



XXII PROGRAMA AVANZADO DE DIRECCIÓN GENERAL

PALMA · 2026-2027



ÍNDICE

A QUIÉN VA DIRIGIDO	3	25	CLAUSTRO
QUÉ TE OFRECE	5	29	INFORMACIÓN Y ADMISIONES
CÓMO APRENDES	9	31	SOBRE IE
OBJETIVOS	11	33	THE VALUE OF GROWTH / PATHWAYS
CALENDARIO	13	35	RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL
ESTRUCTURA	15	36	PARA MÁS INFORMACIÓN





A QUIÉN VA DIRIGIDO

El programa está diseñado para que empresarios, directivos y administradores de empresas con un mínimo de 5 años de experiencia en la gestión de las mismas, se mantengan actualizados y continúen desarrollando conocimientos y nuevas formas de llevar a cabo una dirección general acorde a los nuevos escenarios empresariales.



“El Programa Avanzado de Dirección General transformó por completo la visión que tenía de la empresa. Los contenidos del curso son muy completos y están actualizados con las últimas tendencias y mejores prácticas en la gestión empresarial.

Gracias a este programa, he podido adquirir una visión más estratégica y global de la empresa. La forma en que ahora entiendo y gestiono la toma de decisiones ha cambiado significativamente. Además de intercambiar conocimientos con otros directivos y empresarios, hice amistades de por vida. Hace ya 10 años que realicé el programa y las relaciones que establecí siguen siendo muy valiosas para mí. Sin duda, recomendaría este programa.”

PAU CRESPI

CEO, Grupo Biolínea



¿QUÉ TE OFRECE?

El Programa Avanzado de Dirección General que se celebra en Palma ofrece las claves para comprender el nuevo escenario empresarial y las herramientas necesarias para identificar oportunidades reales en el entorno actual. Los participantes podrán contrastar experiencias, conocimientos, técnicas y soluciones prácticas para la gestión en un contexto de cambio constante.

01

Un catálogo de claves estratégicas

para comprender mejor el entorno y los retos actuales y oportunidades de negocio donde han de moverse las organizaciones.



03

Un curso diseñado para motivar la reflexión estratégica junto con un claustro de primer nivel.

02

Una ocasión para networking

que ayudará al crecimiento y desarrollo profesional y personal.





04

Una ocasión para generar inteligencia colectiva

a través del trabajo en equipo y de dinámicas colectivas para el intercambio de mejores prácticas.

05

Un ambiente de aprendizaje

con carácter marcadamente práctico que facilitará la aplicación de los conceptos aprendidos de forma que resulten de inmediata ejecución en la empresa.



06

Un diseño innovador

enfocado a maximizar el aprendizaje, con diversidad de contenidos y en el claustro; incorporando asimismo diversas técnicas y dinámicas centradas en agilizar el ritmo de trabajo profesional y personal.



“El programa es una valiosa oportunidad de compartir experiencias y conocimientos con profesionales del más alto nivel, y de aprender y fortalecer habilidades imprescindibles.”

PABLO NÚÑEZ

Director Técnico, SR Technics Spain

CÓMO APRENDES

Los métodos didácticos utilizados en el programa están basados en una combinación de metodologías que se resumen en:

Sesiones lectivas presenciales

donde el profesor desarrolla conceptos, solicitando de los alumnos su intervención para presentar de una forma fluida los distintos puntos de vista y opiniones sobre el asunto tratado.

Discusión de casos prácticos

en los que se trabaja sobre la base concreta de una empresa, se analizan los datos y se proponen soluciones con la figura del profesor como moderador.



Reuniones de grupos de trabajo

que servirán para el intercambio de experiencias entre los participantes lo que estimula el desarrollo de capacidades para el trabajo en equipo.

Utilización del campus online de IE

como herramienta de apoyo a las sesiones presenciales y de comunicación entre participantes y profesorado. A través del campus online, los participantes accederán también a la documentación académica necesaria para el seguimiento de las asignaturas y sesiones lectivas.

Desarrollo de un proyecto de fin de curso

por parte de los participantes, para lo cual se realizará un módulo combinando el formato online y presencial con el objetivo principal de que los alumnos experimenten las primeras etapas del proceso emprendedor trabajando en equipo y en contacto con el entorno real.

OBJETIVOS

El programa tiene por objeto formar a empresarios, directivos y profesionales de tal forma que:



Sean capaces de asumir responsabilidades con éxito, decisión y competencia.



