

CEO
Campus

Catálogo de formación

Oferta 2020



Presentación

El Instituto Superior de Estudios Empresariales, conocido como CEOE Formación desde su creación, se renueva, desde ahora: **CEOE Campus**. Un nombre vinculado a una imagen y una nueva oferta de servicios, que será fiel reflejo de lo que somos y lo que hacemos: <https://ceoecampus.es>

El objetivo de CEOE Campus no cambia: hacer crecer a las empresas a través de las personas.

Las empresas se enfrentan cada día a retos cada vez más complejos en un mundo global, cada vez más digitalizado y golpeado por la reciente crisis sanitaria y económica. Creemos que en estos momentos las empresas necesitan disponer de herramientas, metodologías y técnicas que les permitan superar con éxito los desafíos que deben afrontar. Esto queremos lograrlo contando con los mejores partners académicos y expertos en cada área de actuación.

La transformación digital, el liderazgo y la diversidad, los ecosistemas empresariales, la salud laboral, la sostenibilidad y la internacionalización de empresas son algunas de las líneas que **CEOE Campus** impulsará en esta nueva etapa.

El equipo de **CEOE Campus** cuenta con profesionales que conocen lo que precisan las empresas, qué les demanda el mercado, cuáles son las nuevas metodologías y formas de trabajo. Profesionales con más de 20 años de experiencia que hacen de **CEOE Campus** una escuela de negocios disruptiva, diferente y excepcional.



Santiago Aparicio

Presidente CEOE Campus

En **CEOE Campus** conocemos a fondo las empresas, sus inquietudes y su necesidad de innovar y adaptarse a los cambios que se suceden sin parar en un mundo volátil, incierto, complejo y ambiguo (VUCA), en constante cambio tecnológico y con formas de relación y conectividad cada vez más disruptivas.

Creo que el éxito de una empresa depende del conocimiento y adaptación al cambio de las personas que trabajan en ella. Por ello, en todos nuestros programas ponen el foco en las personas y en cómo dotarles de capacidades y habilidades que permitan su desarrollo profesional. Especialmente en el liderazgo, como elemento determinante del éxito empresarial.

En **CEOE Campus** estamos desarrollando diferentes programas de duración variable en cada una de las seis líneas estratégicas de actuación. Liderazgo y Diversidad, Sostenibilidad, Digitalización, Empresa saludable, Ecosistemas Empresariales y Programas Especializados.

Todos son programas innovadores, con metodologías disruptivas, enfocados en el aprendizaje práctico y las mejores experiencias comparadas, mediante la creación de entornos de aprendizaje compartidos.

En definitiva, queremos que las empresas se encuentren en las mejores condiciones para afrontar las complejas demandas del mercado. Todo ello con el rigor y la flexibilidad que nos proporciona nuestra trayectoria, conocimiento y los procesos de cambio vividos.



María Teresa Gómez Condado

Directora General CEOE Campus

Nuestras 6 líneas de actuación

1. Liderazgo y diversidad

Proyecto Promociona

Programa ejecutivo para mujeres en la alta dirección

Impulsar a más mujeres a puestos de alta dirección en las empresas.

Desarrollar en las mujeres directivas las habilidades necesarias para liderar con éxito su organización.



142h.



Sep. 2020



Modalidad Presencial

Proyecto Progresa

Programa para líderes emergentes

Preparar a mujeres con alto potencial para asumir nuevos retos en su carrera.

Implicar a las empresas comprometidas con la diversidad, con el desarrollo del talento femenino.



140h.



Oct. 2020



Modalidad Presencial

2. Digitalización

Proyecto Líder Digital (PLD)

Programa ejecutivo de liderazgo digital

Claves de la digitalización.

Estrategias de negocio digital.

Liderar transformación digital.



135h.



Oct. 2020



Modalidad Presencia Virtual



135h.



Oct. 2020



Modalidad Presencial



Diploma Estrategia de Marketing & Digital Sales

Fundamentos del marketing omnicanal.
Estrategias del Inbound & outbound marketing.
Casos reales de empresas referentes del sector.

 35h.  Sep. 2020  Modalidad Presencia Virtual

Claves de la digitalización

Claves de la transformación y ecosistema digital.
Digital Tools.
Marketing digital.
E-commerce.
Innovación.

 14h.  Oct. 2020  Modalidad Presencia Virtual

3. Empresa saludable

Bienestar emocional

Con personas motivadas, comprometidas y que generan emociones positivas tendremos éxito en nuestras empresas, mejoraremos los niveles de productividad, reduciremos el absentismo, retendremos el talento y seremos capaces de reaccionar ante las nuevas necesidades que surjan, posicionándonos en un lugar privilegiado.

 54h.  Sep. 2020  Modalidad Presencia Virtual

 54h.  Sep. 2020  Modalidad Presencial



4. Sostenibilidad y gobernanza

Programa Transformación Sostenible

Programa Ejecutivo para implantar estrategias de sostenibilidad

Ayudar a las compañías y sus líderes en los retos de la transformación sostenible. Entendimiento del desarrollo sostenible, su impacto en las compañías y el impacto de las compañías en su entorno.



140h.



2021



Modalidad Presencia Virtual



140h.



2021



Modalidad Presencial

5. Ecosistemas empresariales

Empresas que aprenden de empresas, una metodología práctica de aprendizaje basada en **la colaboración, el networking y el intercambio de mejores prácticas** a partir de las experiencias de otras empresas. Todo ello con el soporte académico de las mejores escuelas de negocio en cada especialidad.

Recursos humanos

HR4HR

Potenciar un entorno colaborativo a través de la creación de un ecosistema de RR. HH.

Desarrollo de auténticos consultores de negocio.

Renovar y ampliar los conocimientos sobre nuevas tendencias.



96h.



Abril 2021



Modalidad Presencial



Marketing

MK4MARKETERS

Impulsar la transformación digital como palanca de la estrategia empresarial.

