

**MASTER**  
POSTGRADO

Master en  
**DIRECCIÓN DE  
MARKETING  
Y GESTIÓN  
COMERCIAL  
[GESCO]**



CÁMARABILBAO 

 **HESIC**  
BUSINESS & MARKETING SCHOOL

*Transformando personas*

# 55 años innovando y formando profesionales globales para la empresa y el marketing

La experiencia acumulada en estos 55 años, nos ha posicionado como Centro Universitario y Escuela de Negocios líder en la formación de empresa y marketing.

Nos preocupamos por incentivar, fomentar y mantener una relación directa con el entorno empresarial con el fin de poner a tu alcance una formación académica práctica, centrada en las necesidades del mercado laboral y con valores, para que te conviertas en un profesional verdaderamente cualificado, que domine y conozca las últimas tendencias y, si lo deseas, seas capaz de emprender con éxito.

Acreditada y certificada por las principales agencias de calidad y miembro de las principales asociaciones empresariales y sectoriales.

Nuestro Área de postgrado desarrolla programas de alto nivel, en constante actualización para formar profesionales con habilidades directivas, capacidad técnica, responsabilidad humana y entrega al nivel de la Alta Dirección y en todas las áreas funcionales de la empresa.





# Rankings

[ posicionados entre los mejores ]

Un verdadero reconocimiento a nuestros +50 años de dedicación a la formación de alto nivel. Los posicionamientos en ESIC Business School en el último año obtenido por ESIC han sido los siguientes.



## **MBA Full Time Ranking Best Business School 2019**

La revista norteamericana nos posiciona #22 en Europa y #5 en España en programas MBA Full Time.



## **Global B-School Rankings 2020**

ESIC ha sido posicionado entre las mejores escuelas de negocios de Europa logrando el puesto #83 y entre los mejores Executive MBA alcanzando la posición #26.



## **QS Global MBA y Business School Masters Rankings 2020**

QS posiciona nuestro Executive MBA en el puesto #33 de Europa y #4 de España. Además sitúa en el Top mundial nuestros programas de MBA, Marketing, Management, Finance, Business Analytics y Supply Chain.



## **Ranking MBA para Escuelas Globales 2020**

ESIC es posicionado #27 mejor escuela de negocios a nivel Mundial. ESIC destaca como la #2 Escuela con más proporción de Estudiantes Latinos de las escuelas que aparecen en el Ranking.



## **Business School Ranking 2019-2020**

El medio, mediante el Impact Ranking 2020, reconoce a ESIC como la #1 Universidad privada de España en Igualdad de género. También reconoce a ESIC por sus programas de Posgrado alcanzando el Top 100 en Europa, #10 Universidad en España y #3 Universidad Privada en España en el Teaching Ranking 2019.



## **U-Multirank Ranking**

ESIC #1 de España en oportunidades para estudiar en extranjero, #1 de España en programas enfocados en la experiencia, #1 de España en postgrados internacionales. Top #50 del mundo en Enseñanza digital.



## **Ranking MBA Global 2020**

ESIC es posicionada en la #48 posición mundial y #4 de España para el MBA full time en la edición de Rankings MBAs del Mundo.



## **Mejores Masters 2020**

ESIC ha sido reconocida como una de las Escuelas de Negocios mejor posicionadas las áreas formativas de Marketing, Publicidad, Comercio Exterior y Recursos Humanos.



## **International MBA Ranking 2020**

Poets and Quants posiciona a ESIC como la #64 mejor escuela de negocios del mundo para cursar un programa de MBA.



## **Merco Monitor Empresarial de Reputación Corporativa 2020**

Merco sitúa a ESIC como la #2 Business School con mejor reputación.



## **Ranking Innovación en las Universidades y Escuelas de Negocios 2020**

ESIC es la #2 escuela de negocio más innovadora de Iberoamérica, posicionándose a la vanguardia en: innovación digital, programas y metodologías.



