



## MÁSTER EN CONSULTORÍA DE NEGOCIO BCSM

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

Vas a estar formado y entrenado en la profesión de consultor, según metodologías, técnicas y habilidades que valoran las empresas de consultoría.

Ver VÍDEO PRESENTACIÓN: <https://youtu.be/wJy4XxVUWok>

Vas a realizar proyectos reales de transformación empresarial, en un entorno simulado y controlado, mejorando de manera continua tus habilidades de consultor, tanto en español como en inglés, en los sectores energía, industrial y valoración de empresas.

Adquirirás la polivalencia necesaria para participar con éxito en todo el ciclo de un proyecto de consultoría: identificación de oportunidades, propuesta comercial, análisis, visión, rediseño, entrevistas, presentaciones, talleres...

Trabajarás con herramientas punteras de Robotics (RPA), IA y Business Intelligence (algoritmos de Machine Learning, PowerBI,...), Internet of Things, metodologías Agile y Scrum,...

Podrás promocionar en tu perfil profesional y en tu retribución de manera más rápida, pues te incorporarás a las empresas con habilidades y conocimientos muy superiores a los que se les exigen a los recién incorporados.

Incluso si finalmente decides no trabajar en consultoría, la capacidad de analizar problemas, organizar y ejecutar proyectos y ser capaz de transformar un negocio, gracias a lo aprendido en el máster, será muy apreciado en cualquier empresa.

Antes de terminar el máster, te incorporarás al mercado laboral, como consultor de negocio.

Los participantes que superan con éxito el programa podrán incorporarse a alguna de las empresas colaboradoras mediante alguna de estas vías:

- Contrato laboral a través de sus procesos de selección, pudiendo participar al menos en tres de ellos.
- Prácticas de acuerdo a sus políticas de incorporación.

100% de incorporación laboral antes de recibir el título.

Las empresas colaboradoras harán un seguimiento de los alumnos a lo largo del programa a través de su participación en las presentaciones de los casos, en presentaciones de las empresa (características y ofertas de empleo por parte de los directivos de las mismas) y la participación de profesionales en la impartición de sesiones del programa.

También podrán participar en procesos de selección de otras empresas no colaboradoras que demandan profesionales de consultoría de acuerdo a sus políticas de incorporación.

### Conocimientos de acceso:

- Titulación universitaria en Ingenierías, ADE, Economía, Matemáticas, Física, Estadística, Arquitectura, Psicología y otros grados ... con interés en desarrollar una carrera profesional en Consultoría, buen nivel de inglés y habilidades informáticas.

Podrán ser aceptados los estudiantes a falta de 30 créditos incluido el TFG.

### Conocimientos previos necesarios:

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

## Acción formativa dirigida a:

- Recién titulados universitarios en Ingenierías, ADE, Economía, Matemáticas, Física, Estadística, Arquitectura, Psicología y otros grados, ... con interés en desarrollar una carrera profesional en Consultoría (o con menos de tres años de experiencia).
- Alto nivel de inglés.
- Superar las pruebas de selección.

La admisión de los candidatos será decidida, teniendo en cuenta el CV, expediente académico, perfil profesional, la motivación e interés del candidato, así como los resultados en las pruebas de admisión (entrevistas y pruebas). Podrán ser aceptados los estudiantes a falta de 30 créditos incluido el TFG.

## Temas a desarrollar:

### Módulo 1: Introducción

- Claves de la estrategia empresarial
- Claves de la gestión mercados y clientes
- Claves de la cadena logística y de suministro
- Bases visión tecnologías de información y comunicación
- Elementos clave de los RRHH, liderazgo y motivación
- Claves de la contabilidad y gestión financiera
- Innovación y creatividad
- Gestión de proyectos y gestión del cambio
- Metodología de transformación de negocio

### Módulo 2: Proyecto Electro Voltio

- Empresa energética que quiere crecer y expandirse... ¿Podemos ayudarle cómo...?
- Tendréis que analizar la empresa, entrevistar a sus dueños y directores y buscar oportunidades para mejorar su productividad y aumentar la eficiencia
- Conoceremos la metodología de un proyecto de consultoría y nos centraremos en los procesos de atención al cliente y compras
- Centraremos las bases para ser un equipo de profesionales efectivo

### Módulo 3: Proyecto Tubulita

- ¿Qué pasa cuando juntas 7 empresas competidoras del sector para formar una gran empresa?
  - ¿Cómo gestionarás a los diferentes tipos de clientes? ¿Cómo integrarás la producción con comercial y logística?
- ¿Qué hacemos con la parte transaccional de contabilidad, tesorería, cuentas a pagar, administración comercial,....?
- Continuaremos con la metodología de proyectos y nos centraremos en los procesos de clientes, producción, RRHH y finanzas

### Módulo 4: Proyecto Valoración de empresas

- Proyecto del sector moda. Se realizará una valoración de la empresa con objeto de poder realizar una venta posterior.
- ¿Tendrá un valor de venta interesante para el propietario? ¿Qué le propondréis al cliente?
- En este proyecto aprenderemos a modelizar operaciones desde el punto de vista financiero.
- Proyecto totalmente en inglés