Sean capaces de analizar distintas áreas funcionales de la empresa y herramientas de gestión de cada una de ellas.



Conozcan el entorno de las nuevas tecnologías y su aplicación a la gestión empresarial.



Sean capaces de dirigir, liderar y trabajar en equipo, desarrollando habilidades de comunicación, negociación y liderazgo.



Desarrollen un pensamiento estratégico que les permita comprender la empresa y su entorno competitivo.

Pre-programa: realización previa por parte de los alumnos de dos programas online de contabilidad financiera y de gestión.

2026

NOVIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

DICIEMBRE

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

2027

ENERO

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

FEBRERO

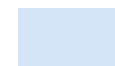
L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

MARZO

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



Sesiones presenciales



Videoconferencia

Introducción al método del caso y al trabajo en equipo

 Stephen Adamson

 De 16:00 a 19:00

- Hacer participar e implicar al alumno en el proceso de aprendizaje
- Desarrollar capacidades de interpretación, análisis y síntesis de datos
- Fomentar la creatividad
- Desarrollar la habilidad de toma de decisiones en situaciones de incertidumbre
- Desarrollar habilidades directivas
- Practicar una metodología susceptible de ser aplicada en el “mundo real”
- “¿Qué persigue este método?”


ESTRUCTURA

Este programa está diseñado en base a módulos presenciales que se realizarán en la sede de CAEB en Palma de Mallorca a lo largo de una jornada completa (viernes) y media jornada (sábado por la mañana) en fines de semana alternos. Adicionalmente, y como parte integrante del programa, los alumnos deberán realizar previamente dos programas online de contabilidad financiera y de contabilidad de gestión a fin de homogeneizar conocimientos en estas materias.

02

Control de costes y control de gestión

 Francisco Navarro

 Viernes de 9:00 a 19:00 y
sábado de 9:00 a 14:00

- El modelo Coste-Volumen-Beneficio
- Asignación de costes directos e indirectos
- El diseño de un sistema de costes
- Sistema de costes por actividad
- La implantación de un sistema ABC
- La empresa enfocada estratégicamente: del cuadro de mando tradicional al cuadro de mando integral
- Taller: comunicación eficaz y negociación

03

Taller: comunicación eficaz y negociación


 Paula Almansa

 Viernes de 9:00 a 19:00 y
sábado de 9:00 a 14:00

- La negociación como el proceso por el que se busca llegar a acuerdos que satisfacen intereses mutuos
- Los factores clave de una negociación de éxito. Concepto de negociación, tipos y proceso
- El perfil que cada uno muestra habitualmente ante una negociación.
- Dimensiones de la comunicación: Lenguaje, Cuerpo y Emociones
- Actitudes y Comportamientos que favorecen o obstaculizan la negociación
- Aspectos relacionados con la percepción de la realidad en la negociación y con la comunicación efectiva
- Fortalezas individuales para impactar en la negociación

Taller: Gestión de Equipo


 Diego Vicente

 Viernes de 9:00 a 19:00
y sábado de 9:00 a 14:00

- ¿Cuál es la función del directivo en un grupo?
- Características de los equipos eficaces
- Creación y evolución de equipos de alto rendimiento
- Gestionando el conflicto interpersonal en el ámbito de un equipo de trabajo

El entorno económico: factor fundamental en la definición de la estrategia

 Patricia Gabaldón

 Viernes de 9:00 a 19:00
y sábado de 9:00 a 14:00

- El entorno macroeconómico
- Indicadores económicos
- El mercado de dinero y la política monetaria
- Los riesgos que atenazan la economía mundial: la crisis financiera, la elevación del precio del petróleo y de las materias primas, la evolución de los tipos de interés, la situación del dólar y otros factores de riesgo.
- Claves y perspectivas de la economía española
- Practicar una metodología susceptible de ser aplicada en el "mundo real"
- La situación de la economía española



“Mi experiencia en el Programa Avanzado de Dirección General fue transformadora tanto a nivel personal como profesional. Desde el primer día, me sentí inmersa en un ambiente de aprendizaje dinámico y desafiante que fomentó mi crecimiento y desarrollo en múltiples dimensiones. El contenido del programa es amplio y está actualizado con las últimas tendencias y prácticas en la dirección de empresas. Los módulos abarcan una amplia gama de temas críticos, desde la gestión estratégica y el liderazgo hasta la innovación y la gestión económica. Esto permite adquirir una visión holística y profunda que sirve de base para enfrentar los desafíos complejos del entorno empresarial, abriendo nuevas perspectivas que quizás en el día a día no nos planteamos. Uno de los aspectos más destacados del programa es la calidad del profesorado.”