# Master de referencia en España en el ámbito del marketing y los negocios

Este programa aporta una importante visión estratégica, todas las técnicas y herramientas para desarrollar la capacidad de análisis y por último, competencias y habilidades profesionales y directivas para liderar entornos de marketing y gestión en constante evolución, cada vez más globales, digitales e hiperconectados.

## OBJETIVOS:

- Proveer a la organización de una fuente de ventajas competitivas mediante el conocimiento diferencial de los insights del consumidor y cliente, liderando la innovación y la transformación digital empresarial basadas en las últimas tendencias, todo ello orientado a la creación de diferenciación en el mercado.
- Construir marcas definiendo su posicionamiento y estrategia para aumentar su valor económico, financiero y social, y liderar a la organización en la creación y defensa de la reputación de las mismas.
- Definir e implantar los elementos de Marketing Mix (by ESIC) que construyan el posicionamiento y reputación de la Marca, anticipando aquellos cambios que el mismo requiera en cada momento.
- Planificar y dirigir la función Comercial y de Marketing sabiendo coordinar y orientar al resto de funciones al mercado.
- Potenciar el perfil competencial de los alumnos para resolver eficazmente situaciones complejas de forma analítica y creativa en un entorno global, desarrollando un pensamiento positivo y crítico, y tomando decisiones de forma ética y racional.

**+32**  
años

**+540**  
ediciones

**14**  
años consecutivos  
ocupando el nº1  
en rankings

**+12.000**  
alumni GESCO

## DIRIGIDO A:

Quienes quieren orientar y/o potenciar su proyecto profesional en el ámbito del marketing y el desarrollo de negocio, proporcionando una visión global mediante la integración de los tres elementos que definen un programa de Dirección: planteamiento estratégico, despliegue operativo y desarrollo de competencias y habilidades.





# MASTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]

El Marketing en el siglo XXI constituye un reto apasionante, y el objetivo de ESIC Business & Marketing School, es el de contribuir a que afrontes el futuro con confianza y disfrutando de los valores añadidos que ponemos a tu disposición (*networking*, profesores, metodología, prácticas y bolsa de empleo, etc.) tras más de 50 años liderando la formación en Marketing en España y en los más acreditados rankings nacionales e internacionales.

## Te invitamos a vivir la **experiencia ESIC**

Los asistentes al programa **GESCO**, en sus diferentes formatos *full time*, *part time* y *executive*, viven con intensidad la “EXPERIENCIA ESIC”:



Disponer de **contenidos actuales** de Marketing y de desarrollo del Management y competencias directivas.



Un **clastro de profesores formado por profesionales en activo**, altamente cualificados y con contrastadas habilidades pedagógicas y de comunicación.



Disfrutar de una **atención personalizada** y amplios servicios que constituyen un importante valor añadido: departamento internacional, *networking*, alumni, prácticas y carrera profesional, profesores-tutores, etc.



El propio rol de alumno, que se traduce en implicación, disciplina, **trabajo en equipo** y méritos individuales.





## ¿Por qué GESCO en ESIC?

### **PRESTIGIO EN EL AMBITO EMPRESARIAL**

En sus 35 años de historia, -520 ediciones- han pasado más de 12.000 alumnos y ocupa el primer puesto en rankings en los últimos 15 años.

### **VISION HUMANISTA**

Hitos históricos, socioculturales y económicos que explican el presente y condicionan el futuro de los negocios

### **ALINEAMIENTO CON LA ESTRATEGIA Y LA TRANSFORMACION DIGITAL**

Alineamiento de la estrategia de Marketing con la Transformación Digital y la Estrategia general de la empresa

### **FOCO EN LA GENERACION DE VALOR DIFERENCIAL**

Profundo conocimiento de personas, consumidores, clientes y mercados, potenciando la innovación para la creación de marcas generadoras de valor

### **MARKETING MIX BY ESIC**

Estímulos de mercado para el desarrollo de marcas en un entorno social y empresarial diferente, y cada vez más cambiante

### **INTEGRACION MARKETING-COMERCIAL**

Visión integral del desarrollo de negocio con enfoque multisectorial (D2C, B2C, B2B, ...)

