



Business y
Management

2021 / 2022

PROGRAMA AVANZADO INNOVACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO: PROPTTECH



ie

BUSINESS SCHOOL

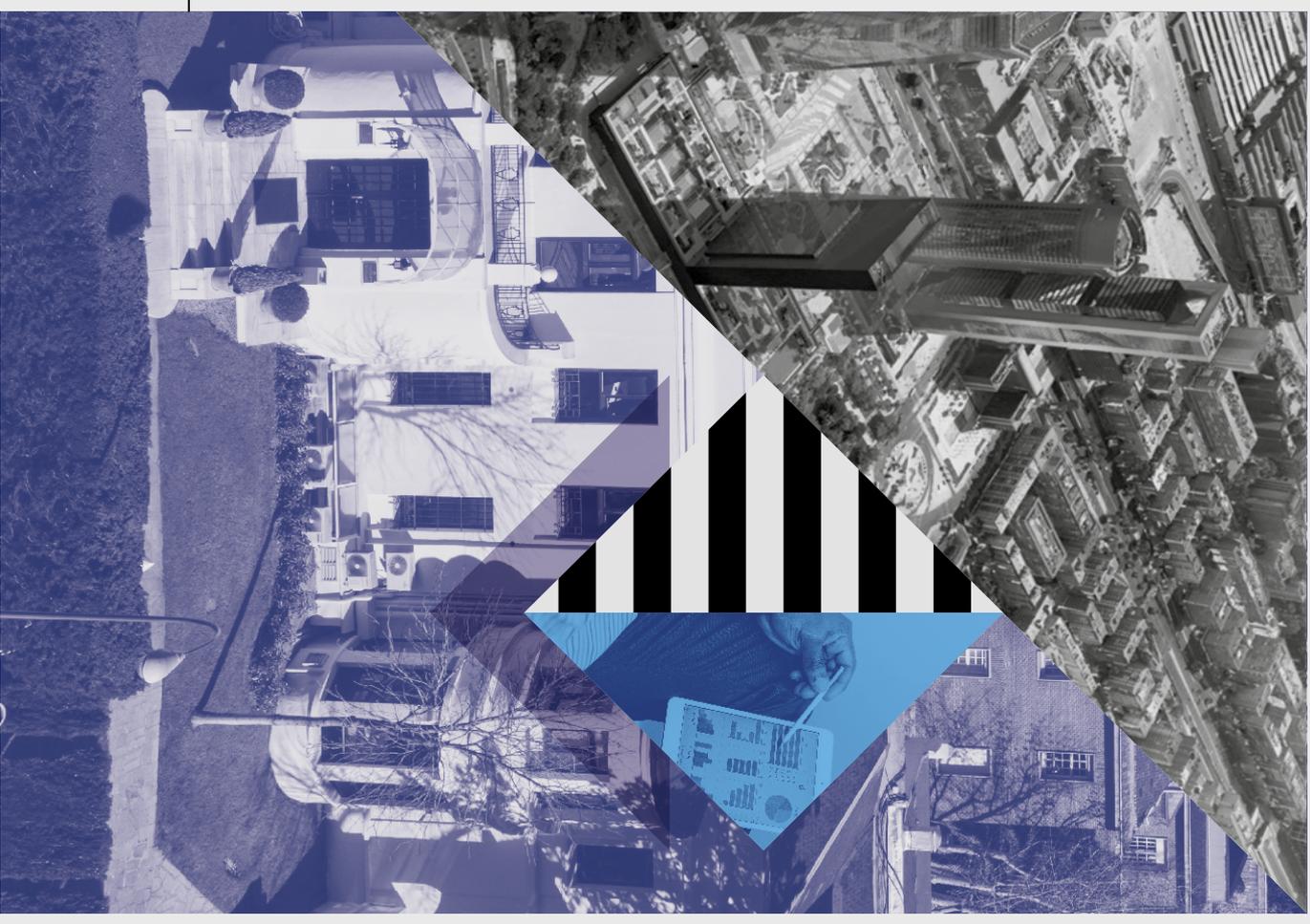


INTRODUCCIÓN	4
SOBRE IE	6
PRESENCIA GLOBAL DE IE	8
THE VALUE OF GROWTH / PATHWAYS	10
APRENDIZAJE LÍQUIDO	12
RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL	14
¿POR QUÉ ESTE PROGRAMA?	16
¿CUÁL SERÁ TU APRENDIZAJE?	18
CASOS PRÁCTICOS	20
CONTENIDO DEL PROGRAMA	24
CALENDARIO	34
CLAUSTRO DE PROFESORES	36
INFORMACIÓN Y ADMISIONES	38
IMPULSAMOS TU TALENTO	40
CONTACTO	42

