

MBA + Master Oficial

especializado
en Marketing

Impartido por Empresarios y Directivos

ÍNDICE

Conoce Cerem	03
Premio 2018 Excelencia Educativa	04
10 Razones para elegir el International MBA	06
Sedes	08
MBA impartido por empresarios y directivos	13
Extracto de las áreas del MBA	15
Periodos de Impartición del MBA	17
Periodos de Impartición del Master Oficial	18
Especializaciones del MBA	19
Estancia Internacional de Desarrollo Directivo	20
Admisión y ayuda financiera	24
Método del Caso	25
Doble Titulación Europea	26
Comunidad Alumni y Bolsa de Empleo	27
Algunos Testimonios de Alumnos	28
Rankings	29
Acreditaciones	30

CONOCE CEREM

Cerem International Business School es una prestigiosa Escuela de Negocios reconocida como “Mejor Centro de Formación Online en el ámbito Internacional”. Inició su actividad en 1977 como Consultora Empresarial y cuenta con la autorización del Ministerio de Educación y Ciencia desde 1983 para impartir programas de formación a distancia. Lleva 41 años formando directivos de éxito, con más de 180.000 antiguos alumnos de más de 50 nacionalidades quienes ocupan puestos de alta responsabilidad y dan testimonio de la formación de excelencia.

Cerem es la Escuela NÚMERO 1 en el Ranking del Portal MBA 2018 y se encuentra dentro de las 10 mejores Escuelas de Negocios 2017-2018 en el Ranking de Financial Magazine. Fue galardonada con el “Premio a la Excelencia Educativa 2017” por Tumaster.com, y está ubicada dentro de los 15 centros más valorados en el Ranking de Instituciones de Formación Superior Online de Habla Hispana. CEREM ha incorporado en los programas las últimas tendencias e innovaciones tecnológicas con el fin de formar directivos capaces de afrontar los nuevos retos del mundo de los negocios, desarrollar nuevas capacidades profesionales y gestionar y motivar equipos de alto rendimiento. Tiene presente la responsabilidad en lo que enseña, cómo lo enseña y en la aplicación de todas las competencias y áreas impartidas. ¡Bienvenido!



PREMIO DE EXCELENCIA EDUCATIVA



Cerem International Business School ha sido galardonada en 2018 y 2019 con los Premios Excelencia Educativa como Mejor Escuela de Negocios Online del ámbito internacional siendo, la única Escuela premiada dos años consecutivos.

El Comité de Valoración de los premios estuvo formado por Don Federico Mayor Zaragoza, ex Director General de UNESCO y ex Ministro de Educación y Ciencia de España, el Director de Televisión Española, Don Eladio Jareño y Doña María Cansino, Directora de los premios,

Los Premios de Excelencia Educativa se conceden a las mejores prácticas en educación a nivel mundial. El reconocimiento que tienen estos premios posiciona a la Escuela que los recibe como centro con Excelencia en Educación.



10 Razones

para elegir el International MBA

El International MBA de Cerem es un programa de 12 meses de duración que cuenta con el 80% de alumnos internacionales de más de 30 nacionalidades. En él se combina la formación online con clases presenciales en diferentes países además de videoconferencias, vídeos y foros de discusión en un entorno globalizado e innovador. El programa integra la experiencia empresarial con la excelencia académica con el fin de formar a los mejores y prepararlos para ocupar puestos de alta responsabilidad.

- 1.** Escuela líder y pionera en la formación online y semipresencial.
- 2.** En Cerem se han formado gran cantidad de Directivos de muchas Empresas e Instituciones.
- 3.** Clases presenciales, Seminarios y Conferencias en Madrid y en las capitales de America Latina.
- 4.** Resolución por grupos de alumnos de Casos de empresas existentes para analizar situaciones reales de negocios y aprender a tomar decisiones eficientes.
- 5.** Potenciación de las Habilidades de Comunicación y Liderazgo.
- 6.** Temario con gran claridad expositiva y fácil de comprender.
- 7.** Video explicativo de cada tema y de cada módulo del programa además de videoconferencias semanales.
- 8.** Apoyo y atención continua de los profesores y personal de la Escuela.
- 9.** Consultas diarias con los profesores y agilidad en su contestación.
- 10.** Intercambio de ideas y experiencias con alumnos de otras nacionalidades.