Entender la evolución del marketing de hoy a través de expertos y la experiencia de grandes compañías.



64h.



Feb. 2021



Modalidad Presencial

6. Programas especializados

De la estrategia a la acción en la PYME

En colaboración con CEPYME, este programa tiene como objetivo proporcionar a PYMES las claves y herramientas, con las que asegurar su supervivencia hoy, y construir los cimientos para conseguir organizaciones fuertes y preparadas en un entorno post COVID19.



22h.



Oct. 2020



Modalidad Presencia Virtual

Programa de emprendimiento corporativo

Dotar de una visión y actitud intraempresarial, que ofrezca a nuestras empresas una mayor capacidad de adaptación al cambio para generar estabilidad y crecimiento.

Poner en práctica la metodología emprendedora que ha demostrado ser eficaz en entornos de alta incertidumbre.



40h.



Oct. 2020



Modalidad Presencia Virtual



Internacionalización de empresas

Promover la internacionalización de empresas españolas en diferentes mercados ventajosos para sus intereses, facilitando la creación de proyectos específicos de internacionalización.

Ayudar a pequeñas y medianas empresas en sus proyectos de internacionalización, mediante el conocimiento práctico y guiado para la creación de alianzas con socios locales que permitan el crecimiento de su negocio.



32h.



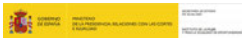
2021



Modalidad Presencial

Liderazgo y diversidad

Organiza
CEOE
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES



Colabora
esade

Patrocina
Deloitte.

Proyecto Promociona Programa ejecutivo para mujeres en la alta dirección



142h.



Sep. 2020

€ 11.500€ (% becado)



Modalidad Presencial

Objetivo

Impulsar a más mujeres a puestos de alta dirección en las empresas, beneficiándose así, tanto las empresas como la sociedad en su conjunto, de una mayor diversidad en la toma de decisiones estratégicas. Asimismo, pretende sensibilizar a las empresas acerca de la necesidad de identificar, retener y promocionar el talento femenino.

Desarrollar en las mujeres directivas las habilidades necesarias para liderar con éxito su organización, con el mayor impacto en la misma, en sus equipos y en otras mujeres directivas. Para ello, busca potenciar el pensamiento estratégico desde la óptica de la dirección general, adelantarse a los retos de futuro, actualizar conocimientos y descubrir nuevas oportunidades que generen valor diferencial.

Dirigido a

El Programa se dirige a empresas comprometidas con la diversidad y con el desarrollo de la mujer. Y a directivas de alto nivel, con amplia experiencia profesional que buscan alcanzar con éxito un rol en la alta dirección y en la toma de decisiones estratégicas, así como liderar con éxito sus organizaciones generando impacto en la organización y en sus equipos.

Metodología

El Proyecto Promociona renueva constantemente su metodología educativa para configurar ecosistemas de aprendizaje innovadores, capaces de aumentar el poder transformador de las participantes.

Sus contenidos y diversidad de metodologías impulsan un aprendizaje activo y colaborativo, con el objetivo de cubrir 3 niveles de inteligencia: cognitivo (conocer), emocional (ser) y experiencial (hacer). Con este fin, el programa cuenta con sesiones presenciales basadas en un aprendizaje teórico-práctico, sesiones de coaching ejecutivo, proceso de mentorización cruzada, actividades de networking y plataforma LEAD de liderazgo.



Contenidos

Aprendizaje teórico/práctico

El programa se distribuye en 3 módulos presenciales de 4 días y medio de duración:

Módulo I: Visión

Entender nuestro rol como líder.

Desarrollar la visión estratégica en un nuevo entorno global.

Sensibilización en materia de igualdad.

Módulo II: Valor

Actualizar conocimientos en la gestión y revisar nuevos marcos teóricos.

Anticipar, reinventar y crear valor diferencial.

Innovar y desarrollar nuevos modelos de negocio.

Módulo III: Impacto

Liderar el cambio a través de la influencia.

Gestionar con éxito la transición a la Alta Dirección.

Modelo de rol para otras mujeres.

Coaching

3 sesiones individuales de 1,5h. de duración repartidas a lo largo de los 3 módulos de los que consta el programa. Las participantes realizarán una evaluación 360°, que servirá de base para las sesiones de coaching, con el objetivo final de elaborar un plan de desarrollo Individual.



Contenidos

Mentorización cruzada

6 sesiones individuales de 2h. de duración, que tendrá lugar una vez finalizado el programa formativo. Cada participante en el programa tendrá como mentor/a a un alto representante de otra empresa participante en el proyecto.

Actividades de Networking

Dentro del proyecto se realizarán actividades diversas (desayunos, CEO forums, encuentro con mentores, etc.) con el fin de que las participantes tengan la oportunidad de ampliar su red de contactos y de interactuar con el mundo empresarial en general, y con la alta dirección de las empresas involucradas en particular.

Plataforma LEAD

Un proceso acompañado de autoconocimiento y desarrollo individual encaminado a la mejora de la efectividad directiva.

[Más información](#)

Liderazgo y diversidad

Organiza
CEOE
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES



Colabora
esade

Patrocina
Deloitte.

Proyecto Progresas Programa para líderes emergentes



140h.



Oct. 2020

€ 6.750€

(% becado)



Modalidad Presencial

Objetivo

Preparar a mujeres con alto potencial para asumir nuevos retos en su carrera, mejorar su capacidad de influencia y gestión de equipos, así como ampliar su red de contactos.

Implicar a las empresas comprometidas con la diversidad, con el desarrollo del talento femenino y, en especial, a sus futuras líderes para que se conviertan en referentes, siendo palancas de cambio dentro y fuera de su organización.

Dirigido a

Empresas comprometidas con la diversidad y con el desarrollo de la mujer, empresas en las que el impulso del liderazgo sea uno de sus motores de competitividad.

Directivas, mandos intermedios o responsables de áreas funcionales, profesionales que busquen asumir nuevos retos en su carrera y mejorar su capacidad de influencia y gestión de equipos, así como ampliar su red de contactos.

