

El futuro es ahora. Arranca el Pre—MBA de ESIE

¿Estás listo para el desafío?



En este calendario te presentamos todas las sesiones de tu Pre-MBA. Para poder seguir el programa educativo y que lo aproveches al máximo te recomendamos asistir a todas las citas. Estamos deseando empezar y poner a prueba tus conocimientos.

Además puedes aprovechar el Pre-MBA para conocer a tus futuros compañeros y formar relaciones que te ayudarán en tu futuro laboral.

10/10 — 19:00

ESIE Welcome Session

El director académico Santiago Navarro te explicará todo sobre ESIE y el Pre MBA y como aprovecharlos al máximo para lograr todos tus objetivos.

¡Únete a esta sesión en el Metaverso y comienza a sentir el espíritu ESIE!

13/10 — 18:00

Conoce nuestro Career Service

Lleva tu CV a otro nivel y borda todas las entrevistas de trabajo.

Pablo Hernández director de Career Service os explicará como este servicio puede ayudaros y marcar la diferencia.

17/10

Fecha máxima de entrega del Case Companion

Último día para acabar el Case Companion antes de que empieces con las sesiones de Método del Caso.

¡No te quedes atrás!

18/10 — 19:00

Método del Caso Decision Making (I)
Santiago Navarro — Caso Blanquilla.

Amelia, estando a la cabeza de Suministros Lácteos Gallegos SL, debe decidir si renunciar a su ambicioso proyecto Blanquilla SL, o aceptar la propuesta de una multinacional.

¿Sabes qué decisión debería tomar?

20/10 — 19:00

Método del Caso Management (I)
Luis Carlos Garrido—Lecca Ganoza — Caso NRTIS

En este caso se te pone en los zapatos de Élia Johnson, Directora Ejecutiva de NRTIS (una empresa farmacéutica ubicada en Estados Unidos).

En 1975 en una zona rural de Uganda, se detectó el brote de una infección que estaba atacando a menores de edad y por el nivel de desnutrición, algunos quedaban ciegos y otros morían.

¿Y ahora qué hacemos?

25/10 — 18:00

Método del Caso Marketing (I)
Rosamaría Reig — Caso IKEA

Este caso se centra en la estrategia de comunicación utilizada en 2014.

Comenzarás con una visión global de la marca IKEA.

Te enfrentarás a un dilema comparativo en el que elegirás la relación que tiene la marca con cada país en la Matriz de Sentimiento de Marca.

31/10

Fecha máxima de finalización de los módulos

Al finalizar cada módulo del Harvard ManageMentor® recibirás un certificado de finalización



1. Marketing Fundamentals
2. Finance Fundamentals
3. Developing Employees
4. Project Management
5. Negotiating
6. Presentation Skills

Con contenidos de Harvard Business Publishing Education.

02/11 — 19:00

Método del Caso Recursos Humanos
Danae Cortés — Netflix: A Creative Approach to Culture and Agility

El propósito de este documento es desencadenar un debate en torno a cómo se puede utilizar la cultura de Netflix para capear los nuevos retos a los que se enfrenta la empresa: el aumento de la competencia, la contracción económica y la disminución de suscriptores.

08/11 — 19:00

Método del Caso Operaciones
Alejandro Camprubí — Caso Moderna

La empresa Moderna se enfrentó a varios retos por desarrollar una vacuna contra el COVID—19. Construida desde cero como una organización digital, Moderna pudo responder al reto de desarrollar una vacuna tan pronto como la secuencia genética del virus se publicó. Mientras la vacuna entra en la fase III de los ensayos clínicos, el director general se plantea varias cuestiones que definirán el futuro de la empresa.

¿Sabrías gestionar esta situación?

10/11 — 19:00

Conoce el New Venture Simulation: "The Food Truck Challenge"

Te explicamos como funciona el simulador en el que dirigiréis un exitoso camión de comida en la ciudad de Boomtown.

Trabajaréis por equipos en la toma de decisiones. Tras cada decisión se hará un debrief y se comentarán las decisiones tomadas y resultados obtenidos por cada equipo.

Con contenidos de Harvard Business Publishing Education.

15/11 — 19:00

Simulador: Sesión 1

Trabajaréis durante 5 semanas simuladas para conseguir los máximos ingresos y ganar el "Desafío del camión de comida".

Con multitud de factores a tener en cuenta, solo el mejor equipo se alzará con la victoria.

17/11 — 19:00

Simulador: Sesión 2

Demostraréis lo aprendido en la sesión anterior y relanzaréis vuestro foodtruck.

¿Quién ganará el sprint final?

24/11 — 19:00

Método del Caso Decision Making (II)
Santiago Navarro — Caso El Club Deportivo

Guillermo y Álvaro han llegado a un punto de no retorno. Tras embarcarse en un ilusionante proyecto de gestión sobre un centro deportivo, los resultados no les acompañan, y su visión sobre la gestión del negocio es muy distinta.

Álvaro tiene que decidir entre aceptar una oferta de trabajo y vender la empresa o seguir peleando hacia adelante un negocio que solo ha ido bien al inicio.

¿Qué debería hacer Álvaro?

29/11 — 19:00

Método del Caso Management (II)
Carmen Álvarez-Novoa — Caso Inversión en la Industria de los Videojuegos

Es viernes por la tarde, finales de diciembre del 2021, y Luis Sanchez tiene que tomar la decisión de si levantar una nueva ronda de financiación para la Compañía de centros de videojuegos que gestiona o liquidar la empresa y que los inversores pierdan el 100% de lo invertido.

El plan estratégico de la Compañía no está saliendo como se esperaba, pero acaba de surgir un contrato nuevo que puede cambiar el ritmo de la Compañía por completo.

Si fueses Luis, ¿qué harías?

12/12 — 19:00

Método del Caso Marketing (II)
Tess de Gregorio — Caso Glossier: Co—Creating a Cult Brand with a Digital Community

La estrategia proclamada por Glossier era "nacida del contenido, alimentada por la comunidad".

Mientras que el apoyo de la comunidad había surgido de forma orgánica en el pasado, el equipo estaba debatiendo ahora si la próxima fase de crecimiento de la empresa tendría que ser alimentada por un mayor énfasis en los representantes de ventas pagados peer—to—peer, el marketing profesional de influencers, los medios de comunicación pagados y la presencia en el mercado físico.

¿Crees poder tomar la decisión correcta?

15/12 — 19:00

Método del Caso Decision Making (III)
+ Sesión de Clausura del Pre MBA
Santiago Navarro — Caso La Decisión

Bosco y Gabriel tienen 48 horas para decidir su futuro empresarial y apostar por la compra de una empresa.

Como todas las empresas ambas tienen sus pros y sus contras. Deben elegir entre una productora de envases de plástico con unos Cash Flows muy estables o un proyecto en pleno crecimiento.

¿Cuál deben de comprar?

Esto es solo el principio, tu MBA te espera.