ALTA DIRECCIÓN · PROGRAMAS EJECUTIVOS

PROGRAMAS DE ACOMPAÑAMIENTO DIRECTIVO

Formación corta, presencial y entre iguales para quienes ya dirigen.



PROGRAMAS

- Programa de Consejeros
- Programa Ejecutivo en Dirección Comercial y Desarrollo de Negocio
- Programa Ejecutivo de IA para la Dirección

Forbes Mejores Escuelas de Negocio 2026

A CORUÑA · EFBS.EDU.ES

PARA QUIENES YA TOMAN DECISIONES Y QUIEREN TOMARLAS MEJOR

Los programas de acompañamiento directivo de ef business school están pensados para consejeros, empresarios y mandos con responsabilidad real. Pocas jornadas, en A Coruña, con ponentes que ocupan hoy los cargos de los que hablan y con un grupo de iguales que afronta los mismos problemas. Sin teoría de relleno: casos, debate y decisiones.

LO QUE TIENEN EN COMÚN

1

PRESENCIAL EN A CORUÑA

Sesiones en aula y en espacios de empresa, cerca del tejido empresarial gallego.

2

AGENDA DIRECTIVA

Pocas jornadas, en tarde o en día fijo, compatibles con el cargo.

3

PONENTES CON CARGO

Consejeros, CEOs y directivos que hablan de lo que deciden cada semana.

4

GRUPO DE IGUALES

Una cohorte reducida de perfiles sénior: la red también se construye en el aula.

ÍNDICE

03

PROGRAMA DE CONSEJEROS

Buen Gobierno Corporativo · 6 jornadas

05

DIRECCIÓN COMERCIAL Y DESARROLLO DE NEGOCIO

Programa ejecutivo · 12 jornadas

07

IA PARA LA DIRECCIÓN

Programa ejecutivo · 8 jornadas



“La capacidad de decisión de un profesional ante problemas complejos e inesperados es lo que determina su verdadero valor en el mercado.”

VENANCIO SALCINES · PRESIDENTE DE EFBS GRUPO EDUCATIVO

PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN

PROGRAMA DE CONSEJEROS



Una formación presencial de alto nivel para miembros de consejos de administración, equipos directivos y administradores de empresas, con especial atención al tejido empresarial gallego. Seis sesiones en A Coruña con expertos nacionales e internacionales en gobierno corporativo, cumplimiento normativo, gestión económica y sostenibilidad ESG.

OBJETIVOS

1. Promover el networking entre directivos y consejeros.
2. Crear espacios de debate y reflexión estratégica.
3. Impulsar nuevas formas de liderazgo y gobernanza empresarial.
4. Actualizar conocimientos sobre regulación, cumplimiento y sostenibilidad.
5. Compartir experiencias reales de empresas referentes en Galicia.

FORMATO	6 jornadas presenciales: formación + comida-coloquio
CALENDARIO	Jueves, de febrero a junio
INICIO	25 de febrero

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Miembros de consejos de administración, en activo o futuros.

Directivos y responsables de áreas estratégicas.

Consejeros independientes, administradores de empresas familiares y líderes de pymes gallegas.

INVERSIÓN

3.200 € por participante

SEIS MÓDULOS, UN CONSEJO

1	EL CONSEJO Y SUS FUNCIONES	25 DE FEBRERO
2	EL CONSEJO: ASPECTOS LEGALES	18 DE MARZO
3	GESTIÓN ECONÓMICA DEL CONSEJO	8 DE ABRIL
4	TRABAJAR LA ESTRATEGIA DESDE EL CONSEJO	29 DE ABRIL
5	CUMPLIMIENTO Y GESTIÓN DEL RIESGO	20 DE MAYO
6	ESG-ASG EN EL CONSEJO	10 DE JUNIO

METODOLOGÍA

1. **Formación presencial basada en casos reales**
2. **Ponentes con experiencia directa en consejos**
3. **Comidas-coloquio con líderes empresariales**
4. **Fuerte componente de networking profesional**
5. **Enfoque adaptado a Galicia y a la pyme familiar**