Metodología

El enfoque didáctico se apoya en la metodología múltiple, basada en la teoría del aprendizaje experiencial, cuyo objetivo es producir un impacto múltiple que afiance el efecto recuerdo: sobre lo racional (lo entiendo), sobre lo emocional (lo siento) y sobre lo vivencial (lo experimento).

Con este fin, el programa combina distintas estrategias didácticas que abarcan desde las sesiones presenciales, el coaching ejecutivo o la mentorización cruzada.



Contenidos

Aprendizaje teórico/práctico

El programa se distribuye en 3 módulos presenciales de 2 días y medio de duración:

Liderando la diversidad.

Liderando la disrupción.

Nuestro modelo de negocio, estrategia y posicionamiento.

Análisis del entorno económico.

La persona como fuente de competitividad.

Gestión de stakeholders, Up & Across.

Liderazgo influyente – programa online.

Gestión de la innovación, identificación y desarrollo.

Digitalización y transformación.

Gestión de proyectos transformadores.

Presencia ejecutiva y comunicación.

Equipos colaborativos de alto rendimiento – simulación.

Coaching

3 sesiones individuales de 1,5h. de duración repartidas a lo largo los 3 módulos de los que consta el programa. Las participantes, paralelamente a los módulos formativos, pasarán por una evaluación 360°, a partir de la cual se realizarán sesiones de coaching al inicio y al final del programa, finalizando con la elaboración de un plan de desarrollo individual según las circunstancias.

Mentorización cruzada

6 sesiones individuales de 2h. de duración, que tendrán lugar una vez finalizado el programa formativo. Cada participante en el programa tendrá como mentor/a a un alto representante de otra empresa participante en el proyecto.



Contenidos

Actividades de networking

Dentro del proyecto se realizarán diferentes actividades (desayunos, CEO forums, business in music etc.) con el fin de que las participantes tengan la oportunidad real de conocer e interactuar con la alta dirección de las empresas involucradas y del mundo empresarial en general.

Plataforma LEAD

Un proceso acompañado de autoconocimiento y desarrollo individual encaminado a la mejora de la efectividad directiva.

Plataforma de liderazgo Influyente

Programa up&across de 5 semanas de duración.



100% online y basado en marcos científicamente probados en las relaciones up & across, ayuda a comprender y a mejorar las relaciones interdepartamentales.

[Más información](#)

Digitalización



Proyecto Líder Digital (PLD) Programa ejecutivo de liderazgo digital

 135h.	 Octubre	€ 6.750€	 Modalidad Presencia Virtual
 135h.	 Octubre	€ 7.500€	 Modalidad Presencial

Objetivo

Preparar a los nuevos líderes de las compañías y de los proyectos a afrontar las claves de la digitalización. Entendiendo este proceso como un cambio integral hacia la innovación y la competitividad en el nuevo entorno de mercado. Alinear la estrategia digital con el desarrollo de negocio, incrementando la capacidad de ser competitivos en el nuevo entorno, tecnológico y de innovación continua, abordando el impacto que tiene en todos los ejes de actividad y áreas organizativas de la empresa. Liderar la transformación junto al cambio cultural necesario en su organización.

Dirigido a

Profesionales que quieren liderar sus proyectos y retos teniendo en cuenta el nuevo entorno digital, impulsando y acompañando el cambio continuo de su organización así como el de los equipos con los que trabaja. Empresas y profesionales de todos los sectores y tamaños, que quieran acelerar sus conocimientos de la mano de grandes expertos en cada temática. Desarrollar el conocimiento y las habilidades de líder en un entorno digital, así como otras competencias asociadas de trabajo remoto. Profesionales con inquietudes que quieran intercambiar experiencia con otros profesionales de otras áreas, sectores o proyectos.

Metodología

El programa combina distintas metodologías para alcanzar los objetivos de aprendizaje y experienciales. El desarrollo es en formato presencial virtual, con la tecnología como herramienta aplicada a todas las fases del aprendizaje en remoto, comunicación e interrelación con el grupo que participa en el programa. Hace uso de las tecnologías que posibilitan la comunicación virtual, remota, la interrelación y cocreación síncrona y asíncrona del grupo.

El entorno de aprendizaje fomenta el desarrollo de competencias digitales de comunicación y trabajo en equipo remoto, esto permite integrar otros elementos de formación onLine mediante el acceso a píldoras de contenido digital con actualización continua. Para el potenciar e impulsar la figura de líder digital, el programa cuenta con elementos de desarrollo personal mediante mentoring cruzado o una jornada de upgrade, una vez finalizado el PLD, para potenciar las habilidades de innovación y aprendizaje. Así como espacios de networking que favorecen las sinergias colaborativas y experienciales, como complemento de las sesiones teórico prácticas con los expertos.

Contenidos

Aprendizaje teórico/práctico

7 nodos

Visión del entorno competitivo.

Modelos y metodologías de organización ágil y eficiente.

Modelo de negocio disruptivo.

Cultura y liderazgo en el entorno digital.

Medición de resultados. Nuevos formatos de relación con el cliente.

Innovación continua y tecnologías exponenciales.

Workshop: cómo abordar una estrategia completa de TD.

Mentorización cruzada

3 sesiones individuales de 1,5h. de duración.

Un experto de una empresa distinta a la del participante, acompañará desde su experiencia en transformación digital el proceso individual del futuro líder digital, en su aplicación de lo aprendido.

Una poderosa herramienta de mejora personal y profesional para que este proceso de aprendizaje sea completo y transformador.

Encuentros empresariales CEOE

Encuentros instructivos con altos representantes de empresas reconocidas por liderar la transformación digital con éxito.

Se conocerán de primera mano iniciativas innovadoras en la transformación digital de las organizaciones. Este formato permite incluir actividades de alto impacto que actúan como elementos inspiradores y motivacionales para los participantes.