CAMPUS

Sedes europeas



Sede Académica

El edificio de la calle Cervantes 42 (Palacio Neptuno) es la sede Central del Campus de Cerem. Tiene 4.000 m² y está ubicado en pleno corazón financiero y artístico de Madrid (junto al Banco de España, Museo del Prado, la Bolsa, las Cortes...). En él se realizan programas presenciales y semipresenciales y se organizan Seminarios, Presentaciones y Reuniones de Negocios.



Sede de formación para Empresas

Está situada en la calle Guecho, 14 de la lujosa urbanización de La Florida dentro del casco urbano de Madrid. Tiene una zona para la expansión de los alumnos de 5.000 m² y está dedicada a realizar programas de formación y desarrollo directivo para Empresas e Instituciones.

Sede Administrativa

Está ubicada en la primera planta de la calle Cedaceros, 11 de Madrid (muy cerca de la Sede Central de calle Cervantes, 42) desde donde se dirigen y coordinan las actividades académicas y de atención a los alumnos.

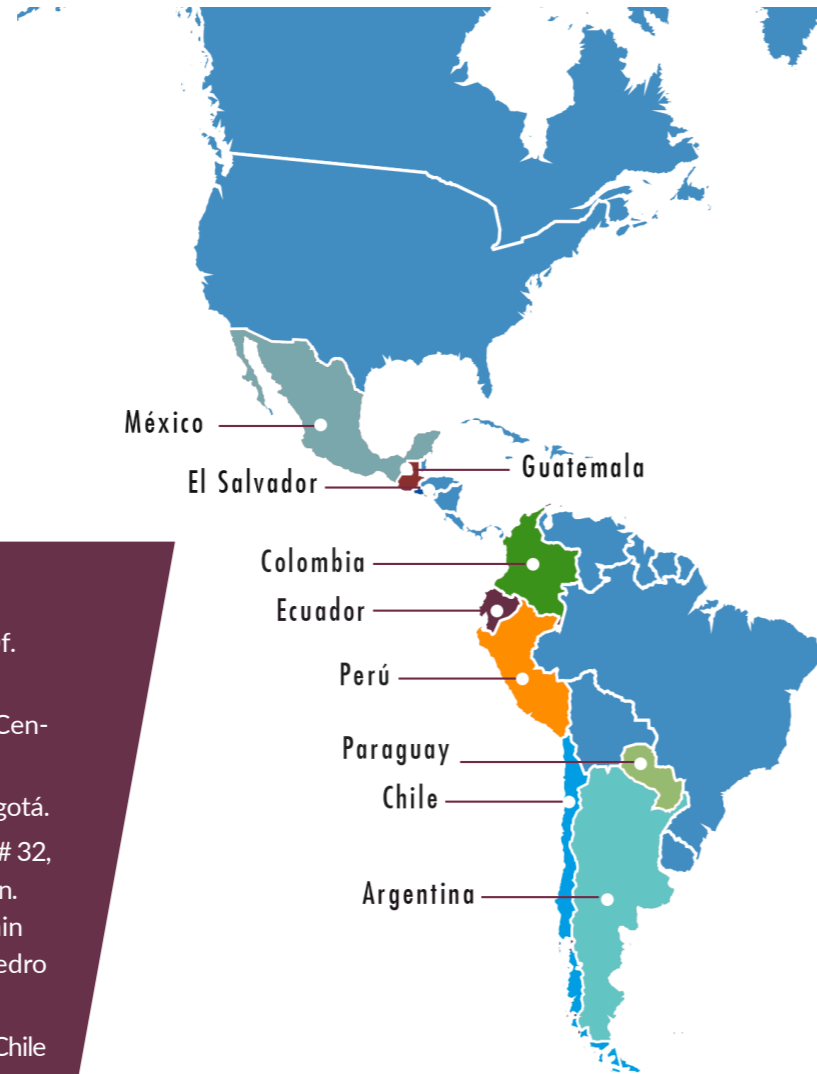


Universidad de Bari Aldo Moro

Está situada en la ciudad de Bari, Italia. Fue fundada en 1925 y está organizada en 15 facultades. Actualmente la Università degli Studi di Bari Aldo Moro es una de las más prestigiosas Universidades Italianas. Los alumnos de este master obtendrán un Título Oficial válido en toda la Unión Europea.



