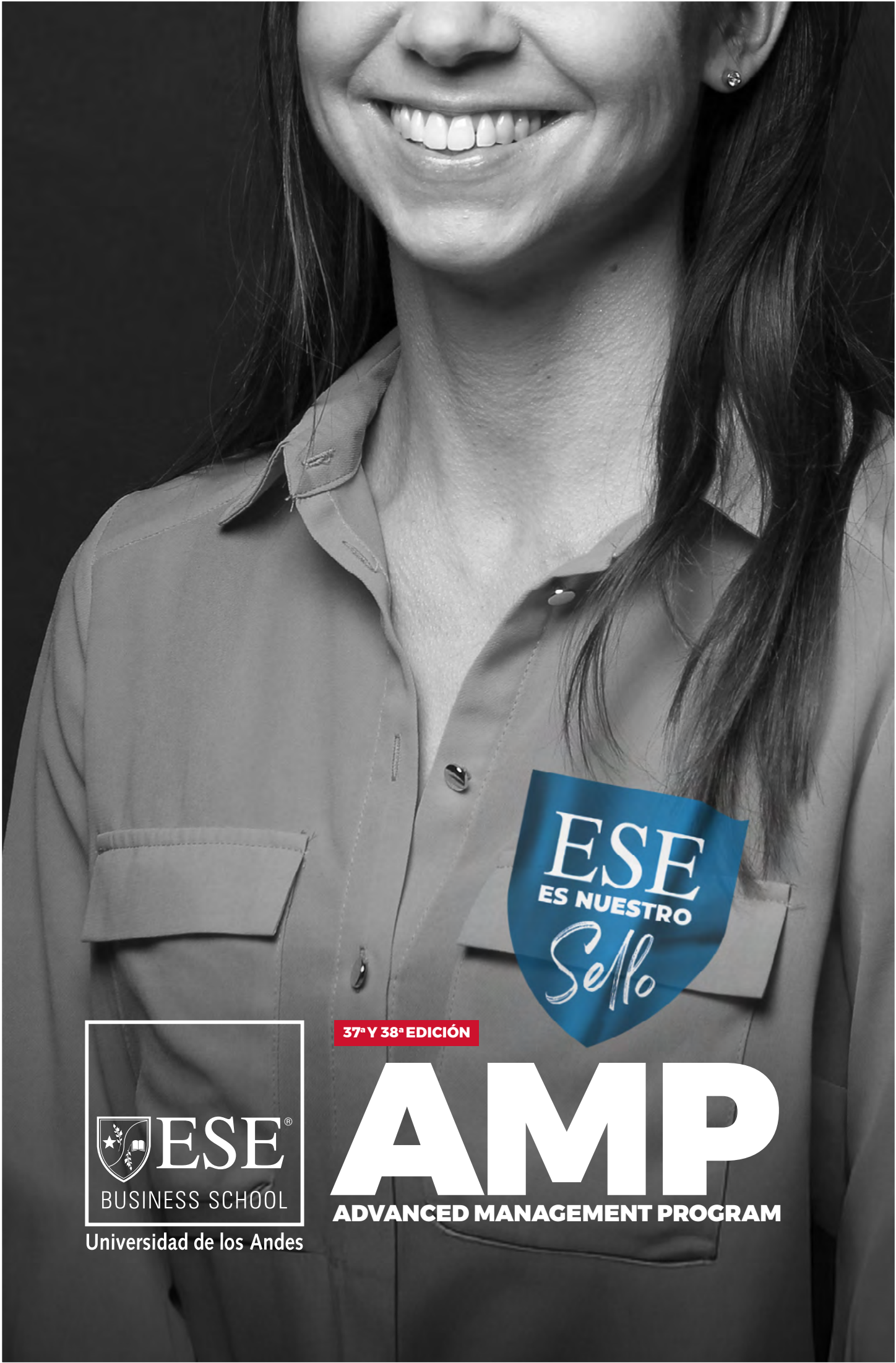




37ª Y 38ª EDICIÓN



AMP

ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM

Universidad de los Andes

*"Estar comprometidos con la
búsqueda permanente de la
verdad... ESE es nuestro sello"*