Contenidos

Píldoras online de contenido digital

Píldoras de actualización continua; Content LAB APP sumará conocimiento actualizado. Posibilita al profesional ahondar en aquellas temáticas tecnológicas y humanas que le resulten de especial interés.

Espacios de Networking

Se desarrollan en un ambiente distendido, fuera del aula de aprendizaje digital, con profesionales que comparten inquietudes. Posibilita ampliar la red de contactos de expertos. Estos encuentros de networking son una buena oportunidad para recibir feedback de los procesos en los que nos encontramos. Otros líderes digitales aportan las soluciones que han encontrado ante retos similares.

Jornada The Upgrade

Una vez finalizado el programa, nuestro profesional certificado como líder digital, tiene posibilidad de asistir a una sesión de formación que le permita actualizar su conocimiento en aquella temática seleccionada por él, alineada a su estrategia de desarrollo digital, profesional, personal y de equipo.

[Más información](#)

Digitalización



Diploma Estrategia de Marketing & Digital Sales



35 h.



Septiembre

€ 2.500€



Modalidad Presencia Virtual

Objetivo

Conocer en profundidad los **fundamentos del marketing omnicanal** mediante un **aprendizaje eminentemente práctico**.

Entender las claves de las **estrategias del Inbound & outbound marketing**, aprender como plantear una **estrategia de branding & performance marketing**.

Interactuar con los **mejores expertos** en las diferentes temáticas que constituyen nuestro claustro. Inspirarte en los **casos reales de empresas referentes** del sector.

Dirigido a

Profesionales que quieran desarrollar un plan de marketing personalizado, utilizando las soluciones, canales y tecnologías más adecuadas.

Managers y directivos decididos a impulsar y acompañar la estrategia de venta en el entorno digital, potenciar la eficiencia a partir de automatismo y liderar proyectos de marketing inteligente.

Metodología

El programa se realiza en modalidad Presencia virtual, formación en tiempo real y remota. Posibilita la comunicación e interrelación con el resto de participantes y con el equipo de expertos profesionales en cada una de las temáticas.

El Diploma Estrategia de Marketing & Digital Sales tiene como base contenidos prácticos y reales, distribuidos en cuatro semanas, conforme a la siguiente estructura:

12 sesiones de Estrategia de Marketing Digital, en formato presencia virtual.

6 videos marketing digital, con profesionales expertos.

1 Workshop Research + Estrategia Digital, en formato presencia virtual sobre nuevas tendencias.

1 Workshop Digital Sales, en formato presencia virtual.

Contenidos

Ecosistema digital

6 videos. Formato online, donde quieras y cuando quieras.

Transformación Digital.

El super consumidor y omnicanalidad.

Derecho Digital.

Claves tecnológicas para la digitalización.

Modelos de negocios digitales.

Estrategia Digital: business model canvas .

Fundamentos del Marketing Digital

Claves de la digitalización.

Estrategias de negocio digital.

Liderar transformación digital.

Workshop

2 sesiones en presencia virtual

Research + estrategia digital.

Digital sales.

Otras actividades

2 sesiones en presencia virtual

Sesiones de Estrategia de Marketing Digital: lunes, martes y jueves de 18 a 21h.

Sesiones de Workshop: martes y jueves de 18 a 20:30h.

A la finalización obtendrás el **Diploma de Estrategia de Marketing digital de The Valley** que te habilitará para acceder directamente al segundo módulo del Executive Program in Digital Marketing (EPDM+).

Digitalización



Claves de la digitalización



14 h.



Octubre

€ 325€



Modalidad Presencia Virtual

Objetivo

- Conocer el impacto de la digitalización en las empresas.
- Adquirir una visión integral de los negocios digitales.
- Elegir las herramientas digitales necesarias, saber cuándo y cómo utilizarlas.
- Gestionar tareas y proyectos de forma productiva y colaborativa.
- Descubrir las claves del marketing digital.
- Aprender los fundamentos del ecommerce.
- Aplicar metodologías de trabajo para mejorar tus procesos.
- Entender el efecto de la innovación y la disrupción tecnológica en distintos sectores.

Dirigido a

- Empresas y profesionales de todos los sectores y tamaños, que quieran acelerar sus conocimientos de la mano de grandes expertos en cada temática.
- Profesionales que quieren aumentar sus conocimientos en el nuevo entorno digital, aprendiendo herramientas y conceptos de marketing e innovación.

Metodología

El programa consiste en un itinerario formativo de 5 semanas de duración, en la que los alumnos consumirán de forma autónoma píldoras de contenidos micro-learning con una dedicación de 20 minutos al día y una sesión de 1,5h. en presencia virtual impartida por un profesional experto en la temática.

Contenidos

Claves de la transformación y ecosistema digital

Transformación digital de los negocios y 4a revolución industrial.
Corporaciones S.XXI.
Culturas corporativas.
Derecho digital y Ciberseguridad.

Digital Tools

Ecosistema de herramientas de comunicación: Slack, Meet, Zoom .
Gestión de tareas y proyectos: Microsoft Teams, Trello.
Herramientas de trabajo colaborativo: Google Suite.

Marketing digital

Fundamentos. Estrategia branding y plan de medios.
Performance, formatos publicitarios, afiliación y branded content.
Marketing contenidos.
SEM y estrategia de social media.

Ecommerce

Ecosistema digital. Omnicanalidad superconsumidor.
Estrategia en ecommerce. Errores y claves. Plataformas.
Ecommerce. Marketplaces: Caso Alibaba y medios de pago.
Claves de la analítica digital KPI's, metas y objetivos.
Funnel de conversión del ecommerce. Engagement en analítica.



Contenidos

Innovación

Nuevas metodologías y tecnología en el ecosistema digital.

IA, machine learning, chatbots, robótica.

IoT, smart cities, blockchain, AR.

X-Tech: El futuro tecnológico de los sectores: alimentación, salud, retail, turismo.

Empresa saludable



Bienestar emocional El reto de las empresas



54h.