KAORI FERRER ICHINOE

IT & Data Deputy Director, Barceló Hotel Group

06

Marketing para directivos: herramientas y claves para comprender la economía digital

 Miguel Costa

 Viernes de 9:00 a 19:00 y
sábado de 9:00 a 14:00


- El nuevo Marketing. Marketing de Emociones vs Marketing de Razones
- El nuevo consumidor: cómo podemos conocerlo
- El mercado de dinero y la política Nuevos modelos de negocio en la Economía Digital
- Decisiones hoy sobre de Producto, Posicionamiento y Gestión de Marca
- La gestión de los Servicios
- La generación de ingresos en entornos de crisis
- La Comunicación integrada en Marketing
- La nueva comunicación hacia el cliente y la creación de Marca
- Las claves del éxito del Marketing Digital: Analíticas y métricas digitales y el futuro del Marketing
- El Marketing Viral y efecto contagio



07

Fundamentos de análisis financiero

 Manuel Romera

 Viernes de 9:00 a 19:00 y
sábado de 9:00 a 14:00

- Objetivos de la dirección financiera de una empresa: creación de valor económico
- Diferencias entre contabilidad y finanzas: beneficio versus caja generada
- Definición de los diferentes riesgos de una empresa
- El análisis financiero en la empresa: ¿cómo interpretar la cuenta de resultados y el balance de situación?
- El estado de origen y aplicación de fondos
- Análisis de Flujos de Caja de un proyecto
- La importancia de la gestión del circulante para la viabilidad y rentabilidad de un negocio: viabilidad versus rentabilidad
- Previsión de necesidades de financiación

08

Taller de innovación: Cómo Impulsar el Crecimiento Empresarial


 Gema Sotoca

 Viernes de 9:00 a 19:00 y
sábado de 9:00 a 14:00

- Sobre la Creatividad y la Innovación
- Qué es una Organización Innovadora, y cómo construirla
- Elementos del Clima y comportamiento para favorecer la creatividad y la innovación.
- Dimensiones de la comunicación: Generando nuevas conexiones como proceso base de la creatividad
- Pensamiento Evolutivo y su aplicación como ejercicio de mente abierta

Análisis estratégico en la empresa: desarrollo de una visión estratégica


 Edgar Mayoral

 Viernes de 9:00 a 19:00 y sábado de 9:00 a 14:00

- Estrategia competitiva y estrategia corporativa
- Análisis de sectores. Posicionamiento de las empresas en un sector
- Análisis de los recursos y capacidades de una empresa. Modelos de cadena de valor
- El sistema de valor y las decisiones de integración vertical y subcontratación
- La rivalidad competitiva. Estrategias de diferenciación y de ventajas en costes
- Los efectos de la globalización de los mercados
- Formulación e implementación de la estrategia

El reto de liderar la Transformación Digital

 Salvador Aragón


 Viernes de 9:00 a 19:00 y sábado de 9:00 a 14:00

Utilizando una metodología experiencial y práctica, y a través de una vivencia personal de la digitalización, se pretende que los asistentes:

- Conozcan las principales tendencias tecnológicas y de negocio que hacen posible y necesaria la transformación digital;
- Sean capaces de diagnosticar el impacto corto y medio plazo de la digitalización en su empresa, negocio y organización;
- Construyan una hoja de ruta (roadmap) básica que guíe sus primeros pasos de la transformación digital en la empresa.

Taller de Innovación: Cómo impulsar el crecimiento empresarial

 Borja Baturone

 Viernes de 9:00 a 19:00 y sábado de 9:00 a 14:00

- Sobre la creatividad y la innovación
- Qué es una organización innovadora, y cómo construirla
- Elementos del clima y comportamiento para favorecer la creatividad y la innovación
- Dimensiones de la comunicación: generando nuevas conexiones como proceso base de la creatividad
- Pensamiento evolutivo y su aplicación como ejercicio de mente abierta

Master class: Cómo Competir en el Entorno Actual

 Francisco Navarro

 12 de marzo de 2027

- Nuevas estrategias para nuevas condiciones de mercado asegurando el futuro de la empresa
- La supervivencia de la empresa en momentos de incertidumbre
- Lo que debe saber el directivo

13

Proyecto Fin de Curso: Potenciando el Emprendimiento

Formato blended, Varias sesiones combinando presencial y online entre diciembre y marzo

Tribunales y Acto de Clausura: Presentación de Proyectos

🕒 11 de marzo de 2027

El objetivo principal del Módulo es que los alumnos experimenten las primeras etapas del proceso emprendedor trabajando en equipo y en contacto con el entorno real.