37ª Y 38ª EDICIÓN

AMP

ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM

Mensaje del Director





RAÚL LAGOMARSINO

Director AMP
ESE Business School

En los últimos años han surgido nuevos desafíos para los empresarios y altos directivos: el mundo está cada vez más globalizado, los mercados son más competitivos y los cambios suceden muy rápido, reduciendo el ciclo de vida de productos y servicios. Esto obliga a una permanente innovación. Actualmente, el capital y la tecnología se consiguen con relativa facilidad, y es el talento lo que se ha vuelto escaso y cuya gestión representa también un nuevo desafío. Por otra parte, las últimas crisis internacionales y los conocidos escándalos corporativos han planteado desafíos éticos que no se pueden ignorar.

Los líderes que hoy conforman la columna vertebral de nuestras empresas y organizaciones tienen que ser capaces de incorporar todos estos elementos en su gestión cotidiana, equilibrando el corto y el largo plazo, al tiempo que se preparan para los siguientes desafíos en sus carreras. Para esto, necesitan potenciar su capacidad de integrar las distintas áreas y funciones de la empresa, volviéndose ellos mismos líderes más integrales y con visión de gerencia general.

El objetivo del Advanced Management Program (AMP) es facilitar que ejecutivos responsables de áreas o departamentos específicos dentro de las organizaciones, potencien su visión integradora de la empresa, y lleven sus competencias directivas al siguiente nivel.

En el AMP, los participantes viven la experiencia de una inmersión profunda en cientos de situaciones reales de una empresa, que los forzarán a tomar decisiones a todo nivel. Para resolverlas, tendrán que actualizar sus conocimientos, salir de sus respectivas zonas de confort para tomar decisiones en ámbitos en los que no son expertos, colaborar estrechamente con equipos multidisciplinarios, y cuestionar a fondo sus propios paradigmas.

Para orientarlos durante el proceso, contamos en el ESE Business School con profesores de reconocida trayectoria y experiencia, tanto en Chile como en el extranjero. Un cuerpo docente de vasta trayectoria académica, pero al mismo tiempo, con un importante reconocimiento a nivel empresarial como consultores y directores de empresas.

Los egresados del AMP pueden dar cuenta de la excelencia y efectividad del programa, así como del profundo vínculo que se desarrolla entre ellos. Estamos seguros que este lazo se proyecta cada vez con más fuerza en el tiempo.

Le invitamos a vivir esta experiencia, a integrarse a este centro del pensamiento y la práctica de los negocios de hoy; y a un grupo humano unido por el desafío de siempre seguir avanzando.

Más que una escuela de negocios, la primera Escuela de Alta Dirección

El ESE contribuye al desarrollo y formación de hombres y mujeres de empresa, tanto en sus capacidades de gestión como en los atributos necesarios para el ejercicio de la alta dirección, a través de una labor docente de alta exigencia, calidad y una sólida investigación de los problemas que afectan a la empresa, prestando así un servicio a la sociedad en general y al mundo empresarial en particular.



"Aspirar a la excelencia y al trabajo bien hecho. ESE es nuestro sello"



**SEBASTIÁN BELLOCCHIO
FIORETTI**

Gerente General - Cencosud
Shopping S.A.
AMP Otoño 2023



El AMP da una extraordinaria dinámica de participación en un ambiente óptimo de intercambio de ideas, con un perfil de alumnos muy bien seleccionado, lo que permite generar una red de *networking* potente. No tengo ninguna duda que el AMP entrega las herramientas necesarias para dar ese gran salto que buscas en tu carrera.



Advanced Management Program

1 **Actualizar** tus conocimientos y prácticas de *management*

2 Fortalecer tus **habilidades directivas y de liderazgo** con el fin de movilizar a tus equipos de trabajo





3 Prepararte para asumir una **gerencia general o nuevos desafíos** que impacten tu carrera profesional

4 **Ampliar tu visión empresarial** y obtener una perspectiva integral de la empresa con una mirada más estratégica



5 **Intercambiar experiencias** entre pares de distintas áreas e industrias, incrementando el **networking** con directivos de alto nivel



**¿Por qué
hacer el
AMP?**



**Formando gerentes
con habilidades
directivas
y de liderazgo**



"Generar conocimientos relevantes sobre los problemas que afectan a las organizaciones hoy en día... ESE es nuestro sello"

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE UN AMP Y UN MBA?

