



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

#WEAREEUDE



#EUDetalks

Generando conocimiento y soluciones
en tiempos de crisis



¿Quiénes somos?

La Escuela Europea de Dirección y Empresa, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales *rankings* y medios internacionales; con 25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas: **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer alternativas adaptadas a las necesidades de los alumnos y sobre todo del mercado.

25
años

Formando a grandes
personas, ejecutivos
y emprendedores

100
mil

Líderes de muchas
partes del mundo
formados en nuestra
Escuela

95%
emplea
bilidad

Convenio con + 1.200
empresas nacionales
e internacionales



El *networking* con
grandes empresarios
e importantes líderes
internacionales



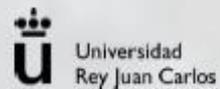
Escuela de Negocios
Número 1 en España
en másteres online



Considerado entre
los mejores másteres
online por el Listing
Financial Times

Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene como principales avales universitarios y partners académicos a universidades en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, con las cuales permite a sus alumnos acceder a títulos universitarios propios y oficiales: alumnos y sobre todo del mercado.



Madrid, España



California, EE.UU.



Quilmes, Argentina



Bogotá, Colombia



UNIVERSITÀ DEGLI
STUDI DI CASSINO E
DEL LAZIO MERIDIONALE

Cassino, Italia



Roma, Italia



UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

Medellín, Colombia



Tecnológico
de Monterrey

Monterrey, México

Partners Corporativos

Orgullosos de trabajar con más de 1200 empresas nacionales e internacionales, ayudándolas a crecer en talento y conocimiento, con el objetivo de potenciar el desarrollo de nuestros alumnos.

El 95% de nuestros alumnos encuentra trabajo o mejora su situación laboral.



CONFERENCIAS

Gestión eficaz del cambio.

Contenido:

- ✓ Reinventarse es la única opción.
- ✓ ¿por qué me resisto los cambios?
- ✓ Aprender a soltar el control.
- ✓ La flexibilidad y adaptación al cambio.
- ✓ Saliendo de la zona de confort.
- ✓ Rompiendo el esquema de: *aquí siempre se ha hecho así.*
- ✓ Las ventajas del cambio en el desarrollo cerebral.
- ✓ El regalo de las nuevas circunstancias.
- ✓ Qué significa ser proactivo y creativo.
- ✓ La zona de confort y la monotonía: Los agentes del cambio.
- ✓ Salir de la zona de stress y crear nuevas condiciones.

Servicio al Cliente: Las nuevas formas.

Contenido:

- ✓ Aprendiendo los nuevos comportamientos del nicho de mercado.
- ✓ Las fases del proceso comercial o de servicio: fase explorativa – fase resolutiva.
- ✓ El reto de ser comercial vs la marca personal.
- ✓ Desarrollando las cualidades de un comunicador excelente.
- ✓ Poner valor a lo que se hace y comunicarlo de forma precisa.
- ✓ El factor diferencial y el valor agregado.
- ✓ El cierre de ventas sin contacto.
- ✓ La fidelización del cliente.

Lograr Clientes Difíciles

Contenido:

- ✓ Entender con inteligencia emocional al cliente complicado.
- ✓ Administración efectiva de problemas pasando de la queja a la solución.
- ✓ Identifica el momento de delegar o pedir ayuda.
- ✓ Gestionar el estrés con respiración consciente
- ✓ Palabras mágicas para tratar las objeciones del cliente.
- ✓ Técnicas de comunicación asertiva y programación neurolingüística para el trato eficaz del cliente difícil..

Trabajo en equipo

Contenido:

- ✓ Trabajar el equipo con lejanía. corporal y cercanía mental.
- ✓ El poder de la empatía.
- ✓ Grandes equipos con grandes motivaciones.
- ✓ La diferencia entre un equipo y un grupo de trabajo.
- ✓ El trabajo en Red y el sentido de pertenencia.
- ✓ Despertar conciencia de equipo.
- ✓ Como resolver los conflictos y no chocar en los procesos.
- ✓ La importancia de un líder inspirador en los equipos.