Sedes Latinoamérica



- **Sede Perú:** Av República de Panamá. 3418 Of. 301, San Isidro, Lima.
- **Sede Ecuador:** Av Amazonas 45, Pereira Ed. Centro Financiero, Quito.
- **Sede Colombia:** Calle 90 # 12 - 28 Chico. Bogotá.
- **Sede México:** Boulevard Manuel Ávila Camacho # 32, Colonia Lomas de Chapultepec, Piso 6 Delegación. Miguel Hidalgo, DF. CP 11000 Ricardo Margain #444, Valle del Campestre, Pisos 6 y 7 San Pedro Garza García, NL. CP66265
- **Sede Chile:** Calle Badajoz, Las Condes Santiago, Chile
- **Sede El Salvador:** Colonia Escalón, Calle El Mirador, #4814, Edificio Vittoria 5to nivel. San Salvador.
- **Sede Argentina:** Edificio Capitalinas Humberto Primo 630 Córdoba.
- **Sede Guatemala:** Diagonal 6, 12-42 zona 10. Edificio Design Center, Torre 2



**UN MBA
IMPARTIDO POR
EMPRESARIOS Y
DIRECTIVOS**

ÁREAS DEL PROGRAMA



EXTRACTO DE LAS ÁREAS DEL MBA

1. Neuroliderazgo e Inteligencia de Negocio

Análisis de la influencia de la Neurociencia en la Toma de Decisiones a través de las aplicaciones del Neuromanagement, la Creatividad, la Innovación, la Inteligencia Emocional y la Teoría del Caos. Implantación de la Estrategia y desarrollo de la Dirección y el Liderazgo. Se potencian las habilidades y competencias directivas y el análisis de los problemas para mejorar el Modelo de Toma de Decisiones y el desarrollo de una visión global de la empresa con el fin de afrontar con éxito los retos del nuevo entorno internacional.

Contenido esencial:

- Neuroliderazgo
- Habilidades Directivas
- Formulación de la Estrategia y Visión Global del Negocio
- Coaching Ejecutivo y Teoría del Caos

2. Estrategia de Marketing y Revolución 4.0

Revolución 4.0 y conversión de los datos en conocimiento. Aplicación de las nuevas tendencias del marketing, la Neurociencia y la Inteligencia Artificial. Visión de la empresa, análisis de su situación y de su entorno para incrementar la generación de valor e implementar estrategias para obtener ventajas competitivas y crear oportunidades de Negocio.

Contenido esencial:

- Posicionamiento en el Mercado
- Inteligencia Artificial, Web 3.0 y Revolución 4.0

3. Internacionalización y Digital Business

Adquisición de una visión internacional de los negocios, compartiendo experiencias y descubriendo nuevos horizontes. Implementación de la estrategia de marketing para analizar la situación de la empresa y su competencia con el fin de tomar las decisiones necesarias para lograr un posicionamiento diferenciado y obtener ventajas competitivas.

Contenido esencial:

- Emprendimiento y Nuevos Modelos de Negocio
- Comercio Global y Estrategia de Internacionalización
- Transformación Digital
- E-commerce y Digital Business

4. Financial Technology (Fintech) y Big Data

Aplicación de las últimas innovaciones tecnológicas y el Big Data para analizar el impacto financiero en el Desarrollo de la empresa ya que su viabilidad depende en gran medida de una buena planificación, gestión y optimización de los recursos financieros necesarios para poder desarrollar la actividad con normalidad y atender los compromisos de pago.

Contenido esencial:

- Análisis Económico Financiero (Fintech)
- Big Data Analytics e Indicadores de Gestión

5. Captación y Gestión del Talento

Saber captar el talento humano necesario y gestionar equipos con sus emociones y motivaciones e integrarlos en la cultura y objetivos de la empresa es de crucial importancia para obtener del Capital Humano un Alto Rendimiento.

Contenido esencial:

- Captación del Talento y Big Data aplicado a la Gestión de RR.HH.
- Política de Retribución

6. Cadena de Valor y RSC

La Gestión Integral de Operaciones permite analizar los factores clave de los procesos de Producción y de la Cadena de Valor para poder ofrecer productos con el máximo valor al mínimo coste. Es necesario contar con el impacto de las Nuevas Tecnologías, la Revolución logística, la implantación del Big Data y la Inteligencia Artificial.