PONENTES DE LA ÚLTIMA EDICIÓN



Alberto Lavandeira
CEO, Rio Tinto



Fernando Varela
Director Tax & Legal, PwC



Eva Hernando
Socia del equipo legal, KPMG



Pedro Regojo
Secretario General, Hijos de Rivera



Amando de Diego
CEO, INUSUAL



Marcos Arroyo
Director General Corporativo, Ecoener



Luis de Valdivia
Fundador, Ecoener



Ramón Abella
Socio responsable de Auditoría Interna, PwC



Jorge Montero
Director de Estrategia, Estrella Galicia



Ernesto Lluch
Socio de Sostenibilidad y Cambio Climático, PwC



José Manuel Ferreño
CEO, Vegalsa



Juan Pablo Lerena
Socio, Lerena Roca Abogados



Juan Paz
Director General España y Portugal, Estrella Galicia



Fernando Guldrís Iglesias
Director de Estrategia Financiera, Grupo Puentes



Concha Pombo
Dirección General, TVG



Lito Pose
Presidente, Aluman

PROGRAMA EJECUTIVO EN

DIRECCIÓN COMERCIAL Y DESARROLLO DE NEGOCIO



Para quien dirige o va a dirigir la actividad comercial de una empresa. Un recorrido en cinco pasos —del comprador a la estrategia, la venta, el cliente y el equipo— que une dirección comercial clásica, venta de hoy y tecnología y datos, con una jornada entera de IA aplicada a la venta.

OBJETIVOS

1. Entender cómo compra hoy el cliente y construir una propuesta de valor diferencial.
2. Traducir la estrategia en un plan de ventas rentable por cliente, producto y canal.
3. Dominar la venta consultiva, la venta digital y la negociación con compras.
4. Aplicar la IA generativa a la preparación de cuentas, propuestas y prospección.
5. Gestionar cuentas clave y convertir clientes en relaciones que crecen.
6. Organizar, medir, incentivar y liderar un equipo comercial.

DURACIÓN	12 jornadas presenciales · 36 h en aula
HORARIO	Jueves de 16:30 a 19:30
INICIO	4 de febrero
CALENDARIO	De febrero a mayo
MODALIDAD	Presencial · jornadas experienciales

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Directores comerciales, jefes de ventas y mandos comerciales en activo.

Profesionales que van a asumir la dirección de un equipo comercial.

Empresas que quieren formar a varios mandos de su red de ventas en una misma cohorte.

INVERSIÓN

3.000 € por participante

DOCE JORNADAS, UN RECORRIDO

1	4 FEB	**ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN COMERCIAL**	Nuevo comprador · rol del mando · segmentación y propuesta de valor · nuevos modelos de negocio · ESG
2	18 FEB	**PLANIFICACIÓN Y FINANZAS COMERCIALES**	Plan de ventas, cuotas y previsión · rentabilidad y CLV · precios y condiciones · cuadro de mando
3	25 FEB	**TÉCNICAS DE VENTA: VENTA CONSULTIVA**	Proceso y cualificación (BANT, MEDDICC) · SPIN y Challenger · objeciones y cierre
4	4 MAR	**CAPTACIÓN Y VENTA DIGITAL**	Inbound y outbound · social selling y marca personal · venta conversacional y remota · RGPD y LSSI
5	11 MAR	**IA APLICADA A LA VENTA**	IA generativa para cuentas y propuestas · role-plays con IA · agentes de prospección · uso responsable
6	18 MAR	**CLIENTES Y CUENTAS CLAVE**	Key account management · venta relacional · customer success · canales y trade marketing
7	1 ABR	**COMUNICACIÓN Y PRESENCIA EJECUTIVA**	Persuasión y DISC · storytelling y propuestas · presencia en sala y en cámara · comunicación escrita
8	8 ABR	**NEGOCIACIÓN**	Fundamentos y preparación · tácticas competitivas y colaborativas · con compras, interna y en equipo
9	15 ABR	**DIRECCIÓN DEL EQUIPO I: ORGANIZACIÓN**	Estructura, territorios y rutas · selección e incorporación · equipos remotos e híbridos
10	22 ABR	**DIRECCIÓN DEL EQUIPO II: RENDIMIENTO E INCENTIVOS**	Pipeline y forecast · desempeño y potencial · retribución variable
11	29 ABR	**DIRECCIÓN DEL EQUIPO III: LIDERAZGO Y COACHING**	Liderazgo y motivación · coaching en visita · presión por objetivos y desgaste
12	6 MAY	**TECNOLOGÍA, DATOS Y PROYECTO FINAL**	CRM y analítica comercial · sales enablement y RevOps · presentación ante el tribunal