### **FOCO EN LA PRÁCTICA EMPRESARIAL**

Desarrollo de casos y proyectos actuales del Marketing y la gestión que enriquezcan la experiencia de los/as alumnos/as

### **DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES PARA LA TRANSFORMACION DEL PERFIL PROFESIONAL**

Mejora del perfil profesional y de la capacidad de liderazgo necesaria en un entorno digital y disruptivo, mediante el desarrollo del pensamiento crítico y la adecuada gestión del proceso de toma de decisiones.

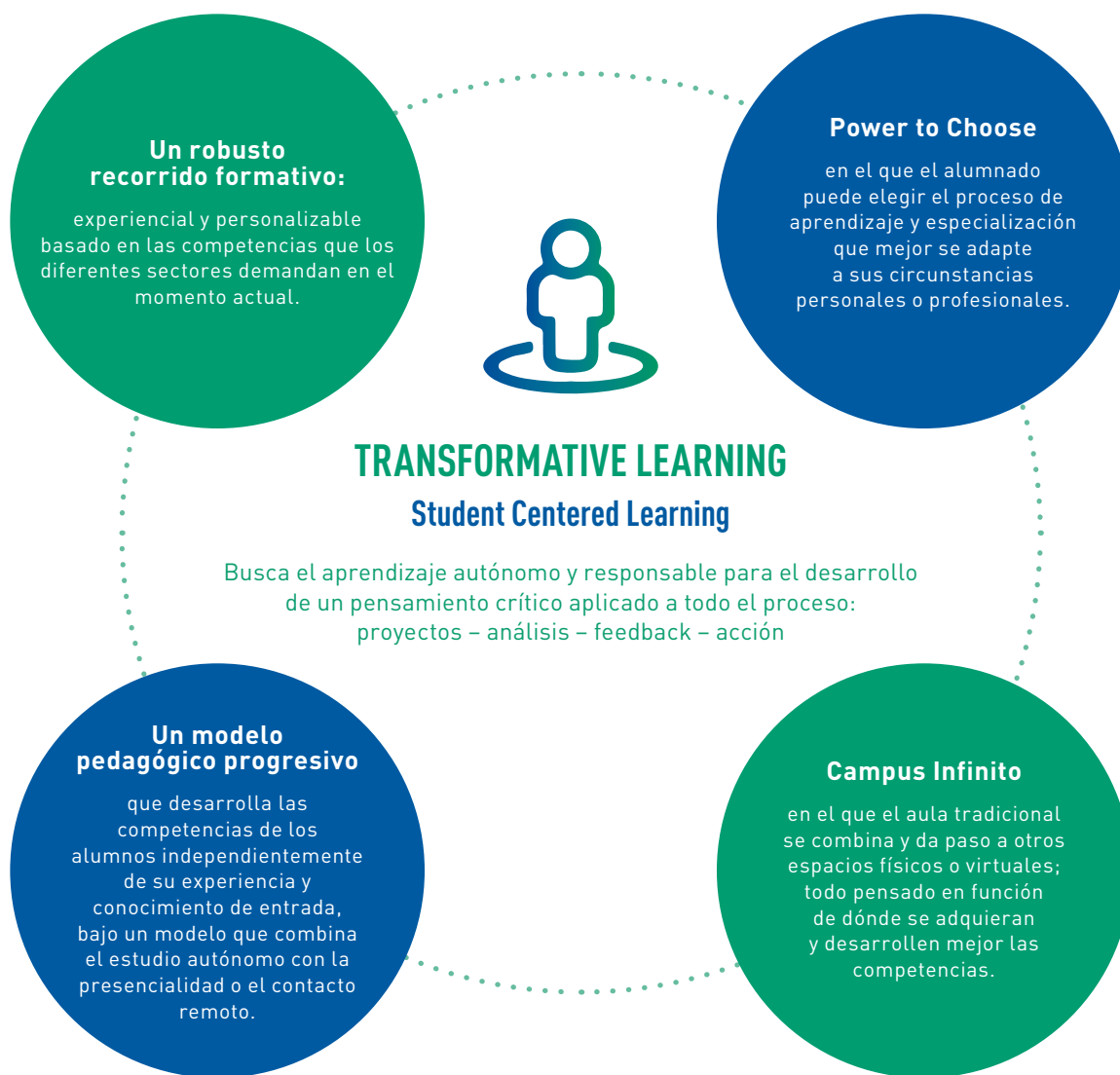
## Metodología









**Transformative Learning by ESIC** es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal de los alumnos dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.





Nuestro Ecosistema Formativo desarrolla el **Student Centered Learning** mediante 4 ejes de actuación:



-  Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
-  Sesiones online síncronas
-  Autoevaluación
-  Aplicación de casos de estudios y retos
-  Apoyo tutorizado y feedback
-  Actividades prácticas y experienciales
-  Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
-  Proyecto final tutelado

# Estructura académica

El formato híbrido permite al alumnado personalizar y flexibilizar el aprendizaje a través de un permanente "training". En el modelo de aula híbrida, la tecnología se integra como un elemento más del proceso de aprendizaje que garantiza la continuidad de la formación en todo momento.

Las asignaturas troncales, **asignaturas de Management** (comunes para todos los programas), son asignaturas con las que se desarrollan las competencias profesionales clave necesarias para posiciones directivas en cualquier sector y empresa.

La especialización se compone de **asignaturas de categoría** (comunes a todos los programas de la categoría) en la que se desarrollan las competencias esenciales, genéricas y comunes relacionadas con una función empresarial concreta, y **asignaturas específicas** (propias de cada programa), en la que se profundizan sobre las competencias específicas, especializadas y propias de una función o posición concreta.