Un AMP y un MBA apuntan a objetivos distintos, tanto por duración como por filosofía. Un MBA entrega herramientas teóricas y prácticas con un mayor grado de profundización en el desarrollo profesional. El AMP, en tanto, entrega una visión integradora y sistémica de la empresa, propia de la alta gerencia. Así, prepara para lograr resultados a través de otros, potenciando la influencia del participante no sólo por su competencia técnica, sino que cada vez más por su visión estratégica y sus habilidades interpersonales.

¿TIENE SENTIDO QUE HAGA UN AMP QUIEN HA REALIZADO UN MBA?

Si se ha realizado un MBA hace más de cinco años y hoy se enfrenta a responsabilidades sustancialmente superiores a las del momento en que hizo el primer programa, el AMP es un real aporte a su carrera, como lo demuestran los numerosos participantes que han cursado el AMP, aún teniendo un MBA.

Perfil de los alumnos





El AMP es una conveniente alternativa a un MBA, diseñada especialmente para directivos de nivel *senior* con experiencia gerencial significativa. Además, su formato de clases fue pensado para cumplir las demandas de tiempo de los ocupados directivos de hoy, entregando un sólido entendimiento de las áreas funcionales del negocio desde la perspectiva de la gerencia general. Su formato brinda la oportunidad de volver al trabajo y aplicar los nuevos conceptos adquiridos, integrando así el aprendizaje en clases con la experiencia en el mundo real.

Dirigido a gerentes con amplia experiencia en el cargo, donde se busca reunir grupos con diversa formación y vivencias en diferentes áreas y sectores de la economía.

El programa exige como requisito que el participante complete una asistencia mínima equivalente a un 75% de las sesiones de clases efectivamente impartidas.

Además, el participante debe dedicar individualmente 8 a 10 horas quincenales / 16 a 18 horas mensuales (dependiendo del formato AMP) a la lectura y comprensión de los casos.

19
Años promedio
experiencia laboral

43
Años promedio
de edad

1198
Total Alumni

Contenidos

ACTUALIZACIÓN	HABILIDADES DE LIDERAZGO	MOVILIZAR AL CAMBIO
FINANZAS EN LOS NEGOCIOS	DESAFÍOS ÉTICOS EN LA EMPRESA ACTUAL	GOBIERNO CORPORATIVO
COMPETIR DESDE LA ESTRATEGIA		
MARKETING & CLIENTING	ANÁLISIS DE DECISIONES DIRECTIVAS	PODER E INFLUENCIA
EXCELENCIA EN OPERACIONES	DESAFÍOS DE LIDERAZGO	INNOVACIÓN
INTELIGENCIA ARTIFICIAL		
CREANDO Y SOSTENIENDO LA REPUTACIÓN CORPORATIVA	LIDERAR Y ALINEAR EL TALENTO	GESTIÓN DEL CAMBIO
Proceso de Mentoring		

SEMINARIO RESIDENCIAL	
SANTA CRUZ	LEONERA
NEGOCIACIÓN	LIDERAZGO, EQUIPOS Y CULTURA: CLAVES PARA LA EXCELENCIA
TRANSFORMACIÓN & AUTODESARROLLO	

ACTUALIZACIÓN

FINANZAS EN LOS NEGOCIOS

El curso de Finanzas en los Negocios busca lograr varios objetivos:

- Cómo realizar un análisis de la situación económica financiera de una empresa, a través de los ratios de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la gestión operativa.
- Cómo estimar las necesidades de financiamiento de la empresa, a través de la proyección de los estados financieros.
- Ser capaces de identificar las consecuencias financieras de las decisiones que se toman a nivel operativo, como, por ejemplo, cuál es el impacto en las finanzas de alargar el plazo de cobro a los clientes o aumentar la cantidad de existencias en la bodega.

