de interactuar. Conocer el estado del arte de la investigación empírica en este campo.

CE11. Conocer los instrumentos y mecanismos de control para prevenir, detectar y resolver el fraude, los escándalos corporativos y el crimen en las organizaciones.

CE12. Formular un marco ético personal para la toma de decisiones en la organización

mediante la reflexión y discusión crítica de los sistemas de pensamiento ético tradicionales.

CE13. Entender las oportunidades asociadas a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y ser capaz de desarrollar un plan estratégico de RSC usando una variedad de herramientas de planificación.

CE14. Analizar y diseñar sistemas de operaciones y logística optimizados, con especial atención a los procesos, las colas y la gestión de inventarios.

CE15. Evaluar, seleccionar y desarrollar proyectos de operaciones en países emergentes con instituciones de mercado e infraestructuras deficientes.

CE16. Implementar estrategias de entrega de productos y servicios que integren a todos los actores de la cadena de producción: proveedores, fabricantes, distribuidores y clientes.

CE17. Diseñar investigaciones de mercado rigurosas para identificar nuevas oportunidades de negocio dentro de segmentos determinados y posicionar los productos en consecuencia.

CE18. Analizar el comportamiento del consumidor mediante herramientas de análisis empírico y modelos teóricos de comportamiento humano.

CE19. Planificar el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o el reposicionamiento de productos existentes incluyendo todos los recursos organizativos necesarios (financieros, comerciales, humanos, etc.).

CE20. Diseñar estrategias de marketing que incorporen y aprovechen los sistemas de información y las nuevas redes sociales.

CE21. Estimar las necesidades operativas de fondos y escoger los productos financieros más adecuados para su financiación: pólizas de crédito, factoring, confirming, términos de cobro y pago con clientes y proveedores, etc.

CE22. Optimizar estructuras de capital para maximizar el valor de la empresa y desarrollar un sentido crítico para relativizar las estimaciones e identificar factores de riesgo y de sensibilidad.

CE23. Evaluar decisiones de compraventa de activos y negocios con criterios estratégicos, económico-financieros y de ejecución de la operación.

CE24. Diseñar estrategias de gestión de tesorería y coberturas de riesgos (tipos de cambio, intereses, precios de materias primas, etc.) mediante activos financieros y derivados.

CE25. Analizar económicamente decisiones operativas (ej. aceptar un pedido o no, fabricar o subcontratar, retirar un producto, cerrar un departamento, ofrecer un descuento, etc.) con el análisis diferencial de costes.

CE26. Diseñar sistemas de asignación de costes para la evaluación de rentabilidades de productos, clientes y departamentos. Entender los incentivos y comportamientos derivados del sistema dentro de la organización.

CE27. Analizar el impacto del entorno sectorial y macroeconómico sobre la empresa desde la perspectiva del director general.

CE28. Gestionar herramientas de control para ayudar a la implementación de la estrategia de la empresa.

CE29. Dominio de las herramientas informáticas y tecnológicas (TIC), aplicadas concretamente a la gestión contable y financiera, con el fin de la correcta toma de decisiones.

CE30. Analizar estratégicamente la cadena de valor y las claves de éxito de una industria o un negocio, previo conocimiento avanzado de las diversas estrategias competitivas existentes, los contextos competitivos en los que adquieren sentido y el origen de ventajas competitivas sostenibles.

CE31. Comprender y evaluar el impacto del proceso de Globalización sobre diversos sectores y negocios después de profundizar en sus determinantes y su evolución histórica.

CE32. Capacidad para desarrollar planes de negocio rigurosamente, entendiendo cada uno de los procesos, que permiten presentar planes de negocio ante inversores reales.