Octubre

€ 2.900€



Modalidad Presencia Virtual



54h.



Octubre

€ 3.500€



Modalidad Presencial

Objetivo

Conseguir que las personas que trabajan en nuestras empresas, además de ser grandes profesionales, sean personas que transmitan ilusión, que consigan impacto y generen confianza, y eso lo lograrán si son personas felices. Con personas motivadas, comprometidas y que generan emociones positivas tendremos éxito en nuestras empresas, mejoraremos los niveles de productividad, reduciremos el absentismo, retendremos el talento y seremos capaces de reaccionar ante las nuevas necesidades que surjan, posicionándonos en un lugar privilegiado.

En el contexto actual, nuestra flexibilidad, nuestras capacidades de adaptación y de reacción serán claves para afrontar con éxito los retos y los peligros futuros.

Dirigido a

Empresas de todos los sectores y tamaños que quieran conseguir, mediante el desarrollo de sus equipos, mejorar sus resultados. Managers, responsables de equipos y profesionales que quieran liderar desde el bienestar, la salud y las emociones positivas un cambio en su organización, promoviendo modelos de liderazgo más eficientes, con resultados sostenibles y equipos implicados.

Metodología

El programa combina distintas metodologías para alcanzar sus objetivos. Formación de carácter teórica-práctica con expertos en 7 módulos de 5h. de duración cada uno, estos contenidos se imparten mediante sesiones presenciales virtuales en directo con el experto. Plataforma online colaborativa que sirve de nexo entre cada uno de los módulos, con actividades y contenidos que amplían el alcance del aprendizaje.

En el transcurso del programa hay secuenciadas sesiones de coaching individual, del desarrollo personal al organizacional. También sesiones de mindfulness, para conocer y aplicar los beneficios de la atención plena. Y por último, elementos inspiracionales: casos de éxito o masterclass de expertos para conocer de primera mano cómo se están aplicando los conceptos relacionados con el bienestar emocional, aprendizajes y resultados en experiencias reales.



Contenidos

Reiniciar y aprender

Conócete sin filtros.

Identifica tus emociones.

Confidence: estar bien con uno mismo.

Conclusión.

Flexibilidad y adaptabilidad a entornos de incertidumbre

Activar el zoom: elevarse para encontrar un propósito.

Flexibilidad, Resiliencia y Valentía.

De la calma al Tsunami: Principales conclusiones del Módulo.

Tensión positiva, tensión productiva

Los dos cerebros (racional vs emocional).

Pensamientos constructivos.

De la automotivación a la reilusión.

Conclusión.

Bienestar emocional y salud integral

Sueño.

Alimentación.

Corpore sano.

Conclusión.



Contenidos

El enigma y las llaves del tiempo

Tiempo ¿trampa o regalo?.

Economía del tiempo.

Proactividad en la gestión del tiempo.

Conclusión.

Liderazgo emocional y gestión de personas en entornos cambiantes

Entornos colaborativos: el fin de los silos.

Justicia organizativa.

Nuevas metodologías para nuevos entornos.

Conclusión.

[Más Información](#)

Sostenibilidad y gobernanza

Programa de transformación sostenible. Programa Ejecutivo para implantar estrategias de sostenibilidad

 140h.  2021

Objetivo

El programa tiene como objetivo ayudar a las compañías y sus líderes en los retos de la transformación sostenible, a través del entendimiento del desarrollo sostenible, su impacto en las compañías y el impacto de las compañías en su entorno; y a través del desarrollo de un liderazgo empresarial efectivo y sostenible, mejorando los procesos y la relación con los stakeholders (empleados, clientes, partners, organismos reguladores, inversores...), además de cumplir con todas las recomendaciones, normativas y regulación que desde el espacio europeo y desde la administración pública se están implantando.

Dirigido a

Empresas que quieran acelerar su transformación sostenible desde la estrategia hasta las áreas operativas y de negocio de una forma transversal.

Directivos, managers y profesionales que quieran liderar en la transformación sostenible en esta era digital.

Metodología

Programa en formato executive en modalidad presencial con posibilidad de presencia virtual, siguiendo una metodología basada en el aprendizaje experiencial y en la potenciación del networking: lecturas y sesiones magistrales, metodología del caso, CEO Forums, encuentros con directivos/as, y conocimiento de experiencias reales de empresas a través de sus líderes.

El programa cuenta con un proceso de mentoring cruzado interempresarial con expertos de otros entornos que mentorizarán desde su experiencia teniendo en cuenta los retos profesionales del participante. Un entorno online de autoaprendizaje y colaborativo, facilita y complementa el seguimiento del programa y la interrelación de los participantes.



Contenidos

Aprendizaje teórico/práctico

7 nodos

Estrategia y Desarrollo Sostenible.

Cambio Climático.

Economía Circular.

Personas.

Finanzas Sostenibles.

Responsabilidad, Compliance y Reporting.

Comunicación.

Mentorización cruzada

Cada participante en el programa tendrá como mentor/a a un experto en sostenibilidad de otra empresa, quien mentorizará desde su experiencia. Esta poderosa herramienta de mejora personal y profesional, facilita la definición del propósito transformador del mentee y el paso del propósito a la acción, haciendo que el proceso de aprendizaje en el programa sea redondo.

Encuentros empresariales CEOE

Encuentros instructivos con altos representantes de empresas reconocidas por liderar la transformación sostenible con éxito. Se conocerán de primera mano iniciativas innovadoras en sostenibilidad.

Este formato permite incluir actividades de alto impacto que actúan como elementos inspiradores y motivacionales para los participantes.

Espacios de Networking

Encuentros en un ambiente distendido fuera del aula entre profesionales que comparten inquietudes, posibilitando ampliar la red de contactos además de compartir inquietudes y retos, donde otros profesionales pueden aportar soluciones y dificultades que han encontrado en situaciones similares.

Ecosistemas empresariales

Colabora



Recursos humanos HR4HR



96h.