COMPETIR DESDE LA ESTRATEGIA

Este curso se centra esencialmente en el proceso de dirección estratégica. Las empresas emplean los procesos de dirección estratégica para cumplir su propósito organizacional de crear y distribuir riqueza, satisfaciendo las necesidades de sus clientes y desarrollando a las personas que integran la organización. Esos procesos exigen, entonces, comprender las necesidades que las empresas intentan satisfacer, las fuerzas competitivas que condicionan la captura de valor, las oportunidades de cooperación que enfrentan, y también identificar las capacidades organizacionales y las competencias distintivas que, en consecuencia, las empresas y sus ejecutivos tienen que desarrollar de manera sistemática y consistente.

MARKETING & CLIENTING

“El cliente es el activo más importante de una organización”. Esta frase se escucha y se lee en innumerables ocasiones en el ámbito empresarial, aunque no siempre lo que se dice se termina haciendo. Este curso tiene por objetivo principal presentar una metodología de gestión de relaciones con clientes, teniendo en cuenta el

valor que cada cliente genera a la organización, para discriminar entre buenos y no tan buenos clientes. Cumplir con este propósito requiere entender un proceso integral de adquisición, retención y crecimiento en clientes, e identificar las herramientas de marketing más adecuadas para cada situación.

EXCELENCIA EN OPERACIONES

Un buen directivo debe conseguir ejecutar la estrategia con el sistema de operaciones más adecuado, que permita un balance idóneo entre eficiencia y efectividad, sin descuidar la experiencia de los clientes y colaboradores.

En el curso de dirección de operaciones estudiaremos metodologías que nos permitan organizar nuestros procesos de manera de entregar valor a los clientes, sin comprometer la rentabilidad sostenible del negocio.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

- Evolución y contexto de distintas aplicaciones de Inteligencia Artificial (IA).
- Introducción a los distintos mecanismos de *machine learning* y aplicaciones básicas de IA.
- Identificación de oportunidades y desafíos en el uso de IA en la empresa.
- Dilemas éticos a nivel personal, empresarial y social que surgen de la implementación de IA.
- Aplicación práctica de Inteligencia Artificial Generativa (IAG) en la empresa.

CREANDO Y SOSTENIENDO LA REPUTACIÓN CORPORATIVA

El objetivo del curso es entregar, desde el prisma de la estrategia, herramientas para gestionar los distintos aspectos del quehacer de la empresa que impactan su reputación: cómo se construye y se sostiene la reputación en el tiempo; nuevo contexto social y reputación; gestión de la reputación en RR.SS.; gestión de *stakeholders* y manejo de crisis.



HABILIDADES DE LIDERAZGO

DESAFÍOS ÉTICOS EN LA EMPRESA ACTUAL

El curso tiene por objetivo entregar al alumno los conceptos y elementos de juicio necesarios para incorporar la dimensión ética y la responsabilidad con la sociedad en el proceso de análisis y adopción de decisiones en su actividad directiva empresarial.

ANÁLISIS DE DECISIONES DIRECTIVAS

La tarea directiva requiere tomar decisiones de forma constante, frecuentemente en contextos de información escasa e incompleta. En algunas ocasiones, estas decisiones deben tomarse de manera rápida y en solitario, basándose en la intuición. En otras, se desarrollan en equipos, cuyas dinámicas suelen ser, en muchos casos, altamente complejas.

Este curso tiene como objetivo explorar y analizar herramientas que contribuyan a mejorar la capacidad de abordar y resolver problemas complejos. También busca ayudar a identificar y gestionar elementos conductuales clave que influyen en el proceso de toma de decisiones y a promover la creación de estructuras grupales más efectivas.