Contenido esencial:

- Operaciones y Cadena de valor
- Ética, Valores y Responsabilidad Social Corporativa

7. Marketing

Este programa complementa el área de Marketing Estratégico con el fin de preparar a los alumnos que han cursado el MBA para que puedan especializarse en Marketing y profundizar en el conocimiento de los mercados y sus oportunidades de negocio.

Contenido esencial:

- Análisis del Mercado
- Dirección Comercial
- E-commerce
- Marketing y Publicidad en Internet

PERIODOS DE IMPARTICIÓN

El contenido de las áreas del programa MBA especializado está dividido en 20 módulos. Cada módulo consta de 3 temas. Tanto los módulos como los temas tienen un vídeo explicativo de su contenido además de conferencias y foros de debate. EL programa se imparte en 5 períodos lectivos. La duración prevista es de 14 meses, equivalentes a 1.800 horas lectivas y 72 créditos ECTS.

Periodos de Impartición del MBA especializado en Marketing				Inicio Especialidad
1º. Bloque	2º. Bloque	3º. Bloque	4º. Bloque	5º. Bloque
1. Neuroliderazgo <ul style="list-style-type: none"> - Del Management al Neuromanagement - Toma de Decisiones y Cuadro de Mando Predictivo - Planificación Estratégica y Operativa 	5. Posicionamiento en el Mercado <ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de Marketing - Neuromarketing - Decisiones Estratégicas de Marketing 	9. Captación del Talento y Big Data aplicado a la Gestión de RR.HH. <ul style="list-style-type: none"> - Planificación y Optimización de los Recursos Humanos - Proceso de Reclutamiento - Proceso de Selección de Talento - Big Data Aplicado a Recursos Humanos 	13. Emprendimiento y Nuevos Modelos de Negocio <ul style="list-style-type: none"> - Espíritu Emprendedor - Proceso de Creación de una Startup - Nuevos Negocios TIC 	17. Análisis del Mercado <ul style="list-style-type: none"> - Mercado de Referencia - Técnicas de Investigación del Mercado - Métodos de Estimación y Muestreo
2. Habilidades Directivas <ul style="list-style-type: none"> - Habilidades de Comunicación y Negociación y Presentaciones de Alto Impacto - Priorización de Tareas y Delegación de Funciones - Análisis y Resolución de Problemas 	6. Inteligencia Artificial, Web 3.0 y Revolución 4.0 <ul style="list-style-type: none"> - Tendencias y Futuro de Internet - Web 3.0. Revolución 4.0 y Robótica - Inteligencia Artificial y Nuevos Modelos Innovadores 	10. Política de Retribución <ul style="list-style-type: none"> - Política de Compensación y Beneficios - Retribución - Movilidad Laboral y Compensación de Expatriados 	14. Comercio Global y Estrategia de Internacionalización <ul style="list-style-type: none"> - Proceso de Internacionalización - Plan de Internacionalización - Otros Modelos de Internacionalización Diferentes a la Exportación 	18. Dirección Comercial <ul style="list-style-type: none"> - Promoción de Ventas - Gestión de Clientes en Redes Sociales - CRM. Nueva Gestión de Clientes
3. Formulación de la Estrategia y Visión Global del Negocio <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la Empresa y la Competencia - Formulación de la Estrategia - Estrategia de Inteligencia de Negocio 	7. Análisis Económico Financiero (Fintech) <ul style="list-style-type: none"> - Solvencia y Rentabilidad de la empresa - Márgenes de Explotación - Herramientas del Big Data para el Análisis Financiero 	11. Operaciones y Cadena de Valor <ul style="list-style-type: none"> - La Fabricación Hoy - Planificación y Programación de Operaciones - Nuevas Tendencias y Tecnologías Aplicadas a la Producción 	15. Transformación Digital <ul style="list-style-type: none"> - Entorno y Estrategia Digital - Transformación y Cultura Digital - Transformación de Datos en Información 	19. E-commerce <ul style="list-style-type: none"> - El Mercado Electrónico - Estrategias de Negocio Online - Captación y Fidelización de Clientes
4. Coaching Ejecutivo y Teoría del Caos <ul style="list-style-type: none"> - El Coaching como Ayuda al Directivo - Teoría del Caos y Proceso de Cambio - El Coaching Aplicado a la Inteligencia Emocional 	8. Big Data Analytics e Indicadores de Gestión <ul style="list-style-type: none"> - Aplicaciones del Big Data Analytics a la Gestión de Costes - Presupuestos y Control de Gestión - Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando de las Áreas Funcionales 	12. Ética, Valores y Responsabilidad Social Corporativa <ul style="list-style-type: none"> - Cultura Empresarial y Ética - Medios de Responsabilidad Social Corporativa - Conciliación Vida Laboral y Personal 	16. E-commerce y Digital Business <ul style="list-style-type: none"> - Mercado Electrónico y Redes Sociales - Estrategias de Negocio Online - Captación y Fidelización de Clientes 	20. Marketing y Publicidad en Internet <ul style="list-style-type: none"> - Los Sistemas publicitarios online - Modelos de afiliación en la red - Nuevos paradigmas de Marketing Online
Caso práctico	Caso práctico	Caso práctico	Caso práctico	Caso práctico