Abril 2021



Modalidad Presencial



2 plazas 12.950€*

*la empresa puede enviar a profesionales distintos a cada uno de los módulos

Objetivo

Potenciar un entorno colaborativo a través de la creación de un ecosistema de RR. HH. formado por empresas diversas y enfocado al intercambio de experiencias de éxito y mejores prácticas.

Desarrollar las herramientas y habilidades necesarias para transformar a los profesionales de estos departamentos en auténticos consultores de negocio.

Proporcionar una visión estratégica, global e innovadora de la gestión de las personas.

Renovar y ampliar los conocimientos sobre nuevas tendencias, metodologías, soluciones y procesos de trabajo, mediante un aprendizaje dinámico, para mejorar la eficiencia del departamento de RR. HH. y de la empresa en general.

Dirigido a

Todas aquellas empresas que vean **las estrategias de personas** como una de sus principales prioridades para el **crecimiento**, y crean en el **desarrollo de su talento** como la mejor **palanca estratégica para la consecución de los objetivos de negocio**.

Profesionales que formen parte del departamento de Recursos Humanos de la empresa, sin importar el tamaño o sector de actividad de la misma.

Metodología

Con un enfoque metodológico eminentemente práctico basado en **la colaboración, el networking, el intercambio de mejores prácticas** a partir de las experiencias de otras empresas y la **mentorización cruzada entre empresas**. El programa cuenta, su vez, con el respaldo de los **fundamentos teóricos más avanzados en tendencias y el acceso multicanal a diferentes fuentes de conocimiento y desempeño**.

Todo ello genera un **entorno de aprendizaje dinámico y flexible** adecuado a las nuevas necesidades de los profesionales y las empresas, proporcionándoles las **metodologías, fórmulas y recetas, herramientas y habilidades necesarias para reforzar su rol de verdaderos consultores de negocio y así poder afrontar con éxito los retos estratégicos** que demandan sus organizaciones.



Contenidos

Alineamiento estratégico de HR con el negocio

Anticipando, preparando y acompañando el cambio.

e-HR management

Mejorando la excelencia operacional a través de la transformación digital de los departamentos de RR. HH.

Banco de líderes

Identificando y desarrollando el talento potencial y liderazgo - Learning Agility-

Talent analytics


Nuevas tendencias y casos de uso sobre la gestión del talento.

Employee experience

Gestionando al empleado como al mejor de los clientes.

Robótica y personas

Retos y valores. Personas y máquinas.



Contenidos

Otras actividades

Mentorización cruzada, con la posibilidad de elección del área funcional y sectorial.

Actividades de networking.

Desayunos HR4HR por bloques temáticos.

CEO Forums, con la participación de presidentes, CEO y/o directores de RR. HH. plataforma virtual con contenidos abordados durante el programa y recursos que promuevan la cultura del ecosistema.

[Más información](#)

Ecosistemas empresariales

Colabora



Marketing MK4MARKETERS



64h.



Feb. 2021



Modalidad Presencial



2 plazas 10.500€*

*la empresa puede enviar a profesionales distintos a cada uno de los módulos

Objetivo

Impulsar la transformación digital como palanca de la estrategia empresarial. Profundizar sobre cómo está evolucionando el marketing de hoy a través de expertos y la experiencia de grandes compañías: nuevas estrategias y herramientas para entender más al cliente de hoy en día. Un programa innovador creado para los/as profesionales del marketing de hoy, con miras al futuro, que permitirá crear un ecosistema en el que se abordarán de forma colaborativa las cuestiones clave sobre los retos del marketing y las ventas.

Dirigido a

Empresas que, independientemente de su actividad, quieran formar a sus equipos de marketing en nuevas tendencias conociendo la experiencia de compañías pioneras o innovadoras en su aplicación. Profesionales que formen parte del departamento de marketing de las empresas, sin importar el tamaño o sector de actividad de la misma.

Metodología

Learning by doing, eminentemente práctica y flexible. Un planteamiento colaborativo que, bajo un escenario donde se combinan empresa, experiencia y conceptos teóricos, favorece el intercambio de reflexiones a través de la puesta en común de mejores prácticas llevadas a cabo por las propias marcas protagonistas.

Un programa diferente, donde las empresas aprenden de otras empresas, descubren herramientas e inspiración para su crecimiento profesional.

Las sesiones se realizan en la sede de la empresa que lidera cada una de las temáticas, tienen una duración de 8 h. y mantienen una estructura común:

Introducción.


MasterClass + planteamiento caso grupal.

Comida networking.

Experiencia de la empresa anfitriona y buenas prácticas.

Trabajo en equipo y puesta en común de la dinámica/caso planteados por el ponente.

Conclusiones.



Contenidos

El journey del nuevo consumidor

El cliente ya es parte de la conversación y no desea que las marcas estén todo el tiempo impactándoles, los consumidores quieren ser escuchados.

Ante esto, el viaje del cliente se parece más a un círculo virtuoso que a un embudo.

La información en tiempo real, ha generado un viaje más rápido para el consumidor. Su viaje se ve acelerado por las relaciones y vínculos, y por supuesto, desde la recomendación de pares.

Neuromarketing

El Neuromarketing es una disciplina de interés creciente que permite, desde una perspectiva científica, comprender mejor los comportamientos de clientes y consumidores.

La incorporación de las técnicas procedentes del ámbito de la neurociencia al Marketing permite profundizar en la comprensión del comportamiento del cliente, desarrollar propuestas que aportan mayor valor al cliente, y ayudan a mejorar la eficacia de las acciones comerciales.

IA aplicada al marketing

La Inteligencia Artificial tiene una aplicación directa en marketing: mejorando los resultados de un ecommerce, automatizando procesos, mejorando la experiencia de los clientes, ofreciendo recomendaciones de productos de forma personalizada, etc.

Realidad mixta (virtual y aumentada)

La realidad virtual y la realidad aumentada para crear nuevos espacios, cada vez adquiere una mayor relevancia en los objetivos estratégicos de las organizaciones.