## Asignaturas troncales DE MANAGEMENT

- > Pensamiento crítico en la toma de decisiones.
- > Dirección empresarial en entornos globales.
- > Ciudadano global y ético.
- > Innovación.
- > Habilidades.

14 CRÉDITOS



## Especialización

### Asignaturas de categoría (8 Créditos)

- > Finanzas para la Dirección de Marketing.
- > Estrategia y Transformación Digital.
- > Marketing Estratégico.
- > Sentir y Escuchar al Mercado.

### Específicas de programa (18 Créditos)

- > La Oferta del Valor.
- > El Valor percibido de la Oferta.
- > Gestión de la relación con cliente.
- > Customer Experience Management.
- > Networking y Comunicación 360°.
- > El acceso al Producto/Servicio: Multicanalidad.
- > Dirección Comercial.
- > Planificación y Cuadro de Mando.

26 CRÉDITOS



Las asignaturas **elegibles** permiten personalizar parte del recorrido formativo pudiendo elegir entre asignaturas elegibles de cualquier categoría, asignaturas especializadas en herramientas de gestión para preparación de certificaciones y experiencia internacional.

El **Trabajo Fin de Master (TFM)** es un proyecto empresarial real que supone un desafío en el que el estudiante debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias del programa.



### Elegibles

Asignaturas y actividades formativas que complementan la experiencia curricular del estudiante: cursos, study tours internacionales, experiencias empresariales, asignaturas avanzadas en herramientas de gestión para preparación de certificaciones, etc.

10 CRÉDITOS



### TFM

#### Trabajo grupal.

Desarrollar un plan de Marketing y Comercial que permita poner en práctica los conocimientos, técnicas y herramientas necesarias para definir la estrategia de marketing y el plan operativo, y dar cumplimiento a los objetivos de negocio establecidos por la empresa.

10 CRÉDITOS

**TOTAL MASTER: 60 CRÉDITOS**

# ELEGIBLES

A través de las elegibles, el alumnado definirá el recorrido profesional que quiere tener debiendo elegir entre ampliar o profundizar sus competencias durante el programa.