CLAUSTRO



Nacho Martos

Responsable de formación comercial en Johnson & Johnson



Alex López

Experto en social selling; formador en IESE, ESADE e ISDI (Sartia)



Álvaro Jiménez

Más de 20 años en desarrollo de negocio; ha dirigido unidades de negocio en MediaMarkt y Decathlon



Ana Fernández

Doctora y consultora comercial; dirige RSC en Hydnum Steel y Russula



Gonzalo Cao

Branch Manager de Kärcher para Galicia, Asturias y León

METODOLOGÍA

Jornadas experienciales: casos, role-plays, simulaciones y trabajo en equipo, con muy poca exposición teórica. **Cierre con proyecto** sobre una empresa ficticia común, presentado ante un tribunal en la última jornada.

PROGRAMA EJECUTIVO

IA PARA LA DIRECCIÓN

Estrategia, decisiones y plan de acción



Ocho jornadas que llevan al directivo de entender la IA a usarla para ser más productivo en su día a día, y de ahí a convertir una oportunidad en un plan de acción para su empresa.

LO QUE TE LLEVAS

1. **Una base sólida sobre IA.** Qué puede y qué no puede hacer, qué herramientas existen y cómo usarlas con seguridad.
2. **Un método personal de trabajo con IA.** Procedimientos para preparar reuniones, analizar datos y redactar informes, que aplicas desde la primera semana.
3. **Un dossier ejecutivo.** Trabajado en grupo: caso de negocio, piloto evaluable y plan de los primeros 90 días.

DURACIÓN	32 h · 8 jornadas de 4 horas
MODALIDAD	Presencial, en el campus de Oleiros (A Coruña)
INICIO	18 de febrero
CALENDARIO	Jueves, de febrero a abril
PLAZAS	20 plazas

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Empresarios, directores generales y miembros de comités de dirección.

Directivos de cualquier sector que quieren saber qué hacer hoy con Copilot, ChatGPT o Claude.

Responsables de área con capacidad para impulsar una iniciativa concreta.

Empresas que envían a dos o tres directivos a trabajar un mismo reto. No hace falta perfil técnico.

INVERSIÓN

2.900 € por participante

TRES BLOQUES, OCHO JORNADAS

BLOQUE 1

INTRODUCCIÓN A LA IA

LA BASE

1 **18 FEB**

Entender la IA para poder decidir

Predecir, generar y automatizar · panorama de herramientas · uso seguro

BLOQUE 2

EL DIRECTIVO AUMENTADO

PRODUCTIVIDAD

2 **25 FEB**

Trabajar con IA con criterio

Encargar, dar contexto y revisar · investigar y sintetizar

3 **4 MAR**

Analizar datos y preparar decisiones

Preguntar a los datos · detectar errores convincentes

4 **11 MAR**

Comunicar, coordinar y sistematizar

Presentaciones y negociaciones · método personal

BLOQUE 3

DE LA OPORTUNIDAD AL PLAN DE ACCIÓN

LA EMPRESA

5 **18 MAR**

Elegir la oportunidad

Priorizar por valor, viabilidad y riesgo

6 **1 ABR**

Diseñar el proceso y comprobar la viabilidad

Personas y sistemas · comprar, configurar o desarrollar

7 **8 ABR**

Caso de negocio, piloto y gobierno

Costes y escenarios · privacidad y marco europeo

8 **15 ABR**

Plan de 90 días y comité de dirección

Defensa ante un comité simulado de efbs

METODOLOGÍA

CON TU HERRAMIENTA
Cada participante practica con su propio Copilot, ChatGPT o Claude.

POR TAREAS, NO POR MARCAS
Preparar, analizar, decidir y comunicar: sirve con cualquier herramienta.