Entre las principales aplicaciones para las organizaciones están la mejora de la experiencia del consumidor, el aumento de la eficiencia de los procesos de trabajo, la obtención de ventajas competitivas, la mejora de la productividad y la mejora del servicio al cliente, entre otras.



Contenidos

Chatbots en la estrategia digital

Los chatbots permiten a los clientes realizar todo tipo de búsquedas y responder sus dudas de forma inmediata, por lo que el futuro de las conversaciones con los clientes pasa por ellos. Se trata de programas que mantienen conversaciones mediante texto y/o audio y que amplían las capacidades cognitivas, y por tanto, de conocimiento del cliente.

Social Selling

El modelo de ventas tradicional se encuentra «fuera de juego» porque los vendedores ahora se encuentran con clientes muy bien informados.

Necesitamos entender a este nuevo cliente, ver cuál es el nuevo embudo de ventas y ser capaces de participar e influenciar en la toma de decisión del cliente. Los vendedores que aplican la metodología de Social Selling aumentan las ventas entre un 25%-30%, y los equipos de ventas que los implantan aumentan un 15% sus cuotas.

IA aplicada al marketing.

La Inteligencia Artificial tiene una aplicación directa en marketing: mejorando los resultados de un e-commerce, automatizando procesos, mejorando la experiencia de los clientes, ofreciendo recomendaciones de productos de forma personalizada, etc.

Proximity Marketing

Llevamos mucho tiempo escuchando hablar de Proximity Marketing como el gran conductor de clientes potenciales a los puntos de venta físicos. Es, sin duda, un cambio sustancial en el que conjugamos varias disciplinas en el mismo acto: movilidad, geolocalización, micro-momento y personalización.

Módulo de cierre

El programa termina con un workshop que involucra a todos los profesionales que han pasado por esta edición, para que, trabajando desde la cooperación y aplicando los conocimientos adquiridos, los equipos de trabajo pongan en práctica una estrategia integradora de experiencia e innovación.

Más información

Durante todo el itinerario de aprendizaje se encuentra activa una plataforma virtual, con acceso a contenidos abordados durante el programa



Programas especializados

Colabora
CEPYME
COMISIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
esade

De la estrategia a la acción en la PYME



22h.



13 Oct.



Modalidad Presencia virtual



2.500€

Objetivo

Proporcionar a las PYMES las claves y herramientas para tomar las **medidas** que aseguren su **supervivencia hoy**, y construir los cimientos para construir **organizaciones fuertes y preparadas para** un entorno post Covid-19:

- **Ágil y eficaz.** Alineando a la organización en torno a objetivos claros mediante mensajes directos y prácticos.
- **Supervivencia.** La crisis del Covid ha puesto en jaque a la mayoría de PYMES, quebrando a centenares de ellas. La prioridad hoy es la continuidad y la supervivencia.
- **Replanteamiento estratégico.** Nuevos modelos de negocio sobre los que construir las futuras organizaciones que sean capaces de anticipar o superar la siguiente crisis.
- **Ecosistema de relación.** Impulsar y afianzar relaciones inter profesionales, de apoyo mutuo y disminución del aislamiento.

Dirigido a

Empresarios y responsables de PYMES, independientemente de su tamaño y sector de actividad, que son conscientes de la necesidad de replantear su estrategia, en este ciclo económico, de los modelos de negocio, los productos, mercados o los estilos de liderazgo. Emprendedores que necesitan herramientas para superar con éxito los retos que amenazan la continuidad de su proyecto, así como impulsar el proceso de adaptación a los nuevos escenarios.

Metodología

El programa está diseñado en modalidad online con sesiones en presencia virtual y también asíncronas. Todos los recursos se encuentran en un **campus virtual**.

Los programas se estructuran en **unidades didácticas (1 unidad- 1 semana)**.

Siguen la metodología **Learning by Doing** (aprender haciendo), que combina teoría y práctica.

Todas las herramientas y técnicas de aprendizaje empleadas se enfocan a la vida profesional real.

Las sesiones online síncronas se graban y se cuelgan en el campus, para los alumnos que no puedan asistir en directo.



Contenidos

Herramientas clave

Para mantener el control y el rumbo de la organización.

Marcar prioridades. Agilidad

Supervivencia: sobrevivir como prioridad, el corto plazo como referencia.

Tiempo: gestionar el conocimiento en tiempo real como recurso crítico.

Generar un equipo y gestionar el cambio

Equipo: seleccionar solo a aquellos con competencias y fuerte motivación para alcanzar el objetivo esencial de dar viabilidad a la empresa.

Cambio: potenciar la cultura del cambio como garante de la viabilidad de la empresa. La adaptación progresiva o disruptiva como solución.

Crear un nuevo modelo de negocio

Futuro: generar nuevas líneas estratégicas alternativas (el QUÉ, el QUIÉN y el CÓMO) sobre las que construir el futuro de la organización.

Cada una de estas unidades tiene una duración de 1 semana con la siguiente estructura:

Webinar presentación marco conceptual. 1,5h.

Trabajo individual. Actividades asíncronas: lecturas, casos a trabajar, videos y videoactividades, foro.

Webinar cierre de módulo. 3h. Cierre marco conceptual: puesta en común y trabajos individuales.

El plan de negocio tiene una duración de 2 semanas en las que se realizan 2 tutorías individuales online adicionales y 1 webinar experiencia empresa.

[Más información](#)



Programas especializados



Programa emprendimiento corporativo



40h.



13 Oct.



Modalidad Presencia virtual



4.500€

Objetivo

Dotar de una visión y actitud intraemprendedora, que ofrezca a nuestras empresas una mayor capacidad de adaptación al cambio para generar estabilidad y crecimiento.

Reforzar habilidades relacionadas con el reconocimiento de oportunidades, la exploración y la construcción de propuestas de valor innovadoras.