MÉTODO DEL CASO. Los Casos Prácticos de cada periodo son de Empresas reales y se resuelven por el Método del Caso

ESPECIALIZACIONES DEL MBA DE CEREM

Además del Contenido Esencial del programa MBA el alumno puede elegir alguna de las Especializaciones siguientes (Ver el programa en www.cerem.es Masters Online):

Recursos Humanos

Educación

Coaching

Marketing

Marketing Digital

Tecnología Informática y Transformación Digital

Big Data

Logística

Neuromanagement

Project Management

Gestión de Proyectos de Construcción

Finanzas

Calidad

Medio Ambiente

Prevención de Riesgos Laborales

Salud Ocupacional

Gerencia de Servicios de Salud

Gestión Integrada

Gestión Pública

Gestión de la Energía

Comercio Internacional

Derecho Internacional

El plan de estudio del **Master Oficial de la Universidad de Bari Aldo Moro** se estructura en 10 asignaturas. Los objetivos de cada una definen las metodologías de enseñanza y su forma de valoración. El enfoque profesional del Máster se refleja en su estructura, la cual cuenta con una primera parte sobre la gestión general y contable de una organización y una segunda más especializada en el liderazgo del management y en cómo tratar los recursos humanos de la organización. La tercera parte comprende el proyecto final de máster. La duración del máster será de 60 créditos ECTS.

Impartición del Master Oficial

<p>1. Economía Empresarial Gubernativa e Internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión empresarial desde el punto de vista del negocio - El proceso de innovación - Gobierno corporativo - Legitimidad empresarial - Economía internacional 	<p>3. Liderazgo, Comportamiento y Responsabilidad Social</p> <ul style="list-style-type: none"> - El individuo como líder - Guía de liderazgo en equipo y organizativo - Comportamiento organizativo - Responsabilidad social de la empresa - Responsabilidad empresarial y ética 	<p>5. Gestión Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructuración de un plan de mercadotecnia - Decisiones fr Mercadotecnia estratégica - Estrategias de Mercadotecnia operativa - Control e implementación de un plan de mercadotecnia 	<p>7. Gestión Estratégica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introducción aa la gestión estratégica - Análisis estratégico - Objetivos - Formulación estratégica - Selección estratégica - Gestión de los cambios - El balanced scorecard
<p>2. Dirección Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situación financiera económica de la empresa - El coste del capital - Análisis de las decisiones de inversión y financiación del proyecto - Análisis del riesgo - Gestión financiera 	<p>4. Gestión de los Recursos Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> - La dirección estratégica de los recursos humanos - Las funciones de los Recursos Humanos - Gestión del talento - Valoración de las prestaciones - Reembolso e indemnización - Conciliación, diversidad e inclusión 	<p>6. Tecnología y Gestión de las Operaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introducción al departamento producción y operaciones - Producto y proceso productivo - Capacidad productiva y planificación de la producción - La posición de las estructuras y la distribución de la planta - La calidad de las operaciones - Gestión de la cadena de suministro - Función logística - Gestión del inventario 	<p>8. Análisis Empresarial Completo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico económico y financiero de la empresa - Estructura financiera optimal de la empresa - Valoración de la sociedad de parte de múltiples de sociedades comparables - Valoración de las sociedades con base en el método de descuento y la política de dividendo - Valoración de las sociedades a través del método de descuento del flujo de caja

Para obtener el Título Oficial de la Universidad de Bari Aldo Moro (60 ECTS) es necesaria la realización de un Trabajo Fin de Master (TFM) que deberá ser defendido de manera presencial en Bari (Italia), Lima (Perú), Quito (Ecuador) o Bogotá (Colombia).