Empoderamiento: Sentido de Pertenencia

Contenido:

- ✓ ¿Qué es el empoderamiento?
- ✓ ¿Por qué necesitan las empresas que te importe esto?
- ✓ La diferencia entre fuerza y poder.
- ✓ ¿Para qué se necesita personas empoderadas?
- ✓ Lo contrario a estar empoderados.
- ✓ El poco compromiso y baja autoestima.
- ✓ El empoderamiento en todos.
- ✓ El salario emocional la mejor herramienta para empoderar.

Comunicación Asertiva

Contenido:

- ✓ La comunicación asertiva en la era de la información.
- ✓ La comunicación no verbal y sus matices
- ✓ Hablar, tocar y transcender
- ✓ Mejor escuchar que oír
- ✓ La comunicación tiene Genero y redes .
- ✓ Desarrollando las Cualidades de un comunicador excelente: (- Empatía -Intuición -Escucha activa -Preguntar -Dar feedback)
- ✓ Identificando los tesoros del cuerpo.
- ✓ Estrategias para crear confianza con PNL.

Cuidar cliente interno

Contenido:

- ✓ Los estados emocionales del cliente interno y sus afectaciones a los clientes externos.
- ✓ Abrir los canales de comunicación para saber lo que piensa y siente el cliente interno.
- ✓ El impacto del cliente interno en el trato con el cliente externo.
- ✓ Fomentar las recompensas o reconocimiento del cliente interno como parte vital.
- ✓ El cliente interno inconforme, sabotea el trato y la fidelización del cliente externo.

Resiliencia: *Actitud para afrontar la adversidad.*

Contenido:

- ✓ Deja de quejarte, en épocas de crisis unos lloran y otros venden pañuelos.
- ✓ La Resiliencia, el don que debes despertar.
- ✓ ¡Y si tenemos que volver a empezar, empecemos ahora!
- ✓ Como capitalizar el fracaso.
- ✓ ¿Por qué me resisto? A comprender las crisis y abrir la mente.
- ✓ Los cambios, las crisis y el caos. La puerta a lo nuevo.
- ✓ Si no cambias por las buenas, cambiarás por las malas-Empujón de Vida.
- ✓ Encontrando las oportunidades económicas en medio de la crisis.
- ✓ Hacer que las cosas sucedan con pasión y vocación.

Convivencia: *Resolución de Conflictos.*

Contenido:

- ✓ Dejar de correr y tomar tiempo para analizar mi realidad.
- ✓ En casa y en familia, pero con ganas de no estarlo.
- ✓ Conflictos familiares.
- ✓ Hacinamiento o sentimiento de falta de privacidad.
- ✓ Las alegrías y los problemas.
- ✓ Como gestionar mis emociones.
- ✓ Las emociones adaptativas y no adaptativas.
- ✓ Saliendo de la zona de confort.
- ✓ El regalo de las nuevas circunstancias y la motivación que se despierta.
- ✓ Qué significa ser Proactivo y creativo.
- ✓ Técnicas de automotivación: Estrategias para un equilibrio emocional y motivacional.
- ✓ Manejo del estrés y los conflictos.
- ✓ Dándole la vuelta a los problemas con inteligencia emocional.
- ✓ El yo y el nosotros el desafío en las relaciones.
- ✓ El perdón.

Innovación: Nuevas ideas de negocios.

Contenido:

- ✓ Aprovecha la crisis para crear nuevas oportunidades.
- ✓ Dejar de correr y tomar tiempo para analizar mis dones.
- ✓ Creer en ti y descubre tu potencial.
- ✓ Los ingredientes del emprendimiento al éxito.
- ✓ La capitalización al fracaso.
- ✓ Pasión y vocación.
- ✓ Las cuatro fuerzas para cumplir nuestro objetivo y gestionar nuevas ideas.
- ✓ Ingredientes del éxito.
- ✓ Positivismo y buena comunicación – Personal Branding.
- ✓ Adaptabilidad y flexibilidad: aprendiendo a fluir en el ganar y perder.
- ✓ Liderazgo y trabajo en equipo – El don de influir en los demás.
- ✓ Ser visionario y ambicioso: Soñar en grande.
- ✓ El autosabotaje emocional: (los pensamientos que obstaculizan el éxito).