Poner en práctica la metodología emprendedora que ha demostrado ser eficaz en entornos de alta incertidumbre.

Fomentar el networking y la interacción entre participantes con el fin de crear una atmósfera de innovación y espíritu constructivo.

Dirigido a

Empresarios y directivos que están buscando evolucionar sus organizaciones y sus modelos de negocio, adoptando una cultura corporativa intraemprendedora como vía de innovación en sus organizaciones.

Managers, responsables de equipos y profesionales que quieran desarrollar las habilidades identificadas con la capacidad de emprendimiento, para así desarrollar nuevas competencias en su entorno profesional.

Metodología

El programa es totalmente online y eminentemente práctico facilitado por profesionales con experiencia en el campo del emprendimiento y la innovación.

Se realizan diferentes talleres de trabajo donde los participantes recibirán formación en innovación y emprendimiento corporativo combinando conceptos de Design Thinking y Lean Startup.

Además se organizan grupos de trabajo con un objetivo claro: desarrollar un proyecto de innovación intraemprendedora en un periodo de 4 meses

Los grupos son guiados por un tutor, quien les orientará en cada una de las fases del desarrollo del proyecto. Los proyectos de innovación serán presentados por los equipos ante un tribunal que evaluará aspectos como la deseabilidad, viabilidad y factibilidad.



Contenidos

Definición de retos y formación de equipos

Metodología y exploración del reto.

Metodología y exploración inicial.

Tutorías: diseñar una buena estrategia de exploración.

Exploración y enfoque de la oportunidad

Descubrimiento de oportunidad y cliente.

Tutorías: explorar al usuario en busca de insights.

Diseño y testeo de solución

Insights, ideación y experimentos.

Tutorías: desarrollar prototipos de aprendizaje y del modelo de negocio.

Modelos de negocio y presentación.

Técnicas de presentación.

Tutorías: comunicar de forma efectiva el modelo de negocio.



Contenidos

Ensayo con tutores

Esta parte es asíncrona y cada grupo puede adaptar sus horarios y ritmos de trabajo con el tutor, y así mejorar la compatibilización del programa.

Presentación final del proyecto

Los proyectos de innovación serán presentados por los equipos ante un tribunal que evaluará aspectos como la deseabilidad, viabilidad y factibilidad. Esta dinámica permite trabajar elementos tan importantes como la preparación de la propuesta, su presentación y defensa, para entrenar las habilidades necesarias que les permitan afrontarlas con éxito.

[Más información](#)



Programas especializados

Internacionalización de empresas



32h



2021



Modalidad Presencial

Objetivo

Promover la internacionalización de empresas españolas en diferentes mercados ventajosos para ellas, facilitando la creación de proyectos específicos de internacionalización.

Ayudar a pequeñas y medianas empresas en sus proyectos de internacionalización, mediante el conocimiento práctico y guiado para la creación de alianzas con socios locales que permitan el crecimiento de su negocio.

Dirigido a

Empresas que quieren desarrollar sus conocimientos y redes de contacto en lo relativo a la internacionalización de su mercado, necesitan el conocimiento actualizado en materia normativa o fiscal, por ejemplo, para emprender con mayores probabilidades de éxito la apertura en el mercado de destino.

Empresas que deseen abordar el mercado internacional como parte de su mercado potencial o, al menos, valorar de forma documentada las posibilidades de desarrollo con las ventajas existentes.

Metodología

El programa tiene un enfoque metodológico eminentemente práctico, con sesiones monográficas que abarcan los ámbitos legales, fiscales, ayudas e incentivos o el mercado de trabajo. Estas sesiones son presenciales y se desarrollan durante una jornada completa, facilitando las sinergias entre los profesionales que participan y los expertos que se encargan de proporcionarles la visión actualizada y pormenorizada previa para un proceso de internacionalización.

Además, dentro del programa se organiza unas Jornadas de experiencia y networking en el país de destino con empresarios, inversores o potenciales socios para su implantación.



Contenidos

Oportunidades estratégicas del mercado de destino y áreas geográficas de influencia.

Oportunidades estratégicas y áreas de influencia.

Información clave de los sectores de interés estratégico (sectores por determinar).

Datos y estadísticas. Prospectiva. Necesidades e intereses.

Entidades y agentes clave.

Eventos y actividades del sector: networking y entourage.

Testimonios y protagonistas con experiencia previa.

Entorno fiscal, gestión de RR. HH. y legal de la internacionalización en el mercado de destino.

Entorno legal: mecanismos jurídicos, normativa de aplicación, ayudas e incentivos.

Mercado de trabajo: datos y prospectiva, estructura, medios y canales de búsqueda, soluciones de contratación, cultura, políticas.

Entorno fiscal: estructura, normativa de aplicación, ayudas e incentivos.

Testimonios y protagonistas con experiencia previa.



Contenidos

Entorno financiero, medios de pago y ayudas e incentivos a la internacionalización

Entorno financiero: datos y prospectiva, estructura, modo de acceso agentes principales.

Medios de pago.

Ayudas e incentivos.

Testimonios y protagonistas con experiencia previa.

Plan de internacionalización: casos de éxito

Plan de internacionalización.

Casos de éxito de empresas.

Acto de clausura del programa.

Jornadas de experiencias y networking en el país de destino.

Estas jornadas permiten explorar, describir, explicar, evaluar o transformar la experiencia anterior de empresas, empresarios y profesionales que ya han internacionalizado su actividad en dicho mercado. Al mismo tiempo ayudan a establecer la posibilidad de ampliar la red de contactos y detectar posibles colaboradores en el proyecto de internacionalización.

En estas jornadas contaremos con la presencia de Instituciones de interés en función del perfil de los participantes, empresas del mismo sector que nos aporten su visión y empresas españolas afincadas que nos cuenten su experiencia en la internacionalización, teniendo oportunidad de trabajar en el asesoramiento y acompañamiento en la búsqueda de partners.

CEO
Campus

ceoecampus.es