DESAFÍOS DE LIDERAZGO

En este curso revisaremos los siguientes conceptos:

- Autoliderazgo
- Las motivaciones humanas como base del ejercicio del liderazgo
- Liderazgo de personas y de relaciones
- Comunicación, *feedback* y *coaching*
- Inteligencia social y emocional
- Gestión de conflictos y emociones
- Mujeres, trabajo y familia
- Diversidad cultural
- Desafíos emergentes en la relación empresa-persona

LIDERAR Y ALINEAR EL TALENTO

- Identificar claramente las competencias directivas críticas relevantes para los desafíos competitivos actuales.
- Dominar metodologías concretas para potenciar cada tipo de competencia directiva.
- Mejorar en forma tangible las competencias directivas necesarias para el liderazgo de los propios equipos.
- Mejorar significativamente las dinámicas positivas al interior de los equipos, especialmente la comunicación, confianza y coordinación.
- Adquirir técnicas para planificar e implementar planes de desarrollo de competencias, para uno mismo y para el equipo.

MOVILIZAR AL CAMBIO

GOBIERNO CORPORATIVO

Los directorios dejaron de ser una formalidad legal en las sociedades anónimas y se han convertido en una necesidad competitiva. Los gerentes generales enfrentan un complejo mosaico de cambios, incertidumbre y dura competencia en un mundo donde hay más oportunidades que nunca para crecer. Incluso los gerentes generales más inteligentes y competentes no siempre tienen la respuesta.

Los directorios ya no pueden ser sólo el guardián de los accionistas. Deben transformarse en el consejero y contrapeso que todo gerente general necesita. El directorio debe influir en las decisiones. La gerencia debe tomar las decisiones con el beneficio de contar con el buen juicio, los consejos y apoyo del directorio.

No basta con tener personas honestas, respetables y competentes. Es condición necesaria, pero no suficiente. La clave está en el grupo, su composición y funcionamiento.

PODER E INFLUENCIA

Cuando se oye la palabra "poder", es difícil no pensar inmediatamente en "control". Debido a su connotación negativa, muchos líderes rehuyen de la idea de utilizar el "poder" como parte de su kit de herramientas de liderazgo, pero es una herramienta fundamental para involucrar, influir y motivar a los miembros del equipo; de hacer que "las cosas pasen".

INNOVACIÓN

En este curso exploraremos los conceptos de innovación sistemática en organizaciones. Partiremos de los conceptos fundamentales de innovación para luego adentrarnos en la metodología y los procedimientos para transformar ideas innovadoras en productos y/o

servicios innovadores. Veremos diversos modelos de negocio que acompañan a las innovaciones y los elementos del ecosistema que necesita una organización para innovar. Particularmente, veremos elementos de la cultura de innovación y la problemática de la convivencia entre eficiencia e innovación.

GESTIÓN DEL CAMBIO

La implementación de cambios organizacionales es uno de los desafíos más complejos en las organizaciones. En este curso buscaremos comprender las principales razones por las que estos cambios fallan, y adquirir herramientas para implementarlos en forma efectiva. Para ello, trabajaremos con un modelo de cambio organizacional que permite gestionarlo y darle seguimiento. Los alumnos diagnosticarán, planificarán e implementarán un cambio utilizando una simulación especialmente desarrollada para este propósito.

MENTORING

La mentoría es un catalizador de cambio que impulsa el crecimiento personal y profesional. A través de la guía y el apoyo de un mentor, los profesionales potencian el desarrollo de habilidades clave para el logro de sus objetivos, pueden definir con mayor claridad sus próximos desafíos profesionales y construir su marca personal sostenible; logrando impactar en las organizaciones. Al facilitar la transferencia de conocimientos y experiencias, la mentoría crea nuevas oportunidades de desarrollo y colabora en la toma de decisiones más informadas y estratégicas, fomentando la innovación y el éxito a largo plazo.



VERONIKA HOLTZ CORSEN

CFO - Komatsu Cummins
AMP Primavera 2022



Me ha encantado el programa AMP. Las materias y cursos son muy atinentes a la realidad. Hemos revisado materias tales como Estrategia de Negocio, Liderazgo, Finanzas, Operaciones, Precios, Coaching, y otros, lo que da un excelente barniz para el manejo de negocios.