El Miedo: dentro y fuera de la casa.

Contenido:

- ✓ La cuarentena y el sentimiento del miedo.
- ✓ ¿Por qué tengo miedo?
- ✓ La estrecha relación entre el miedo y la gestión de cambios.
- ✓ La inteligencia emocional y las resistencias cerebrales al cambio.
- ✓ ¿por qué me resisto?
- ✓ Vivir y sobrevivir: el gran desafío del 2020.
- ✓ Como gestionar nuestras emociones: las bondades y defectos del ego.
- ✓ La magia de la actitud.
- ✓ El regalo del miedo.
- ✓ Los cambios, las crisis y el caos. La puerta a lo nuevo.
- ✓ Encerrados en nuestras mentes, el gran miedo.
- ✓ Aprender a cuidar lo que la mente se dice a si mismo.

Neuroventas: Vende a la mente

Contenido:

- ✓ Conocer la mente del cliente y venderle.
- ✓ ¿Que son las Neuroventas?
- ✓ Las diferencias entre un cliente hombre y una mujer según los estudios cerebrales.
- ✓ Gestos y detalles cerebrales que contribuyen a la compra.
- ✓ La Programación Neurolingüística: Tips útiles para hacer cierre de ventas.
- ✓ Como gestionar una mente sin estrés para servir al clientes.
- ✓  El valor agregado y la promesa de valor.

Gloria Viveros



Docente del MBA Y PADE en EUDE Business School. Consultora, Conferencista y Formadora en Gestión y Dirección del Talento Humano. He sido Investigadora, Coordinadora de Bienestar Laboral, Promotora de ONGs Internacionales, Coach empresarial en servicio al cliente, Periodista y Presentadora de televisión. Durante los últimos años he trabajado como Coach Internacional en España, Latinoamérica y Centroamérica para más de 80 empresas Nacionales y 20 Multinacionales impactando a millones de personas con el lema de Felicidad en el trabajo y Gestión del cambio. Creadora de la aplicación móvil 21 Días de Cambio, una herramienta de Programación Neurolingüística nominada en dos ocasiones como semifinalista en los proyectos latinoamericano de la ONU 2016.

Liderazgo Inspirador

Contenido:

- ✓ Líder inspirador del siglo XXI.
- ✓ Estilos de liderazgo y los cambios.
- ✓ Identificando mi estilo de liderazgo y poniéndolo al servicio de los demás.
- ✓ Liderar desde el ego o desde la vocación
- ✓ La magia de la actitud -¿preparado para liderar?
- ✓ Construyendo un líder con equilibrio emocional.
- ✓ Como decir lo que nos molesta de la forma idónea.
- ✓ Influir en los demás mediante la PNL (programación neurolingüística).

Oratoria: Presentación Eficaz

Contenido:

- ✓ Venciendo el pasado y el “no puedo” hablar en publico.
- ✓ Oratoria desde el alma y no desde el miedo.
- ✓ El amor propio “autoestima” el secreto de la oratoria.
- ✓ Gestionando las emociones.
- ✓ Expresión corporal (la voz, la mirada, la relajación y las técnicas de comunicación no verbal).
- ✓ El regalo de equivocarse.
- ✓ Perdiendo el miedo al ridículo.
- ✓ Disfrutar de la experiencia.
- ✓ Técnicas de relajación y anclajes de programación.

Alejandro Losada Blandón



Docente del MBA Y PADE en EUDE Busines School. DBA - Doctor of Business Administration (c). Master of Science with a major in Marketing - Atlantic International University – USA. Especialista en Gerencia de Mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Baccalauréat of Business Administration - Université de Québec a Chicoutimi, Québec – Canadá. Administrador de Empresas de la Escuela de Administración de Negocios. Leadership from the ground up: Effectiveness in changing times - Universidad Jorge Tadeo Lozano.. Maestro PRISMA – Universidad Corporativa COMPENSAR.

Amplia experiencia como facilitador en programas de Habilidades de Dirección (Liderazgo, Comunicación Asertiva, Trabajo en Equipo, Administración del Tiempo, Negociación Efectiva), Coaching Gerencial, Mercadeo y Ventas, Planeación Estratégica, Gerencia del Servicio, Networking, entre otros, dirigidos a empresas Nacionales y Multinacionales.