Metodología

Los participantes del programa, en los grupos de trabajo asignados, trabajarán en las primeras fases de creación de un proyecto emprendedor. El último día del curso los alumnos entregarán un resumen ejecutivo y realizarán una presentación del proyecto emprendedor ante un Tribunal académico.

Premio Mejor Proyecto

Se otorgará un premio al elegido por el Tribunal como mejor proyecto de entre todos los trabajos presentados por los alumnos. Este Premio consistirá en la oportunidad de realizar un Programa Ejecutivo del IE de forma bonificada



“Me ha encantado el programa, lo recomendaría por la experiencia, los compañeros, qué se aprende y por la calidad de los profesores. Entrar en este ecosistema, donde con un buen método, profesionales de ámbitos diversos, ponen en común problemas del día a día, estrategias, retos y desafíos de sus empresas y comparten las fórmulas que utilizaron y su resultado al aplicarlas en su compañía, permite potenciar muchísimo el aprendizaje con los errores y aciertos de los demás.”

GUILLERMO GARCÍA MOLIZ

Director General, Bongrup Baleares

564

Profesores

224

Directores

41

Nacionalidades de los 5 continentes

21

Proyectos de investigación activos



Salvador Aragón

Director General de Innovación, Profesor de Sistemas de la Información de IE Business School

En su labor como directivo, profesor y consultor, busca ofrecer respuestas coherentes a los desafíos, problemas y oportunidades de la innovación empresarial. Desarrolla una intensa actividad de consultoría en los sectores de telecomunicaciones, servicios financieros y salud, donde ha liderado diversos proyectos.



Borja Baturone

Executive Certificate in Strategy & Innovation, MIT-Sloan, Executive MBA, IE Business School, Honors Degree in Business Administration

Universidad de Humberside / Lincoln (UK) y Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC
Director General, Altran IMD (Innovation Management and Development)
Director de Innovación - Grupo Altran
Profesor Asociado de Innovación, IE Business School



Gema Sotoca

Profesora asociada del área de Gestión Emprendedora de IE Business School

Más de 20 años asesorando en el lanzamiento de nuevas oportunidades de negocio dentro y fuera de organizaciones. Durante más de 13 años ha participado en la puesta en marcha de nuevas oportunidades de emprendimiento corporativo en el Grupo Planeta. MBA por IE Business School.



Patricia Gabaldón

Doctora en Economía, Mención Europea

Universidad de Alcalá. Sobresaliente Cum Laude por unanimidad. MSc Gestión de Ocio. Universidad de Deusto. Especialidad Turismo (segundo año realizado en la Universidad de Tilburg, Holanda). Licenciada en Economía. Universidad de Alcalá. Directora de Investigación. Vicerrectorado de Investigación, IE Business School. Profesora del Área de Entorno Económico.





Miguel Costa

Director de Marketing de IE University

International MBA IE Business School
Diploma in Business Marketing Strategy, Kellogg School of Management, Northwestern University



Paula Almansa

Profesora Adjunta de Negociación y Resolución de Conflictos, IE Business School

Paula Almansa cuenta con una amplia experiencia profesional en emprendimiento y banca de inversión. Es cofundadora de varias empresas de coworking y tecnología, como LOOM, Impact Hub Madrid, donde ha ocupado puestos de liderazgo como CEO, CFO y vicepresidenta de estrategia. Además, es profesora adjunta en IE Business School e IE University, donde imparte la asignatura de Negociación y Resolución de Conflictos en programas de grado, posgrado, executive y de consejo.



Diego Vicente Cortés

Doctor en Psicología Social, Universidad Complutense de Madrid

Máster en Psicología Gestalt, Instituto de Psicoterapia Gestalt. Posee una sólida experiencia en la detección de necesidades dentro de organizaciones tanto públicas, como privadas, así como en el diseño, ejecución y evaluación de acciones formativas encuadradas dentro del factor humano. Combina su labor como docente y consultor, con procesos de desarrollo personal, desde su perfil de coach ejecutivo.