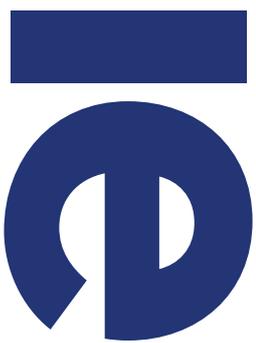
LA EXPERIENCIA

UNA INSTITUCIÓN innovadora, moderna y emprendedora

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.



SOBRE



DESDE
1973

CENTRADOS EN
LA EXCELENCIA
ACADÉMICA

MÁS DE
564
PROFESORES
DE TODOS LOS
CONTINENTES

MÁS DE
1.000
EJECUTIVOS
FORMADOS CADA AÑO

MÁS DE
180
ORGANIZACIONES
Y CLUBES
DE ANTIGUOS ALUMNOS

600%
DE LOS ALUMNOS
RECIBEN ASESORAMIENTO
FINANCIERO DE
IE FINANCIAL AID

30
OFIGNAS
DE REPRESENTACIÓN
EN TODO EL MUNDO

MÁS DE
66.000
ANTIGUOS
ALUMNOS
OCUPAN PUESTOS
DIRECTIVOS EN
165 PAÍSES

130
NACIONALIDADES
PRESENTES EN
EL CAMPUS

MÁS DE
150
COMPañÍAS
RECLUTAN EN NUESTRO
FORO DE TALENTO ANUAL

PRESENCIA GLOBAL DE IE

IE ESTÁ PRESENTE EN TODO EL MUNDO CON:

30
OFICINAS INTERNACIONALES

583
PERSONAS QUE MEJORAN LA ESCUELA CADA DÍA

1.500
EVENTOS AL AÑO EN TODO EL MUNDO

30

EUROPA

GENERAL
europe@ie.edu

LONDRES
uk@ie.edu

LISBOA
portugal@ie.edu

MUNICH
dach@ie.edu

MADRID Y SEGOVIA
iespain@ie.edu

MOSCÚ
eeeca@ie.edu

PARIS
france@ie.edu

MILÁN
italia@ie.edu

ESTAMBUL
turkey@ie.edu

IE HUB / CAMPU

ASIA

GENERAL
asia-pacific@ie.edu

SEUL
korea@ie.edu

MUMBAI
india@ie.edu

SIDNEY
australia@ie.edu

TOKYO
japan@ie.edu

SHANGHAI Y BEIJING
china@ie.edu

SINGAPUR
singapore@ie.edu

SOUTHEASTASIA
southeastasia@ie.edu

NORTEAMÉRICA

GENERAL
northamerica@ie.edu

LOS ÁNGELES
westcoast@ie.edu

MIAMI
southusa@ie.edu

NEW YORK
northeast@ie.edu

TORONTO
canada@ie.edu

LATAM

GENERAL
latam@ie.edu

QUITTO
ecuador@ie.edu

SANTIAGO DE CHILE
chile@ie.edu

BUENOS AIRES
argentina@ie.edu

SAO PAULO
brasil@ie.edu

MÉXICO DF
mexico@ie.edu

LIMA
peru@ie.edu

BOLIVIA
bolivia@ie.edu

PARAGUAY
paraguay@ie.edu

CARACAS
venezuela@ie.edu

BOGOTÁ
colombia@ie.edu

CENTROAMÉRICA
centroamerica@ie.edu

4

ORIENTE MEDIO Y ÁFRICA

GENERAL
mea@ie.edu

DUBAI
uae@ie.edu

JOHANNESBURG
southernafrica@ie.edu

RIYADH
saudi@ie.edu

LAGOS
nigeria@ie.edu

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 donde quieres llegar, te mostramos el "cómo" y lo que vas a obtener. Además, te mostramos hasta donde puedes llegar y te motivamos a hacerlo.

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.