Uno de los aspectos más positivos es que cada materia se desarrolla con distintos casos reales, lo que lo hace muy interesante, sobre todo las discusiones dentro del grupo de 40 integrantes, que ayudan aún más a compartir buenas prácticas y a tener una visión más amplia de cada tema, lo que ha sido muy enriquecedor.

Han sido realmente valiosas las relaciones que se han formado como grupo. El tema redes nos ha ayudado a hacer negocios, conseguir recursos y será algo que quedará para siempre.

Realmente muy recomendable.



Seminarios Residenciales

Santa Cruz y Leonera

Durante el programa, los alumnos participarán en dos Seminarios Residenciales de dos días cada uno. Los beneficios de ambos seminarios no sólo son de carácter académico, pues el valor más importante de éstos es, sin lugar a dudas, la cohesión grupal que experimentan los alumnos con sus pares.

NEGOCIACIÓN

Este módulo busca integrar teoría y práctica para potenciar tus habilidades en negociación. Durante las clases, exploraremos conceptos clave, pero el

verdadero foco estará en la aplicación práctica. Identificaremos patrones o limitaciones que puedan estar frenando tu desempeño, y desarrollaremos habilidades a través de ejercicios diseñados para medir y fortalecer tu impacto como negociador.

TRANSFORMACIÓN & AUTODESARROLLO

Hoy en día, los líderes de las organizaciones suelen estar tan absorbidos por la operación diaria que les resulta difícil dedicar tiempo a algo tan fundamental como desarrollar una estrategia sólida para su autodesarrollo.



En el Módulo Residencial, trabajaremos una metodología simple para crear hábitos, incorporar competencias y acelerar el desarrollo propio y el del equipo, a través del *mentoring* y de dinámicas colaborativas para compartir experiencias de aprendizaje.

**LIDERAZGO, EQUIPOS Y CULTURA:
CLAVES PARA LA EXCELENCIA**

En este seminario final, profundizaremos en los elementos que constituyen equipos de alto rendimiento, abordando temas como confianza, información asimétrica, comunicación y manejo de conflictos. Utilizando la simulación Everest de Harvard Business School, los participantes experimentarán dinámicas de equipo en un entorno desafiante, lo que permitirá reflexionar sobre roles, decisiones y diagnósticos de los equipos de trabajo.

Esta experiencia se complementará con la discusión de un caso que integre los aprendizajes acumulados durante el programa AMP, explorando el impacto y la construcción de una cultura organizacional alineada con la estrategia del negocio, y las derivaciones de incluir a las personas en el centro de nuestras decisiones como líderes.





FRANCISCO LARRAÍN AMUNÁTEGUI

Ginecólogo y Coordinador de Maternidad -
Clínica Universidad de los Andes
AMP Otoño 2021



El AMP me ha servido mucho, ya que los médicos en general no tenemos una formación en gestión ni administración, que son temas bastante específicos. Si bien uno podría resolver ciertas situaciones por sentido común, no tenemos los conocimientos certeros de qué es lo que se debería hacer.

Gracias al AMP hoy día me siento muy cómodo y tengo muchas respuestas y situaciones resueltas debido a la manera en que nos enseñan a pensar, de entender los casos y cómo resolverlos. Me ha servido mucho más de lo que esperaba, y valió la pena 100% la inversión de tiempo.

Tengo un cargo de Coordinación de la Maternidad -en el cual me sirve mucho lo aprendido- y ahora empecé a trabajar en Mejora Continua, cargo que implica desarrollos de proyectos para mejorar situaciones de riesgo y errores, para lo cual el análisis de casos reales vistos en el AMP me ha servido completamente.



Cuerpo Académico ESE



Felipe Aldunate A.

Ph.D.,
Stanford Graduate School
of Business.



Guillermo Armelini W.

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



Julio Aznarez L.

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



Hugo Benedetti E.

Ph.D.,
Boston College.



María José Bosch K.

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



Matías Braun Ll.

Ph.D.,
Harvard University.



Enrique Chamas P.

Ph.D.,
Universidad de Navarra.



María Cecilia Cifuentes H.

Magíster en Economía,
Pontificia Universidad
Católica de Chile.



María Eugenia Delfino R.