Estancia Internacional de Desarrollo Directivo



Entrega de Títulos por parte del Director de Cerem y el Director de Programas de la Universidad

La Estancia Internacional de Desarrollo Directivo combina la metodología online con la estancia en Madrid dando la oportunidad de vivir una experiencia enriquecedora y fortalecer las competencias del liderazgo, trabajo en equipo y comunicación.

Es un Encuentro con acercamiento al entorno económico y empresarial europeo donde se podrá realizar un networking avanzado con alumnos de otros países creando relaciones interpersonales con la posibilidad de ampliar la agenda de contactos con directivos de empresas influyentes.

Consta de 80 horas lectivas de clases presenciales y visitas a empresas como complemento del aprendizaje online. Las clases presenciales se realizarán en la sede central de Cerem en Madrid de la c/Cervantes, 42 (Palacio Neptuno), ubicada en el centro de la ciudad.



Acto de Graduación en la Sede Central de Cerem (Palacio Neptuno)

Visitas a empresas

Cerem programa visitas a algunas de las empresas más importantes del país. Esto permitirá tener un acercamiento al entorno empresarial europeo.

amazon



MAHOU
SANMIGUEL



Google



Telefonica



Actividades culturales

Además de las visitas a empresas se podrá disfrutar de las actividades culturales que ofrece Madrid. La Estancia Internacional permite conocer la ciudad de forma única y exclusiva.

Talleres Magistrales

Las clases presenciales de apoyo a la formación online tratarán sobre las temáticas de Transformación Digital, Emprendimiento, Coaching, Marketing y Estrategia entre otros y se desarrollará el Método del Caso, muy utilizado para la formación de directivos ya que obliga a la reflexión y el análisis para tomar mejores decisiones.

Acto de Graduación

Durante la estancia tendrá lugar la celebración de la Entrega de Grado donde se incluye el Certificado de Estancia Internacional en Europa.



ADMISIÓN Y AYUDA FINANCIERA

Solicitud de admisión

Hay que solicitar la admisión indicando los datos personales, académicos y profesionales. Para ello se debe presentar la siguiente documentación:

- Fotocopia del Documento de Identidad.
- Curriculum Vitae actualizado.
- Copia del Título Académico.

Además hay que realizar una entrevista telefónica con el Asesor Académico con el fin de analizar y evaluar la solicitud por parte del Departamento de Admisiones.

Programa de Becas y Ayudas

Son Becas para los alumnos de la Universidad y de Cerem que cursen el Master y destaquen por méritos, excelencia académica y logros en su actividad profesional. También para personas desempleadas o que tengan alguna minusvalía.

Formas de pago

El pago se puede realizar al contado o mediante cuotas mensuales sin intervención de entidades bancarias.

- Con tarjeta bancaria
- Por transferencia bancaria
- Pago seguro a través de nuestra web
- Transferencia a través de Flywire
- Por Money Exchange
- A través de Paypal

MÉTODO DEL CASO

La resolución por grupos de alumnos de Casos Reales de Negocio son el eje central del aprendizaje para la Toma de Decisiones ya que obliga a la reflexión y al análisis además de ayudar a mejorar la capacidad para trabajar en Equipo y adquirir una Visión Global de las Decisiones a tomar.

La metodología de aprendizaje online de Cerem permite cursar los programas sin necesidad de desplazamientos mediante la combinación de clases por videoconferencia, vídeos y foros de discusión dinámicos y participativos y la aplicación de los más modernos métodos de formación:

- **Clases Virtuales en directo:** Interacción real por videoconferencia entre el profesor y los alumnos.
- **Video explicativo de cada tema, de cada módulo y cada área del programa** detallando sus contenidos y objetivos.
- **Foros de discusión dinámicos y participativos** sobre cada tema del Programa
- **Clases en Abierto:** Cada módulo cuenta con Seminarios Virtuales y Master Classes en streaming sobre temas de actualidad relativos al programa.