La Experiencia del Empleado en tiempos de crisis

Contenido:

- Dentro de la experiencia del empleado es muy importante Comprender la importancia de la Felicidad de las personas dentro de la organización.
- Aprenderemos acerca de Felicidad su concepto e importancia y la experiencia del empleado en momentos de crisis y el importante significado de las experiencias en nuestras vidas.
- Reconocer como la Felicidad impacta en nuestras vidas y en las organizaciones y como la disciplina de la experiencia del empleado debe manejarse en estos momentos.
- Sabremos más acerca de la felicidad organizacional su concepto, sobre el bienestar y la importancia del liderazgo.

Felicidad 4.0 una gran apuesta en la Gestión de las organizaciones

La Felicidad es una emoción que se produce en un ser vivo cuando cree haber alcanzado una meta deseada, es importante saber la influencia que puede tener la felicidad de las personas y de tus clientes en el día a día de la compañía; por eso se considera que la felicidad es una palanca transformadora de la experiencia de cliente y un colaborador más motivado y feliz aporta más valor a la organización.

Cuando se habla de la Felicidad Organizacional se entiende que es la capacidad desarrollada por una organización para producir bienestar subjetivo en sus trabajadores; el modelo de felicidad organizacional ofrece a los trabajadores herramientas y procesos que impactan directamente en su bienestar.

Por eso hablar hoy de felicidad de colaboradores y experiencia de cliente es la clave del éxito; ya que no se puede mantener una experiencia de cliente sin una estrategia enfocada a las personas, por eso las organizaciones deben enfocar su modelo de experiencia de cliente mirando la experiencia del colaborador, no podemos hablar del uno sin el otro.

May Torres



MBA; Master en Dirección y Gestión de Proyectos; especializada en Customer Experience Management & Employee Experience (experiencia de cliente y experiencia del empleado), (ESIC-ICEMD), Especialización Employee Experience y Gestión del talento digital Universidad de Barcelona; (Máster Marketing Digital (Universidad Alcalá de Henares), Máster Comercio Internacional (IEB-Universidad Complutense de Madrid), Competencias Gerenciales, Emprendimiento e Innovación (Universidad del Rosario), Emprendimiento y Gestión Empresarial (ESIC); Competitividad Empresarial (Universidad Politécnica de Madrid); Diplomado en Gestión de Proyectos, Diplomado en Marketing Digital (ICESI) Diplomada en Comercio Exterior (UAO); Certificada CXDM, Scrum Master®, Certificada en el Método Harvard de Persuasión y Negociación por OMV México & Certified Explorer Hello Points & Hello Faces by Points of You® Academy.

Con más de 15 años de experiencia profesional en empresas importantes a nivel internacional; que le han permitido desempeñar cargos de responsabilidad en gestión comercial y desarrollo de negocios en diversos sectores. Actualmente Consultora en Transformación Digital y miembro de Open Digital Human, CEO de Goingyou empresa consultora en Customer Experience que transforma experiencias en las organizaciones; Conferencista Nacional e Internacional en Customer Experience Design & Management, Employee Experience, Happiness Business Management; Customer Service, Transformación Digital, Co-creadora de la certificación en Happiness Business Management; Instructor para temas de agilidad certificada Scrum Master® de Scrum Alliance; Emisaria y Directora de Experiencia y Felicidad en Midlafelicidad® para Colombia y Latam, Business Development Management Guudjob España y Smile Argentina.

Inteligencia Emocional: un mecanismo eficaz en tiempos de crisis

Durante esta sesión los asistentes podrán aprender las aplicaciones básicas de la Inteligencia emocional en la organización y en situaciones complejas, conocer las aptitudes emocionales y sociales que facilitan una mejora en las interacciones, sobre todo en situaciones desafiantes.