PATHWAYS

Transforma tu carrera con el APRENDIZAJE LÍQUIDO

LOS CAMBIOS SOCIALES, ECONÓMICOS Y TECNOLÓGICOS ESTÁN SUCEDIENDO A UN RITMO VERTIGINOSO, Y NO PARECE QUE VAYAN A DETENERSE. PARA PODER ASUMIR ESTA TRANSFORMACIÓN CONSTANTE, ES NECESARIO APRENDER, DESAPRENDER Y REAPRENDER. HABILIDADES COMO LA AGILIDAD Y LA FLUIDEZ SE HACEN IMPRESCINDIBLES PARA LA ADQUISICIÓN DE NUEVOS CONCEPTOS, Y DEBEN IR ACOMPAÑADAS DE UNA FORMACIÓN QUE FLUYA AL RITMO DEL MUNDO MODERNO.

El Aprendizaje Líquido consiste en trascender las limitaciones de formatos y plataformas para ofrecer canales de comunicación y aprendizaje fluidos y altamente flexibles y para proporcionar la adaptabilidad necesaria para enfrentarse al desafío de la disrupción.

En los últimos 20 años, IE University Exponential Learning ha avanzado al ritmo de los cambios y ha sido pionera en combinar lo mejor de los entornos presencial y digital. Nos sentimos cómodos en este tipo de entornos y, por ello, contamos con una metodología de aplicación inmediata enfocada a los resultados. Hemos hecho uso del Aprendizaje Líquido como modelo de enseñanza durante dos décadas, gracias al cual creamos una experiencia de formación de alto valor que refleja las tendencias del futuro, además de integrar todas las áreas de conocimiento y formas de aprendizaje.

Puede ser online o presencial, sincrónico o asincrónico, en Madrid o en cualquier otro lugar del mundo. No importa. Contamos con todo el potencial de la tecnología y con la experiencia de un profesorado internacional para ofrecer una educación activa y dinámica que se mueve entre diferentes entornos y situaciones.

El Aprendizaje Líquido es un concepto que nace de los entornos inciertos, los cuales están caracterizados por la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad. Es una experiencia de aprendizaje profundo y de múltiples capas que se adapta al mundo real. El contenido del programa va mucho más allá de los cánones académicos tradicionales y ofrece una flexibilidad total para adaptarse a los participantes, profesionales con varios años de experiencia entre los que se encuentran managers y altos directivos. Con el objetivo de responder a sus necesidades, los programas se imparten de manera líquida, con módulos online y presenciales que

tienen un enfoque tanto teórico como experimental. Este programa, al igual que el agua, se amolda al espacio disponible para que los participantes puedan atender su actividad profesional y su formación académica al mismo tiempo.

El torrente de conocimientos de IE University sigue una trayectoria similar a la de un río y forja conexiones a través de múltiples entornos virtuales y presenciales. Gracias al Aprendizaje Líquido, profesionales dinámicos de todo el planeta pueden ampliar su red de contactos y crecer, personal y profesionalmente, para aportar su experiencia a un inmenso grupo internacional de alumni formado por más de 66.000 antiguos alumnos.

El Aprendizaje Líquido es activo y personalizado. Representa el enfoque educativo más sostenible y evolutivo y proporciona a los profesionales las herramientas dinámicas que necesitan para enfrentarse a todo tipo de entornos y convertirse en agentes generadores del cambio. El futuro es líquido. En IE University Exponential Learning, el futuro es el presente.

MULTIFORMATO

MUNDO REAL

ACTIVO

- ▶ UNA EXPERIENCIA FLUIDA DE APRENDIZAJE EN FORMATO ONLINE Y PRESENCIAL
- ▶ COMBINA LO MEJOR DE CADA DINÁMICA, OFRECIENDO UN APRENDIZAJE EFICAZ

- ▶ FOMENTO DEL USO DE NUEVOS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES EMPRESARIALES
- ▶ UNA METODOLOGÍA TRANSFORMADORA QUE FOMENTA EL CAMBIO Y CONSIGUE RESULTADOS

- ▶ LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN ES UN OBJETIVO EN SÍ MISMA: REAPRENDIENDO A APRENDER

- ▶ ADEMÁS DE ALUMNOS, LOS PARTICIPANTES ASUMEN EL PAPEL DE MENTORES, ORIENTADORES Y PROFESORES

- ▶ UN ENFOQUE ATRACTIVO Y EFICAZ QUE SE BASA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS PARA GARANTIZAR UN APRENDIZAJE DE ALTO IMPACTO