### Módulo 5: Habilidades profesionales y marca profesional

- Aprenderéis a hablar en público y a escuchar
- Aprenderéis las herramientas fundamentales de un consultor, tales como Excel, Access, Visio y Think-cell.
- Sabréis realizar una entrevista e interactuar con equipos operativos y directivos
- Sabréis cómo estructurar y presentar una idea en distintos entornos y grados de tensión
- Seréis capaces de llevar un taller de trabajo tanto para analizar situaciones como para generar nuevas visiones
- Potenciareis la creatividad y la innovación para generar valor
- Desarrollareis un pensamiento analítico y estructurado
- Trabajaréis de manera constante en equipo
- Trabajaremos conjuntamente vuestra Marca Personal
- CV y Carta de presentación
- CV 2.0 y LinkedIn
- Pruebas de selección
- Dinámicas grupales
- Entrevistas
- Entrevistas en inglés
- Presentación de las empresas colaboradoras
- Pruebas de selección empresas colaboradoras
- Apoyo y coaching en los procesos de selección
- Claves para acelerar la carrera profesional

### Trabajo fin de máster

- Para la finalización del programa se deberá entregar un trabajo que busca afianzar los conceptos vividos
- Recogerá los elementos clave de la metodología aprendida resaltando el que hace y porque hacerlo en función de las circunstancias
- Recogerá los elementos vividos en los diferentes módulos y la reflexión sobre las alternativas que podrían haberse desarrollado, así como las lecciones aprendidas y puntos clave del proyecto
- Tendrán también un tutor por parte de BCSM y otro por parte de la empresa colaboradora

## Metodología didáctica:

El máster tiene una duración total de 12 meses, siendo los 6 primeros meses presenciales (\*) e intensivos de tarde 15:30 a 21:00 (lunes a viernes), donde te formarás en conocimientos de empresa, metodologías ágiles, herramientas IT y realizarás tres proyectos simulados de casos reales de los sectores Energía y Telecomunicaciones, Industrial y Valoración de Empresas. El resto consiste un proyecto de fin de máster tutorizado, que se puede compaginar con la incorporación a las empresas. El programa equivale a 60 ECTS.

(\*) En el caso de que las circunstancias sanitarias impidan la docencia presencial, el máster continuará impartándose de forma on-line hasta el momento en el que sea posible volver a las actividades presenciales.

## Documentación a entregar a los alumnos:

Los alumnos deberán aportar en el momento de la preinscripción:

- Fotocopia del DNI o documento cédula de identidad
- Fotocopia del título universitario
- Expediente académico
- Currículum vitae

## Otra Información de interés:

Video resumen del máster con testimonio de alumnos y empresas <https://youtu.be/wJy4XxVUWok>

### Prácticas en empresa:

Las prácticas en empresa se podrán compaginar con la parte presencial del máster a través convenios con empresas colaboradoras de BCSM-UPV. Es importante matricularse antes de final de junio, para poder acceder de forma prioritaria a las prácticas de empresa.

### Profesorado:

<https://bcsm.es/inicio-bcsm/equipo-consultoria-de-negocio/>

### Empresas colaboradoras:

Accenture, Auren, Axis Corporate, BDO, Bip, Capgemini, Cognizant, Crowe, Deloitte, Everis, EY, Grant Thornton, IBM, Improven, KPMG, Minsait by Indra, MS, Nae, Nalba, Nunsys, PMPartners, PMP, Pkf Attest, PwC y Vass

### Antiguos Alumnos:

<https://bcsm.es/conoce-a-nuestros-alumnos/>

- Módulo 1: Conocimientos básicos para Consultoría
- Módulo 2: Proyecto sector eléctrico y de telecomunicaciones
- Módulo 3: Proyecto sector industrial
- Módulo 4: Proyecto valoración empresas
- Módulo 5: Habilidades profesionales e individuales básicas / Marca personal
- Módulo 6: Business Intelligence & Data Analytics (integrado en el trabajo de todos los anteriores)
- Módulo 7: Prácticas: Aplicación de nuevos servicios / Incorporación profesional a las empresas

Los módulos 5 y 6 son transversales a todo el programa.

### Sesiones adicionales:

- El sector eléctrico.
- El sector telecomunicaciones
- Centro de Servicios Compartidos
- La elaboración de los cuadros de mando
- La importancia de la información de gestión en las empresas multinacionales
- Introducción al IOT, IA, Industria 4.0.
- Supply Chain & Customer Centricity
- Gobierno Digital
- Captura multicanal de información en procesos electorales, EGM, CRM
- Transformación digital
- Cyberseguridad
- Blockchain
- Smartmobility y Smartbusiness

### Eventos:

- Charlas de Expertos y directivos de empresa.
- MapHacksChallenge.
- Eventos de Networking con antiguos alumni
- Mesas redondas de Consultoría.