Lo anterior por medio de estos 3 componentes:

- 1. Inteligencia emocional e inteligencia social.**
- 2. Elementos biológicos y sociales de la inteligencia emocional.**
- 3. Autorregulación y desarrollo de la empatía.**

Sanando Miedos: *El miedo como maestro de la vida*

Un webinar espectacular donde podrán descubrir el origen de nuestros miedos. Asimismo, se verán temas que les proporcionará una amplia experiencia en manejo de grupos y resolución de conflictos.

Colocando 4 temas fundamentales para alcanzarlo:

Sanar desde el amor vs. desde la confrontación
y
gestionar la vida desde la Abundancia vs. desde la carencia.

Federico Fischbach Asueta



Consultor de EUDE Business School en el área de Habilidades Blandas Especializado en transformación y cambio Organizacional, Coaching Ejecutivo y Coaching de Equipos, Facilitador de Educación Experiencial (Procesos Outdoor e Indoor Trainer), Modelo de Gestión por Competencias, Facilitador de Metodologías conversacionales: World Café® y Diálogos Apreciativos®. Coach Certificado en The Leadership Circle® (Herramienta de medición de Liderazgo 360° y Cultura de Equipos). Certificado por el William Davidson Institute de la Universidad de Michigan en Gestión y Liderazgo del Cambio. También certificado en el 2014 como facilitador en la metodología Lego Serious Play®.

HomeOffice/Teletrabajo/trabajo remoto

El teletrabajo es un cambio cultural a nivel organizacional, enfocando una planeación estructurada por encima del control para definir con el equipo objetivos claros. Muchas compañías lo pospusieron pero ahora es la fórmula que les permitirá subsistir en este nuevo orden mundial.

Los invitamos a que con este webinar descubran como optimizar esta herramienta por medio del siguiente recorrido:

- 1. Remoto: iniciemos por cultura y cambio de paradigmas**
- 2. Planeación: como alinear los equipos en objetivos y resultados**
- 3. De la idea a la acción: metodología de trabajo**
- 4. Cultura cloud: herramientas para gestión de documentos, comunicación y proyectos**
- 5. Medición y seguimiento: métodos para enfocarse en productividad**



Camilo Mendieta

MBA- Master en Administración y Dirección de Empresas de Eude Business School.
Ingeniero electrónico y especialista en Marketing Digital.

ProductManager de profesión, + de 6 años liderando, acompañando y gestionando equipos remotos en empresas distribuidas, proyectos remotos y emprendimientos 100% remotos.

Co-founder de Tidzo, cuya función principal es el aprovechamiento del conocimiento y experiencia para la creación de una plataforma cloud donde ayudan a mejorar el desempeño operativo, enfocando resultados y rentabilidad a través de: disminución de rotación y ausentismo de personal, organización de los tiempos productivos, gestión integral de novedades de nómina, comunicación transparente y certeza, todo esto en un ambiente de tele trabajo.

Plan de carrera:

¿OFERTAS DE EMPLEO O DEMANDA DE TALENTO?

Aprovechar el tiempo en familia es una de las premisas de estos momentos. Por medio de esta Webinar padres e hijos podrán compartir un espacio el cuál les ayudará a tener una buena planificación de un plan de orientación profesional y como se deben mover en el mundo laboral en estos tiempos de crisis

- 1. Construyendo mi carrera**
- 2. Ofertas de empleo o demanda de talento. ¿quién ofrece?, ¿quién demanda?**
- 3. Yo tomo la decisión sobre cómo me muevo en el mundo laboral**
- 4. ¿Qué ofrezco?**
- 5. Midiendo a la competencia**
- 6. Gestionando mi empleabilidad**
- 7. En un mercado competido, ¿cómo destaco?**

PNL: EN TIEMPOS DE CRISIS ES FUNDAMENTAL UNA MENTE POSITIVA

- 1. ¿Cómo nuestro cerebro procesa la información?**
- 2. El verdadero poder de nuestras palabras**
- 3. En momentos difíciles es más sabio concentrarse en la solución que en el problema**
- 4. ¿Cómo fijar objetivos y mantenernos motivados ante la incertidumbre?**

Simple pasos que permitirán construir al asistente una visión diferente de como afrontar momentos difíciles y crisis como las que se están viviendo.