- ▶ LOS PROGRAMAS COMBINAN EXPERIENCIAS PRÁCTICAS, ESTUDIO INDIVIDUAL Y TRABAJOS EN GRUPO

LOS PRINCIPIOS QUE SUSTENTAN EL APRENDIZAJE LÍQUIDO

PERSONALIZADO

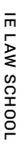
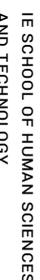
EXCELENCIA DE NUESTRO CLAUSTRO

- ▶ EXPLORA ITINERARIOS DE APRENDIZAJE ÚNICOS
- ▶ FORMATO Y HORARIOS FLEXIBLES
- ▶ EVALUACIONES PERSONALES Y FEEDBACK INDIVIDUAL
- ▶ TUTORES Y ORIENTADORES PARA REFORZAR TU APRENDIZAJE

- ▶ EXPERTOS GLOBALES EN SUS RESPECTIVOS CAMPOS
- ▶ PREPARADOS PARA OFRECER UNA EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE FLEXIBLE, PRÁCTICA Y DINÁMICA
- ▶ OFRECEN CONOCIMIENTOS QUE SE PUEDEN APLICAR DIRECTAMENTE EN EL MUNDO REAL

RECONOGIMIENTO Internacional

IE ESTÁ RECONOCIDA POR LA PRENSA COMO UNA DE LAS
MEJORES ESCUELAS A NIVEL INTERNACIONAL.

 EUROPEAN BUSINESS SCHOOLS 3º en Europa · Diciembre, 2017 GLOBAL MBA 4º en Europa, 8º del mundo Enero, 2017 EXECUTIVE MBAS 12º del mundo · Octubre, 2018 ONLINE MBA 2º del mundo · Marzo, 2018 MASTERS IN FINANCE 11º del mundo · Junio, 2018 MASTERS IN MANAGEMENT 10º del mundo · Septiembre, 2018	 GLOBAL MBA 1º del mundo · Junio, 2019 DISTANCE ONLINE MBA 1º del mundo · Junio, 2018 MASTER IN MANAGEMENT 6º del mundo · Septiembre, 2018	 BUSINESS SCHOOLS 1º en Europa, 3º del mundo Septiembre, 2011  MBAS NO ESTADOUNIDENSES 8º del mundo · Noviembre, 2017
MASTERS IN FINANCE 11º del mundo · Junio, 2018 MASTERS IN MANAGEMENT 10º del mundo · Septiembre, 2018	 MASTER IN MANAGEMENT 11º del mundo Junio, 2017	 MBAS NO ESTADOUNIDENSES 3º del mundo Octubre, 2017
 MBA GLOBAL PARA LATINOAMERICANOS 6º del mundo · Mayo, 2017 EXECUTIVE EDUCATION 5º del mundo · Noviembre, 2016	 MASTER IN FINANCE 6º obtención de un trabajo en banca de inversión Agosto 2017	 IE LAW SCHOOL Considerada entre las mejores escuelas de Leyes, Listado Financial Times 2016 LL.M.  IE SCHOOL OF HUMAN SCIENCES AND TECHNOLOGY 10º del mundo - Master in Business Analytics

ACREDITACIONES



AACSB INTERNATIONAL ASSOCIATION TO
ADVANCE COLLEGIATE SCHOOLS OF BUSINESS



AMBA ASSOCIATION
OF MBAS



EQUIS EUROPEAN QUALITY
IMPROVEMENT SYSTEM

¿POR QUÉ este programa?

EL MODO EN EL QUE VIVIMOS ESTÁ CAMBIANDO DRÁSTICAMENTE. LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA ESTÁN AFECTANDO PROFUNDAMENTE A NUESTRA VIDA, A LOS PROCESOS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN, AL APRENDIZAJE, A LA FORMA DE TRABAJAR O A LOS HÁBITOS DE COMPRA.