Las elegibles permiten personalizar parte del recorrido formativo para profundizar en aquellas competencias que el alumnado quiere o debe desarrollar mejorando su desarrollo profesional. Éstas permitirán complementar el aprendizaje de los programas, donde el alumnado podrá elegir entre tres opciones:

- Asignaturas elegibles de cualquier categoría.
- Asignaturas especializadas en herramientas de gestión para preparación de certificaciones.
- Experiencia internacional.

## Asignaturas elegibles de cualquier categoría (2-4 créditos)

Un total de cuatro asignaturas elegibles por categoría, que tienen el propósito de complementar las competencias adquiridas en los diferentes programas. Es posible cursarlas en inglés o en español y elegir las que más interés tenga para el alumnado, independientemente de la categoría del programa que esté cursando.

### MANAGEMENT

Branding con propósito

Emprendimiento

Tecnología como Driver estratégico

Nuevos modelos de negocio

### MARKETING

Neurociencia y Antropología

Marketing Digital

Marketing Automation

Digital sales

### TECNOLOGÍA

Ciberseguridad

Big Data

Technology Update

Robótica & IA

## Asignaturas especializadas en herramientas de gestión para preparación de certificaciones (créditos según asignatura)

El alumnado podrá elegir entre:

	Categoría	Idioma	Crs.
Google tools for decision making (Herramientas de Google)	Marketing	ES/IN	2
Software for Smat Marketing (Hubspot Sorftware Marketing)	Marketing	ES/IN	2
Advanced Marketing (CIM - Chartered Institute of Marketing)	Marketing	EN	2
Advanced Client Management (Salesforce Administrator)	Marketing	ES/IN	2
Scrum in practice (Professional Scrum Master Certification -PSM)	Management	ES/IN	2
SAP-ERP	Management/ Master Logística	ES	10
Gestión experimentada en Ciberseguridad (CISM - ISACA)	Tecnología/ Master Ciberseguridad	ES	2



## Experiencia internacional (2 créditos)

Una semana de inmersión en uno de los destinos abajo citados que se realizará durante el mes de mayo.



## BUSINESS STUDY-TOUR - MAYO 2022



**Washington (US)** 

Understanding today's Business Environment



**Miami (US)** 

Digital Business Innovation in US



**London (UK)** 

Collaborative Innovation from the Marketing Perspective



**Shanghai (China)** 

Understanding today's Business Environment



**Mérida (México)** 

Innovación y sostenibilidad en los negocios

Formado por profesorado especialista en cada materia, procedente tanto del ámbito académico como profesional, que siempre aporta un enfoque práctico a las sesiones y una visión del mercado tanto nacional como internacional.

Te presentamos algunos componentes del claustro:

#### **Covadonga Alonso Melgar**

Licenciada en Ciencias Empresariales, UCM. Miembro del Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF). Socia Directora de MRCA.

#### **Carlos Boixareu Torres**

Programa de Desarrollo Directivo, PDD, IESE. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ICADE. Socio-Director, Boixareu&Clavero Asociados.

#### **José María Burson del Río**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga. Ex Socio-Director, Gestión 5. Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC.

#### **Íñigo Chávarri Marroquín**

PDD, IESE. Máster en Publicidad y Comunicación Empresarial, MPC, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio-Director de Marketing de Alianzas.

#### **Félix Cuesta Fernández**

Doctor en Economía de la Empresa, Universidad de Alcalá. Executive MBA, IE. Licenciado en CC Físicas, UCM. Más de 20 años de experiencia en posiciones de alta dirección en entornos multinacionales (ITT, DEC, Burroughs, Benesto, Coopers & Lybrand, ...).

#### **Luca dell'Oro**

Executive MBA, IMD Lausanne Suiza. Licenciado en Económicas, Universidad L. Bocconi, Milán. Anteriormente: General Business Director, DDB. Ex-Director de Marketing, Nestlé. Actualmente: Ceo&Founder Gold Group S.L.

#### **Juan Delgado de Miguel**

Doctor en Sociología, Universidad de Zaragoza. MBA, Chamber de Commerce de Lyon. Consejero Delegado y Director General, AC Consultores.