Claudia Palacio



Administradora de empresas, MBA y Consultora de Marca Personal enfocada en la empleabilidad con más de 10 años de experiencia. Encuentra el diferencial de cada individuo y a partir de ahí construye su sello; esto unido a una Hoja de Vida de impacto, un entrenamiento en entrevistas y una ruta de empleo hace que las personas puedan destacarse en un mercado laboral tan competitivo como el actual.

Finanzas Personales: El manejo de la crisis comienza con gerenciar tu propia vida.

JUSTIFICACIÓN

Con este espacio el asistente podrá entender los conceptos y ejecutar una planeación financiera, decidir dentro del abanico de posibilidades cuales son los mejores instrumentos y que se adecuen a su situación en cuanto:

1. Ahorro
2. Crédito.
3. Inversión
4. Seguros.
5. Consumo consciente.
6. Presupuesto.

La comprensión de estos 6 componentes de las finanzas personales, permitirá a las personas poder tener una visión más clara de como deben manejar esta crisis coyuntural en materia económica y cuales son los instrumentos que deben escoger para la creación de una planeación financiera personal eficiente.

Finanzas Personales: 5 CLAVES para enfrentar la crisis del Covid-19

JUSTIFICACIÓN

En este espacio el asistente se introducirá en las finanzas personales base, a través de ejemplos y situaciones de su diario vivir, de fácil comprensión que le permita entender la importancia de la planeación financiera en el desarrollo de su vida. En el Webinar encontraran definiciones como: Que son y de donde provienen las entradas de efectivo? Que son salidas de efectivo? Como se pueden agrupar? Que es un gasto? Que es el consumo inteligente?. Seguidamente entenderán cuales son los principales productos financieros y como acceder a ellos, en particular:

- De ahorro
- Crédito.
- Inversión.
- Seguros.

Finalmente y ante la coyuntura se abordara “5 claves para gestionar las finanzas personales durante la crisis de Covid-19”

De esta forma, se tendrán las herramientas básicas necesarias para tomar decisiones inteligentes en cuanto a: ahorro, crédito, inversión y seguros.



Alfredo Barragán Montaña

MBA- Master en Administración y Dirección de Empresas del Inalde Business School, especialista en Banca de la Universidad de los Andes y especialista en Finanzas Privadas de la Universidad del Rosario.

Experiencia: Consultor EUDE Business School en el área de Dirección Financiera y Finanzas Personales. Coach Internacional de EIDHI International University. Experiencia bancaria más de 20 años como gerente en banca de empresas, gerente nacional de consumo en Colpatria Multibanca del Grupo Scotiabank, gerente activo de mercadeo y gerente de producto de banca personas.

Crear tu negocio online y cómo comunicarlo a tus clientes

JUSTIFICACIÓN

Entender y obtener aprendizajes clave necesarios para que, con mínima dedicación y en tiempo récord, construir un negocio digital.

Empezar a vislumbrar los siguientes pasos para, además, hacerlo crecer de manera sostenible, comprendiendo el trabajo a realizar y los objetivos a conseguir de manera clara.

- ❖ Desarrollo de ecommerce. Claves y errores
- ❖ Plataformas de Ecommerce sencillas para comenzar la actividad
- ❖ El catalogo de productos y los precios
- ❖ Medios pago
- ❖ Logística y operaciones
- ❖ Comunicarlo a los clientes



Fares Kameli

Fares Kameli es un consultor de Transformación Digital con más de 20 años de experiencia profesional en el sector de las Tecnologías de la Información ocupando distintas posiciones en multinacionales como Cap Gemini Ernst & Young, Roche Pharma, Altran y otras.

Posteriormente ha trabajado en diversos proyectos de ecommerce & Marketing y desarrollo de modelos de negocio en ámbito digital. Así como en múltiples proyectos de Innovación y desarrollo de modelos de negocio digitales.



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

NUESTRA SEDE PRINCIPAL

C/Arturo Soria, 245 -
Edificio EUDE. CP: 28033.
Madrid, España.
T. (+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN EN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41
Oficina 204.
Bogotá DC, Colombia.
T. (+57) 1 635 24 97

informacion@eude.es

eude.es

#WEARE**EUDE**