## Condiciones generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: [http://www.cfp.upv.es/cond\\_gen?6](http://www.cfp.upv.es/cond_gen?6)

Organizadores:	
Responsable de actividad	ANDRÉS MARTÍN TERRASA BARRENA
Director académico	EMILIO VIVANCOS RUBIO
Coordinador	EVA ORERO CASTELLÓ
Coordinador	MARTA MARTÍNEZ GARCÍA
Datos básicos:	
Dirección web	<a href="https://www.bcsm.es">https://www.bcsm.es</a>
Correo electrónico	masterconsultoria@upv.es
Tipo de curso	MASTER
Estado	IMPARTIÉNDOSE
Duración en horas	600 horas presenciales
Créditos ECTS	60
Información técnica docente	<p>Marta Martinez Teléfono: 96 387 78 47 masterconsultoria@upv.es</p> <p>Vicente Porcar RRHH BCSM Teléfono 620036588 contacto@bcsm.es</p>
Dónde y Cuándo:	
Dónde	VALÈNCIA
Horario	TARDE
Observaciones al horario	Lunes tarde, martes tarde, miércoles tarde, jueves tarde, viernes tarde
Lugar de impartición	<p>Aulas del máster en Valencia.</p> <p>En el caso de que las circunstancias sanitarias impidan la docencia presencial, el máster continuará impartándose de forma on-line por video conferencia a través de salas virtuales, hasta el momento en el que sea posible volver a las actividades presenciales.</p>
Fecha Inicio	28/09/20
Fecha Fin	30/12/21 La fecha límite para entrega de trabajos y otras actividades no lectivas será el 31/12/21
Datos de matriculación:	
Matrícula desde	23/09/20
Matrícula hasta	10/10/20
Inicio de preinscripción	11/08/20
Mínimo de alumnos	18
Máximo de alumnos	30
Precio	<p>9.950€ Público en general 9.600€ Alumni UPV PLUS o AAA UPV 9.600€ Alumno UPV 9.600€ Personal UPV</p>

Profesorado:

ALBORS GARRIGOS, JOSE  
 BOZA GARCIA, ANDRES  
 DE SIMÓN GARCÍA VICENTE, ENRIQUE  
 DESPUJOL ZABALA, IGNACIO  
 GARCÍA SABATER, JOSÉ PEDRO  
 GARCÍA SABATER, JULIO JUAN  
 LLORET ROMERO, MARÍA NURIA  
 MAHEUT, JULIEN PHILIPPE DOMINIQUE  
 MARÍN GARCÍA, JUAN ANTONIO  
 OLIVER MUNCHARAZ, JAVIER  
 PEÓN CURRAS, MAYTE  
 PORCAR DESCALS, VICENTE  
 REQUENA SILLA, SALVADOR  
 SÁNCHEZ GONZÁLEZ, FERMÍN  
 SEGUÍ MAS, ELIES  
 TAVERNER APARICIO, JOAQUIN JOSE  
 VIVANCOS RUBIO, EMILIO  
 YAGÜEZ RAMOS, JOAQUIN

Asignaturas del Curso:

Asignatura	Tipo oferta	Nombre del Grupo	Previsto Inicio	Previsto Fin
CLAVES ESTRATEGÍA EMPRESARIAL, MERCADOS Y CLIENTES	T	20/21	7/01/21	31/03/21
CADENA DE SUMINISTRO	T	20/21	28/09/20	23/12/20
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC)	T	20/21	28/09/20	23/12/20
METODOLOGÍA DE TRANSFORMACIÓN DE NEGOCIO	T	20/21	7/01/21	31/03/21
GESTIÓN DE PROYECTOS	T	20/21	28/09/20	23/12/20
ÁREA DE DIRECCIÓN GENERAL, VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE	T	20/21	7/01/21	31/03/21
COMUNICACIÓN, PRESENTACIONES EFICACES Y MARCA PERSONAL	T	20/21	28/09/20	31/03/21
TRABAJO FIN DE MÁSTER	T	20/21	6/04/21	30/12/21
MÓDULO: INTEGRACIÓN EN LOS PROYECTOS DE CONSULTORÍA Y DESARROLLO DE PRODUCTOS DE CONSULTORIA	T	20/21	28/09/20	30/12/21
INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD	T	20/21	28/09/20	23/12/20
POWER QUERY/POWER BI	T	20/21	7/01/21	31/03/21
RECURSOS HUMANOS Y TRABAJO EN EQUIPO	T	20/21	28/09/20	23/12/20

CAPTACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN (WS, ENTREVISTA, TOOLS-EXCEL, ACCESS)	T	20/21	28/09/20	31/03/21
FINANZAS Y OTRAS ÁREAS CORPORATIVAS	T	20/21	28/09/20	31/03/21
PLAN DE IMPLANTACIÓN Y BUSINESS CASE	T	20/21	28/09/20	23/12/20
DIRECCIÓN CONSULTORÍA Y GESTIÓN DEL CAMBIO	T	20/21	28/09/20	23/12/20
[O] Optativa [T] Troncal				