#### **Luis Esgueva Pérez**

Licenciado en Derecho. PDD, IESE y por IMD de Lausana (Suiza). Ha ocupado posiciones de Dirección General en ADECCO, tanto en el ámbito nacional como internacional. Actualmente es Director de Marketing del Grupo COFARES.

#### **Carlos Galán Allué**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. PDD, IESE. Máster en Digital Business, The Valley. Ex-Jefe de Marketing en Electrolux. En 1997 inicia su carrera en Telefónica, donde ha ocupado posiciones de Gerencia. Actualmente es responsable de la generación de "leads" en el área de Ventas Canal on-line.

#### **Albert Iglesias Fernández**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, UB. Director de Marketing en 9Reinas.

#### **Agustín López-Quesada Fernández**

Doctor en Economía de la Empresa, URJC. MBA, EDAE-Cámara de Comercio. Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio Fundador de Retail Institute.

#### **Francisco López Sánchez**

Doctor en Investigación Comercial y Marketing, UCM. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Ex-Director de Banco de Negocio, Banco Árabe Español.

#### **Joan Mir Julià**

MBA, ESADE. PDD, IESE. Executive Program, Berkeley, University of California. Licenciado en Farmacia, UB. Director General de AC Marca.



#### Javier Molina Acebo

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, University of Lincolnshire & Humberside. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Ex-Central Sales Director, Broadnet (Grupo ACS). Ex-Jefe de Ventas, France Telecom.

#### Joleine Mudde

Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Licenciada en Filología Hispánica, Universidad de Amsterdam. Coach certificada por ICF. Career Advisor.

#### Juan Carlos Muñoz García

Licenciado en Publicidad y RR.PP., UCM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial GESCO, ESIC. Ex-Jefe de Publicidad y Relaciones Externas, CIVISTA, multinacional de software y servicios. Actualmente es Responsable de Marketing de VOLVO CAR ESPAÑA.

#### Jesús Oliver Ferrer

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Licenciado en Ciencias Económicas. Socio Director en Wearecentric. Ex-Director de Marketing de Casio España.

#### Francisco Javier Ongay Leyun

Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad del País Vasco. Ex-Director Financiero, Nafarco.

#### José Rafael Pérez Fernández

Máster en Dirección empresarial y Marketing, MADEM, ESIC. Licenciado en CC. Empresariales, UCM. Ex-Director de Marketing y Comunicación de red.es (Entidad Pública Empresarial). Socio-Director de RPF Consultores. Actualmente, Responsable de Marketing Digital, Ogilvy.

#### Pilar Pérez Navarro

Licenciada en Ciencias de la Información, UAB. Managing Director, Millward Brown Barcelona.

#### José Luis Pérez-Plá Westendorp

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UPM. MBA, IE. Socio-Director División Consultoría TeaCegos.

#### Natalia Planas Danés

Licenciada en Economía, Universidad Pompeu Fabra. Más de 11 años de experiencia en Trade, Marketing y Ventas. Actualmente es E-commerce Key Account Manager en Nespresso.

#### Javier Rovira Ruiz

Doctor en Economía de la Empresa, URJC. PDG, IESE. Licenciado en Derecho y Administración de Empresas, ICADE. Socio-Director de Know-How Consumering. Ex-Director General de Neck Child. Ex-Director General de González Byass.

#### Luis Ángel Sánchez Villa

MBA, IE. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Director General, Avance Integral.

#### Manuel Sevillano Bueno

MBA, IE. Máster Universitario en Gestión Comercial y Marketing, ESIC-URJC. Licenciado en Derecho, UCM. Anteriormente: Consultor-Director, Tea Cegos. Gerente-Socio, "makeateam". Actualmente: Director de "Pons, Deporte y Entretenimiento".

#### Eduardo Ubide Bosque

Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Licenciado en Derecho, Universidad de Zaragoza. Director de Desarrollo, Infocenter.