Ph.D.,
University of Warwick.



Iván Díaz-Molina A.

Ph.D.,
Temple University.



Alfredo Enríque C.

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



Álvaro Espejo J.

Ph.D.,
IESE, Universidad de
Navarra.



Pablo Halpern B.

Ph.D.,
University of Pennsylvania.



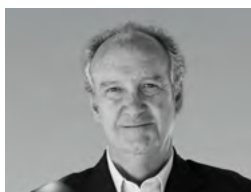
Karin Jürgensen E.

MS Management,
Pontificia Universidad
Católica de Chile.



Raúl Lagomarsino E.

Ph.D.,
IESE, Universidad de
Navarra.



Jon Martínez E.

Ph.D.,
IESE, Universidad de
Navarra.



Juan Nagel B.

Ph.D.(c),
Universidad de Michigan.



Álvaro Pezoa B.

Ph.D.,
Universidad de Navarra.



Patricio Rojas E.

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



José Miguel Simian S.

Ph.D.,
Universidad de Münster.



Santiago Truffa S.

Ph.D.,
University of California,
Berkeley.



Natalia Yankovic B.

Ph.D.,
Columbia University.



José María Corrales
Ph.D.,
 IESE, Universidad de Navarra.



Adrián Edelman
MBA,
 IEEM, Universidad de Montevideo.



Rubén Figueiredo
PDD,
 IESE, Universidad de Navarra.



Álvaro González Alorda
PDD,
 IESE, Universidad de Navarra.



Juan Manuel Harraca
MBA,
 ESE Business School.



Julián Irigoín
MBA,
 IAE Business School.



Mireia Las Heras
Ph.D.,
 Boston University School of Management.



Lorenzo Preve
Ph.D.,
 Universidad de Texas.



Julio Sánchez-Loppacher
Ph.D.,
 Politécnico de Milán.



Martín Schleicher
M. Phil. y Ph.D. (c) en Negocios,
 Columbia University.



Fernando Suárez
Ph.D.,
 MIT.



Pedro Videla
Ph.D.,
 University of Chicago.



Gonzalo Zubieta
MPA,
 Harvard University.



Carmen Román
Abogada,
 Universidad Gabriela Mistral.



Anil Sadarangani
Ph.D.,
 Pontificia Universidad Católica de Chile.

Admisión



El éxito de un programa de estas características depende de la calidad de los participantes, de su experiencia y de sus deseos de proyección para el futuro cercano.

Por lo mismo, hemos diseñado un sistema de admisión basado en entrevistas, que asegura una

orientación respecto a si el AMP se ajusta a la necesidad del postulante.

Para cursar el AMP es indispensable que el interesado posea experiencia relevante; no es requisito tener un título académico.



FORMATO DE CLASES

Programa no evaluado.

AMP Otoño: 8 meses de duración. Clases presenciales 3 días al mes: martes y miércoles una vez al mes, y un martes cada 15 días; de 9:00 a 18:30 hrs.

AMP Primavera: 12 meses de duración. Clases presenciales 2 días al mes, martes y miércoles, de 9:00 a 18:30 hrs.

El programa contempla dos Seminarios Residenciales de dos días cada uno.



ENTREVISTA PERSONAL

El objetivo de la entrevista es confirmar, una vez conocidas las características profesionales del candidato, si efectivamente el AMP es la solución formativa más idónea o si, por el contrario, sería más aconsejable cursar algún otro programa. En caso afirmativo, el ESE procederá a informar adecuadamente sobre las implicancias del programa.



SOLICITUD DE ADMISIÓN

El proceso de admisión se inicia cuando el directivo interesado llena una solicitud en la que ha de indicar todas las circunstancias que considere ilustrativas de su experiencia y de su situación profesional. Posteriormente, se concierta una entrevista personal.



COMITÉ DE ADMISIONES

Un Comité de Admisiones estudia detenidamente las solicitudes para asegurar que la interacción grupal y el aprendizaje mutuo de los participantes sean de primer nivel. Finalmente, el Comité de Admisiones notifica por escrito su decisión respecto de la admisión del postulante.