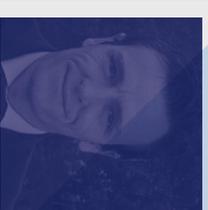
Inquestionablemente, si la tecnología y el mundo digital están en la vida de las personas, desde un niño a un adulto, lo está aún más en los sectores productivos, alguno de los cuales aún no se han preparado a conciencia para asumir y aprovechar optimamente las oportunidades que estos avances pueden suponer para ellos en un futuro inmediato. Uno de los sectores en los que los avances tecnológicos y la innovación ya están teniendo gran resonancia, es el Sector Inmobiliario. Para el Sector Inmobiliario (mundial, y por tanto también para el español), además del tecnológico, se suman otros tipos de cambios que son la causa de que actualmente viva un intenso proceso de transformación: la aparición de nuevos players, intensos procesos de internacionalización, los diferentes modelos financieros que han aportado más robustez a las empresas, las potentes herramientas

de gestión masiva de datos, la forma de seleccionar las inversiones o de decidir estrategias, la diversificación. Estos son sólo algunos ejemplos de la realidad que transforma nuestra industria, lo que genera que, de forma imperiosa, las organizaciones y las personas estén permanentemente actualizadas para ser siempre ágiles y eficientes. El mercado inmobiliario está experimentando esta transformación tanto en lo que respecta a su modelo de negocio y a sus procesos productivos, como en su adaptación a las nuevas demandas de un comprador cada vez más conectado -a través de redes sociales, Smartphones y otros medios digitales-, con la necesidad de ganar en agilidad, disponer de más opciones o fomentar los entornos colaborativos que incrementen la productividad. Si alguien piensa que el mundo inmobiliario va de alguna manera a

quedarse al margen de la transformación digital y la innovación disruptiva, que recapacite. La innovación y la integración digital son las palancas indispensables para aprovechar las oportunidades que se presentan en un negocio en pleno ciclo de crecimiento e inmerso en un necesario proceso de modernización.

Las empresas inmobiliarias están entendiendo de un lado, que sus clientes y usuarios han cambiado y, por tanto, el producto y la forma en la que este se ofrece al mercado, también debe hacerlo; y de otro lado, de puertas adentro, esta transformación es además un excelente reto que permite optimizar los recursos propios. Todos los asset class se están viendo afectados por la innovación digital. El cliente/usuario hiperconectado está transformando su forma de vivir, trabajar y comprar, y los activos deben responder a estos cambios. Tanto (el uso de) los lugares de trabajo, los centros de distribución, los centros comerciales, los hogares, etc, deben adaptarse a este mundo más flexible y deben integrar a la tecnología de forma necesaria. En la actualidad, la estrategia de una empresa, o de una simple inversión, no está sujeta a antiguas limitaciones. La presencia física deja paso a una gran ventana que nos puede llevar a donde precisemos estar. La forma de analizar cualquier parámetro a través de la gestión de los datos (Big Data, Data Analytics / Block Chain) cuenta con las mas sofisticadas y avanzadas herramientas. El marketing y la comercialización (Marketing Digital, estrategias omnicanal, socialmedia, etc) permiten la visibilidad desde cualquier sitio, para cualquier persona, en cualquier momento. Hemos pasado de hacer las cuentas a mano a usar la calculadora, así de relevante es el salto. ¿Alguien se atreve a mirar a otro lado? Hoy no tiene por qué haber límites para la proyección de nuestros sueños empresariales o profesionales, porque la tecnología y la innovación nos apoyan. ¿Pero hasta dónde llega ese apoyo? La respuesta es: hasta donde decidamos. Pero cómo decidir hasta dónde, si no conocemos bien todas las

opciones disponibles. Sólo podemos tener una opinión fundada sobre qué estrategias, modelos y herramientas usar, hacia dónde y hasta dónde dirigirlos, o su impacto en la cuenta de resultados, si las conocemos de verdad. Este Programa te ofrece el conocimiento, las herramientas y la experiencia que precisas para tomar estas decisiones, porque te permitirá conocer las opciones disponibles, todo ello para entender y liderar el camino de la transformación digital en el mundo inmobiliario. Te adentraremos en este conocimiento a través del desarrollo de las 3 visiones del mundo digital: la Visión Estratégica, la Visión Organizacional y la Visión de la Innovación. Además, este Programa te aportará las habilidades necesarias para liderar no sólo tu propio tránsito, sino también el del resto de tus colaboradores internos y externos, pues es precisa la cohesión de todos los agentes activos para adaptarse juntos a los retos que las organizaciones tienen que enfrentar, en esta nueva y rápidamente cambiante Era Digital.