DOBLE TITULACIÓN EUROPEA



Los Títulos obtenidos son los siguientes:

- Título Propio de Cerem International Business School
- Título Oficial de la Universidad de Bari Aldo Moro

COMUNIDAD ALUMNI Y BOLSA DE EMPLEO

Comunidad Alumni

Con el fin de mantener el contacto entre alumnos, profesores y empresas y establecer vínculos entre ellos Cerem ofrece los siguientes servicios :

- Reencuentros con antiguos alumnos
- Reuniones de alumnos
- Networking (conferencias, seminarios, desayunos de trabajo periódicos...)
- Consultas de Mentoring
- Laboratorio de Emprendimiento
- Desarrollo Profesional
- Beneficios y Servicios exclusivos

Bolsa de Empleo y Prácticas

Cerem ofrece un avanzado portal online de empleo propio en el que se puede acceder tanto a ofertas de empleo exclusivas de las empresas con las que la Escuela tiene convenio como a otras ofertas de diferentes empresas y consultoras de Recursos Humanos a nivel nacional e internacional. Para ello es necesario:

- Envío del curriculum (CV) actualizado, datos personales y usuario de LinkedIn.
- Darse de alta en el portal empleocerem.es
- Solicitar acceso en el grupo de LinkedIn: Cerem Alumni

Mentoring y Coaching

Asesoramiento personalizado en salidas profesionales. Ayuda a los alumnos a afrontar los procesos de selección y promoción mediante la realización de una entrevista personal (presencial o por skype) para conocer sus competencias y ayudarle a promocionarse, revisar su currículum y asesorarle para las entrevistas en empresas.

ALGUNOS TESTIMONIOS DE ALUMNOS

Las instalaciones y las clases son increíbles. Los profesores me han transmitido mucha motivación y herramientas para mi futuro laboral. Recomendaría Cerem a cualquiera que quiera realizar un máster.

Álvaro Fernández - España



Tenemos como profesores a Directores de empresas muy bien formados y estamos adquiriendo excelentes conocimientos. Tengo compañeros colombianos, ecuatorianos hasta franceses.

Humberto Salazar - Perú



Ser graduado en Cerem International Business School es muy chévere. Creo que el prestigio que tiene la institución es muy alto. Recomendaría venir a la Estancia en Madrid porque es una oportunidad de internacionalización. Conoces diferentes culturas y afanzas los conocimientos de la formación virtual. Sé que esta formación y experiencia vas a poder ponerla en práctica.

Diego Fernando Torres - Colombia



ACREDITACIONES



Miembro de CLADEA. Red internacional de instituciones de educación superior dedicadas a la enseñanza en el campo de la administración.

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



Certificado de Calidad Europeo ISO 9001



Miembro fundador de la Asociación Nacional de Centros de e-learning



Autorizada por el Ministerio de Educación y Ciencia desde 1983 para impartir programas de formación de Directivos.



Miembro de la Asociación Española para la Calidad



Institución acreditada para gestionar las Saponificaciones de la Fundación Tripartita y el Fondo Social Europeo

Miembro de la Asociación Española de Escuelas de Negocios



Institución colaboradora del Consejo Empresarial de América Latina



Entidad colaboradora de Cambridge University Press para impartir programas de inglés de negocios



RANKINGS

Cerem International Business School es NÚMERO 1 en el Ranking del Portal MBA en Masters MBA 2018 de España.

Seleccionados entre las 4 primeras escuelas de negocios en el Ranking MBA online de Mundo Posgrado.

Seleccionados entre las 10 mejores Escuelas de Negocios 2018-2019 en el ranking de Financial Magazine.

Estamos situados dentro de las 20 mejores escuelas de negocios de formación online iberoamericanas según el IV Ranking Iberoamericano Wanabis.

Ubicados dentro de los 15 masters y centros más valorados en el Ranking de Instituciones de Formación Superior Online de Habla Hispana.

Galardonados con el "Premio a la Excelencia Educativa 2018" otorgado por Tumaster.com

Nominados en el III Congreso Nacional de Escuelas de Negocio como mejores profesores gracias a nuestro claustro académico.

Ganador en los Premios Excelencia Educativa de la Fundación Mundo Ciudad como Mejor Centro de Formación Online en el ámbito Internacional.

portal **MBA**.es



Financial Magazine
Información Económica & Escuelas de Negocios

por Wanabis.com
Top 20
Los mejores centros online
II Ranking Iberoamericano de formación en español 2012

FSO | Ranking de Instituciones de Formación Superior Online de Habla Hispana



III CONGRESO NACIONAL DE ESCUELAS DE NEGOCIOS