FERNANDA TORRES MONTEBRUNO

Directora de Comunicaciones
y Marketing - Nestlé Chile

AMP Otoño 2024



El AMP ha sido una tremenda experiencia, no solamente desde el punto de vista del aprendizaje, teniendo un rol mucho más *senior* en mi organización; sino también de transformación personal. Me ha ayudado mucho a seguir conociéndome a mí misma, cuáles son mis fortalezas, mis áreas de oportunidad y, por sobre todo, tener la apertura siempre al aprendizaje.

Ha sido buenísimo todo lo que implica discutir casos con mis compañeros, conocer cómo una persona puede analizar una situación desde otra perspectiva, cómo nos complementamos, y cómo esa experiencia de años de trabajo en distintos ámbitos, en distintos rubros, hace muy enriquecedora la conversación y el aprendizaje. Ha superado mis expectativas, y destaco principalmente el aprendizaje sobre el liderazgo y la transformación personal.



VALORES Y FINANCIAMIENTO

UF 505. Incluye Seminarios Residenciales de inicio y cierre de programa.

*Valor preferencial Admisión Temprana.

UF 100 de descuento para alumniUANDES.



CONTACTO

Constanza Baeza

Coordinadora Admisiones AMP
(56) 2 2618 1540
cbaeza.es@uandes.cl

Macarena Guesalaga

Directora Admisiones AMP
(56) 2 2618 1512
mguesalaga.es@uandes.cl

Otros Programas del ESE



**SENIOR
MANAGEMENT PROGRAM**

Dirigido a Propietarios, Presidentes de Directorio, Directores y Gerentes Generales de grandes empresas, con amplia experiencia en posiciones de alta dirección. Diseñado para quienes buscan una actualización de sus herramientas de administración con un enfoque estratégico, generalista e integrador.



Dirigido a profesionales con trayectoria relevante, que están en la alta dirección. Ejecutivos con 40 años o más y sobre 15 años de experiencia laboral. Está orientado a la formación de líderes integrales, entregando un alto nivel de conocimiento en todas las áreas del *management* y desarrollo de habilidades directivas.



Es un programa ejecutivo, orientado a profesionales de excelencia, con un mínimo de 5 años de experiencia laboral y poseedores de un alto potencial de desarrollo dentro de sus respectivas organizaciones. Con un enfoque eminentemente práctico, este programa tiene como objetivo formar ejecutivos para la alta dirección.

"Contribuir a la formación integral de docente de alta exigencia y calidad..."





**PROGRAMA DESARROLLO
DE EMPRESARIOS**

Dirigido a Dueños, Socios, Gerentes Generales y Directivos que tienen a su cargo las decisiones relevantes, tanto operativas como estratégicas, que configuran el día a día y la evolución futura de medianas empresas.



**MASTER EN DIRECCIÓN
FINANCIERA E INVERSIONES**

Dirigido a profesionales con mínimo 3 años de experiencia laboral que buscan potenciar su carrera en finanzas, ya sea en el mundo corporativo y finanzas para la empresa, como en el mundo de las inversiones y administración de activos.



**MASTER EN DESARROLLO E
INVERSIÓN INMOBILIARIA**

Dirigido a ingenieros comerciales o civiles, arquitectos, constructores civiles y otros profesionales con al menos 3 años de experiencia laboral y que quieran desempeñarse en la evaluación de inversiones y desarrollos inmobiliarios, y también a aquellos que trabajan en los bancos, compañías de seguros, fondos de inversión, entre otras empresas.



MASTER IN MANAGEMENT

Dirigido a profesionales de distintas disciplinas con mínimo 3 años de experiencia laboral, que buscan complementar su formación con habilidades de *management*, y que estén dispuestos a proponer iniciativas y a enfrentar desafíos que impacten positivamente en la sociedad.

*hombres y mujeres a través de una labor
ESE es nuestro sello"*





INFORMACIONES E INSCRIPCIONES

(56) 2 2618 1540 - (56) 2 2618 1512

ese@uandes.cl | www.ese.cl



ESE Business School Chile



ESEUANDES