Edgar Mayoral

Profesor de Estrategia

MBA por el IESE. Ingeniero Superior Aeronáutico. Universidad Politécnica de Madrid. Executive Vice President, Responsable Global de Financiación Auto y Miembro del comité de dirección de Santander Consumer Finance, Grupo Santander.



Francisco Navarro Castillo

MBA IE Business School

Doctorando en Ciencias Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid. Licenciado en Ciencias Químicas, Universidad Complutense de Madrid. Diplomado en Estrategia Internacional, London Business School. Vicedecano de Desarrollo y Comercialización de los Masters Especializados, IE Business School. Profesor de Sistemas de Costes.



Manuel Romera

Profesor de Dirección Financiera

MBA, IE Business School. Programa Doctoral en Economía y Dirección Estratégica de la Energía, IADE (Universidad Autónoma de Madrid). Master in Financial Marketing, Tulane University (EE.UU.). Programa de Análisis Bursátil, Universidad de Chuo (Japón). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid.

ie
UNIVERSITY

INFORMACIÓN Y ADMISIONES

Duración del programa y lugar de realización

El programa se celebrará del 19 de noviembre de 2026 al 11 de marzo de 2027 en las instalaciones de CAEB Empresarios en Palma.

Documentación

Los alumnos recibirán las notas técnicas y los casos prácticos, toda la documentación será entregada a través del Campus online en formato digital, que se utilicen durante las sesiones. En alguno de los módulos los alumnos tendrán que preparar las sesiones con antelación por lo que recibirán antes acceso a la documentación necesaria a través del campus online de IE.

Diploma

Siempre que los participantes hayan asistido, como mínimo, al 85% de las sesiones del programa y hayan realizado el proyecto de fin de curso, de un plan de negocio, recibirán un diploma acreditativo de la realización del Programa Avanzado de Dirección General.

Derechos de inscripción

El precio final del programa es de **5.995 €** e incluye la asistencia a las sesiones, toda la documentación en formato digital y el acceso al campus online de IE. Este importe es posible gracias a una **reducción del 75%**, derivada de la aportación económica de las entidades patrocinadoras, sobre el precio total del programa, que asciende a 24.000 €.

Requisitos para la inscripción

El número de plazas para realizar el programa está limitado a 40 personas. Los interesados deberán remitir la solicitud de inscripción adjunta debidamente cumplimentada. La participación en el Programa, estará condicionada a la aprobación del Comité de Admisiones, La selección se realizará desde el IE Business School. Es imprescindible que la solicitud de inscripción se cumplimente de forma exhaustiva ya que la información contenida en esa solicitud será la que se valore a la hora de seleccionar los candidatos.

El plazo de selección de candidatos finalizará cuando se haya completado la adjudicación de plazas, por ello se recomienda realizar el proceso con la mayor antelación posible. El programa se realizará únicamente si se completa el aforo del mismo; IE se reserva el

derecho de no impartir el programa si el número de alumnos matriculados impidiese el buen desarrollo del mismo conforme a la metodología del programa.

Cómo formalizar la matrícula

Si Usted quiere realizar el programa, envíe la solicitud de inscripción adjunta al IE Business School. Una vez que su solicitud haya sido aceptada, Usted deberá efectuar la reserva de plaza abonando la cuota de inscripción del programa a fin de asegurarse la plaza.

Por favor, contacte con Carme Frances (tel: 971 70 60 08 o cfrances@caeb.es) para cerrar los detalles de la matriculación y efectuar el pago de su inscripción al programa.

Información y reserva de plazas

IE Business School

Marcos de Mingo
Executive Programs Coordinator
marcos.demingo@ie.edu
+34 915 68 96 00 ext. 49668
ie.edu

CAEB Empresarios

Carme Francès
Responsable de Formación Ejecutiva
cfrances@caeb.es
+34 971 70 60 08
caeb.es



IE forma líderes que promueven la innovación y el cambio en las organizaciones con enfoque global, carácter emprendedor y espíritu humanista, proporcionando un entorno de formación en el que las tecnologías y la diversidad juegan un papel clave.

más de

500

profesores de todos los continentes

desde

1973

centrados en la excelencia académica

más de

1000

ejecutivos formados cada año

más de

180

organizaciones y clubes de Antiguos Alumnos

UNA INSTITUCIÓN
INNOVADORA,
MODERNA Y
EMPREENDEDORA

THE VALUE OF GROWTH

Cada uno de los programas de IE Business School - Executive Education nace con una pregunta aparentemente muy sencilla: ¿Cómo podemos ayudarte a ti y a tu organización a crecer? Nuestra respuesta es un modelo de acompañamiento único donde el primer paso es comprender cuáles son las metas y objetivos del crecimiento.