#### Mario Alejandro Weitz

Doctorando en Economía, American University, USA. Licenciado en Economía, Universidad de Buenos Aires. Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial.

# Área de Idiomas

[ profesionales globales ]

**ESIC Idiomas** está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

**ESIC Idiomas** está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

CENTRO PREPARADOR Y EXAMINADOR OFICIAL



## Recorridos internacionales



Contamos con múltiples destinos donde podrás completar tu formación

## Desarrollo Internacional

[ global + multicultural ]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio con **+ 125 universidades en + 40 países y +500 alumnos/año** participan en programas internacionales.

Nuestro presente es bilingüe, multicultural y global... nuestros alumnos también lo son.

## Empresas y profesionales

Cursos anuales

Programas a medida

Programas específicos

Intensivos

Individuales

Conversación

93%

de los titulados están trabajando

TASA MEDIA

## PRÁCTICAS EN EMPRESA

Jóvenes con ganas de formarse, aprender y aportar valor a la empresa.

**+1.600** alumnos en prácticas.

**30%** pasan a contrato laboral.

**92%** de las prácticas están remuneradas.





# Unidad de Desarrollo Profesional

[ de la formación a la acción ]

La Unidad de Desarrollo Profesional de ESIC [UDP] agrupa a los departamentos destinados a impulsar y desarrollar tu proyección laboral. Apoyamos la empleabilidad de nuestros alumnos desde la etapa pre-universitaria hasta cuando ya son antiguos alumnos, mediante diversas iniciativas que acercan el mundo empresarial a todos los colectivos.



**+2.500**  
convenios  
con empresas

## CARRERAS PROFESIONALES\*

Servicio integral de búsqueda, reclutamiento y preselección de candidatos para procesos en cualquier área funcional, nivel jerárquico y en cualquier lugar del mundo.

**93%** tasa media de empleo.  
**21%** ofertas internacionales.

**+3.000**  
ofertas de trabajo  
anuales

## CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

Apoyamos e impulsamos las iniciativas de los colectivos ESIC para contribuir a su puesta en marcha y consolidación. Incubadora de empresas. Networking

**+150** proyectos asesorados al año.  
**+10** Foros de Inversores al año.



## ESIC ALUMNI

**SU  
MA** OPORTUNIDADES  
FORMACIÓN  
EXPERIENCIAS  
PERSONAS

La mayor red de profesionales en empresa, marketing, comunicación y economía digital en España.

**+23.000** directivos y profesionales participan cada año en jornadas de *networking*.  
Alumni en **+76** países.







# EL MARKETING DEL PASADO **NO VALE** PARA LAS PERSONAS DEL FUTURO

*“Que las personas inspiren tu marketing”*

**Madrid**  
91 452 41 00  
[info.madrid@esic.edu](mailto:info.madrid@esic.edu)

**Barcelona**  
93 414 44 44  
[info.barcelona@esic.edu](mailto:info.barcelona@esic.edu)

**Valencia**  
96 361 48 11  
[info.valencia@esic.edu](mailto:info.valencia@esic.edu)

**Sevilla**  
95 446 00 03  
[info.sevilla@esic.edu](mailto:info.sevilla@esic.edu)

**Zaragoza**  
976 35 07 14  
[info.zaragoza@esic.edu](mailto:info.zaragoza@esic.edu)

**Málaga**  
952 02 03 69  
[info.malaga@esic.edu](mailto:info.malaga@esic.edu)

**Pamplona**  
948 29 01 55  
[info.pamplona@esic.edu](mailto:info.pamplona@esic.edu)

**Bilbao**  
94 470 24 86  
[formacion@camarabilbao.com](mailto:formacion@camarabilbao.com)

**Granada**  
958 22 29 14  
[master@esgerencia.com](mailto:master@esgerencia.com)

**ESIC-IESIDE**

**Vigo**  
986 49 32 52  
[vigo@ieside.edu](mailto:vigo@ieside.edu)

**A Coruña**  
981 18 50 35  
[coruna@ieside.edu](mailto:coruna@ieside.edu)