CASOS DE EMPRESA EN GRUPO
Empresas ficticias: el recorrido completo sin exponer información interna.

PRÁCTICA EJECUTIVA
Comparar proveedores, cuestionar beneficios y saber cuándo parar.

COMITÉ SIMULADO
Cada grupo defiende su iniciativa ante un comité de efbs.

SIN CARGA EXTRA
Los entregables se construyen dentro de las sesiones.

CLAUSTRO



Lorena Méndez
Executive Manager en NTT Data



Antonio Soto
Director de la Unidad de Data de Altia



Yago Carballo
Formador y divulgador en IA aplicada; Instituto de Gobernanza de Inteligencia Artificial

FORMACIÓN PARA EMPRESAS

FORMACIÓN IN COMPANY

Habilidades directivas y profesionales, a medida de tu empresa

Somos especialistas en formación en habilidades. Diseñamos con cada empresa talleres y programas a medida para sus directivos, mandos y equipos, con la misma metodología práctica de nuestros programas ejecutivos y con casos y situaciones de vuestro día a día. Formación que se aplica el lunes siguiente.

FORMATO	Talleres de 3–4 h, cursos de 12–24 h o itinerarios completos
LUGAR	En vuestras instalaciones o en nuestro campus de Oleiros
GRUPOS	Exclusivos para vuestra empresa, por nivel o por área
BONIFICACIÓN	Bonificable a través de FUNDAE

ACCIONES FORMATIVAS EN HABILIDADES

	ACCIÓN FORMATIVA	TIPOLOGÍA	METODOLOGÍA	HORAS
01	**Empoderar equipos**	Habilidades	Presencial	4 h
02	**Desarrollar personas**	Habilidades	Presencial	4 h
03	**Fundamentos de coaching**	Habilidades	Presencial	A medida
04	**Gestión del cambio**	Habilidades	Presencial	4 h
05	**Formador de formadores**	Habilidades	Presencial	12 h
06	**Comunicación y feedback**	Habilidades	Presencial	4 h
07	**Conversaciones difíciles**	Habilidades	Presencial	24 h
08	**Presentaciones eficaces**	Habilidades	Presencial	16 h
09	**Autoconocimiento y empatía**	Habilidades	Presencial	4 h
10	**Gestión del tiempo**	Habilidades	Presencial	16 h
11	**Gestión de proyectos**	Habilidades	Presencial	24 h
12	**Eficacia personal**	Habilidades	Presencial	3 h
13	**Mejora continua**	Habilidades	Presencial	A medida
14	**Inteligencia artificial**	Habilidades	Presencial	A medida
15	**Ofimática**	Habilidades	Presencial	A medida

CÓMO TRABAJAMOS

1
DIAGNÓSTICO
Escuchamos a dirección y RR. HH. para detectar necesidades reales.

2
DISEÑO A MEDIDA
Contenidos, calendario y formadores ajustados a vuestro plan.

3
IMPARTICIÓN
Sesiones prácticas con casos y situaciones de vuestra empresa.

4
EVALUACIÓN
Encuesta de satisfacción y seguimiento de la aplicación en el puesto.

¿DISEÑAMOS EL PLAN DE FORMACIÓN DE TU EQUIPO?

Cuéntanos qué necesitáis y te enviamos una propuesta.

info@efbs.edu.es
+34 673 73 57 94

NO FORMAMOS ALUMNOS.
DESARROLLAMOS CARRERAS.

ef business school

POR PROFESIONALES, PARA PROFESIONALES

ef business school es la escuela de negocios de efbs Grupo Educativo: 20 años formando profesionales en A Coruña y cuatro años consecutivos en Forbes. Los programas de acompañamiento directivo son la parte del camino pensada para quien ya dirige.

WEB
efbs.edu.es

TELÉFONO Y WHATSAPP
+34 673 73 57 94
+34 881 878 634

EMAIL
info@efbs.edu.es

ESCANEA Y HABLAMOS



ef business school · A Coruña. El sello Forbes Mejores Escuelas de Negocio corresponde a ef business school, escuela de negocios de efbs Grupo Educativo.

Forbes Mejores Escuelas de Negocio 2026