Como organización, tu modelo de crecimiento puede implicar desde crear nuevos modelos de negocio hasta impulsar de forma innovadora los existentes. Como profesional, crecer puede implicar asumir nuevas responsabilidades y un mayor liderazgo, o emprender nuevas direcciones en un momento clave de tu carrera profesional.



Nuestra forma de acompañarte es ofreciendo experiencias únicas de aprendizaje en las cuales te ayudamos a descubrir dónde quieres llegar, te mostramos el "cómo" y lo que vas a obtener. Además, te mostramos hasta donde puedes llegar y te motivamos a hacerlo.



PATHWAYS

El crecimiento es un camino, no un paso. Como profesionales y organizaciones, el desarrollo de nuevos modelos mentales y nuevos modelos de negocio, la adquisición de nuevas capacidades y herramientas, así como la necesidad de combinar momentos de exploración del futuro, es una necesidad permanente, a la que denominamos aprendizaje exponencial.

El aprendizaje exponencial no se construye de forma casual. Combinando investigación y experiencia, IE Business School- Executive Education ha identificado caminos que permiten recorrer la senda del crecimiento de forma más eficiente y segura. Estos caminos, a los que aludimos como pathways, aportan una forma muy sólida para consolidarte en muchos de tus retos de crecimiento. Retos que van desde cómo tu organización es capaz de digitalizarse y explotar los datos hasta cómo convertirse en un referente en su sector. O, cómo personalmente puedes transformarte en un líder distinto y generar propósito e impacto social en cada fase de tu carrera profesional.

RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL

IE está reconocida por la prensa como una de las mejores escuelas a nivel internacional.



ONLINE MBA
1ST WORLDWIDE
(2023, 2024, 2025, 2026)
OPEN-ENROLMENT EXECUTIVE EDUCATION
10TH WORLDWIDE
(MAY 2025)



EXECUTIVE MBA (JOINT PROGRAMMES)
7TH WORLDWIDE
(APRIL 2026)
GLOBAL MBA
2ND WORLDWIDE
(SEPTEMBER 2025)



EUROPEAN BUSINESS SCHOOLS RANKING
7TH IN EUROPE (SEPTEMBER 2025)



BEST BUSINESS SCHOOLS
6TH WORLDWIDE
(SEPTEMBER 2019)



EXECUTIVE MBA
1ST IN EUROPE
3RD WORLDWIDE
(JUNE 2020)



MBA EUROPEAN RANKING
3RD IN EUROPE
(SEPTEMBER 2025)



BEST GLOBAL MBA
9TH WORLDWIDE
(JULY 2021)



INTERNATIONAL MBA
7TH WORLDWIDE (NON-US)
2025-2026
TOP MBA PROGRAMS FOR ENTREPRENEURSHIP
3RD WORLDWIDE
(NOVEMBER 2025)



INTERNATIONAL MBA
6TH WORLDWIDE
(MAY 2017)

ACREDITACIONES



INTERNATIONAL ASSOCIATION TO ADVANCE COLLEGIATE SCHOOLS OF BUSINESS (AACSB)



ASSOCIATION OF MBAS (AMBA)



EUROPEAN QUALITY IMPROVEMENT SYSTEM (EQUIS)

PARA MÁS INFORMACIÓN

MARCOS DE MINGO

EXECUTIVE PROGRAMS
COORDINATOR, IE UNIVERSITY
MARCOS.DEMINGO@IE.EDU
+34 91 568 96 00 EXT. 49668
WWW.IE.EDU

CARME FRANCÈS

RESPONSABLE DE FORMACIÓN
EJECUTIVA, CAEB EMPRESARIOS
ARAGÓ, 215
07008 PALMA DE MALLORCA
971 70 60 08
CFRANCES@CAEB.ES
WWW.CAEB.ES

SÍGUENOS:



IE EXECUTIVE EDUCATION