ALBERTO ALCÁZAR
Director Académico



PEDRO BECARES
Subdirector Académico



DAVID LÁZARO
Subdirector Académico

¿CÓMO ÁL SERÁ tu aprendizaje?

<p>1.</p> <p>Te permitirá construir estrategias de transformación para tu organización o proyecto, que inspiren el cambio organizacional.</p>	<p>2.</p> <p>Profundizarás en tus capacidades de innovación, y crear una organización más ágil buscando el balance entre innovación y desempeño; y experimentación con estabilidad financiera.</p>	<p>3.</p> <p>Entenderás los drivers de la disrupción digital, y sus claves estratégicas.</p>
<p>4.</p> <p>Adquirirás la capacidad para decidir el equipo correcto, analizando y provocando la transformación de los recursos de la organización y de sus miembros permitiendo la hibridación entre el nuevo mundo digital y la experiencia inmobiliaria.</p>	<p>5.</p> <p>Te nutrirás del grupo, en el que encontrarás ponentes y compañeros unidos puntualmente por una misma inquietud o necesidad, tejiéndose a partir de esta experiencia una red de sinergias que podrás utilizar desde el primer día y de cara al futuro, hasta dónde decidas.</p>	
<p>6.</p> <p>Diseñarás tu propio Plan de Acción. Definirás tu plan de acción personal, profesional o empresarial de forma ejecutable, liderar tu proyecto de TXD inmobiliario.</p>		



CASOS Prácticos

Uno de los objetivos principales del Programa consiste en el aprendizaje a través de multitud de casos prácticos, que se abordarán en diferentes sesiones y que nos permitirán interiorizar y poner en el plano práctico las nuevas teorías, herramientas y modelos analizados, con el objetivo de asegurar que el participante se lleve una aplicación real y práctica de lo aprendido. Destacamos entre otros los siguientes casos prácticos:

- ▶ Definición de un Plan de Digitalización para una empresa inmobiliaria.
- ▶ Diseño de un Plan de Transformación Cultural hacia la innovación, de las personas y de la organización.
- ▶ Realización de un Plan de Marketing Digital.

Por último, cada asistente definirá su propio Objetivo y elaborará su propio un Plan de Acción para acometerlo. Dicho Plan de Acción se irá desarrollando cada jornada, para que al finalizar el curso cada uno cuente con su Hoja de Ruta, con acciones concretas y perfectamente definidas de forma que pueda implantarlo en su ámbito de responsabilidad.

A través de ejercicios prácticos, tanto individuales como grupales, (cada uno de) los asistentes desarrollarán su particular forma de implementar la Innovación Tecnológica en su vida profesional o en la de su organización, definiendo los Recursos que precisarán para hacerla realidad, recursos económicos, organizativos o de la índole que necesite, para hacer alcanzables sus objetivos.





“REALIZAR EL PROGRAMA SUPONE EL PASAR DE O A 100 EN CONOCER, ENTENDER Y SITUAR LO QUE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ESTÁ SUPONIENDO

Y va a suponer en el sector, a nivel local y mundial. Te permite obtener una perspectiva llena de oportunidades que realmente existen en los tiempos tan disruptivos que vivimos. En definitiva, ¡un chute total de confianza e ilusión porque todo está por venir!”.

CRISTIAN GARCÍA
PASTRAMA
—
EL SOL
GRUPO-CONSULTING
INMOBILIARIO
CEO

CONTENIDO

del programa

EMPRESA COLABORADORA: **PROTECH LATAM**

JORNADAS 1, 2 Y 3

ESTRATEGIA Y METODOLOGÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS INMOBILIARIAS

La tecnología y la innovación están determinando un nuevo entorno a una velocidad de vértigo, dando paso a necesarios y diferentes modelos de gestión. Las empresas se enfrentan al reto transformarse para utilizar estas nuevas herramientas y con ellas redefinir sus productos, estrategias, gestionar a sus equipos, rediseñar sus modelos financieros y la relación con sus clientes.

La innovación y la transformación digital como clave del éxito, debe ser parte esencial de la estrategia y la cultura corporativas, y del ADN de la empresa, y de todos y cada uno de sus miembros. Solo a través de un cambio cultural y estratégico, las empresas inmobiliarias podrán adaptarse a esta nueva Era y crear valor, además de conseguir la admiración y el respeto social, en otro tiempo perdido. Cuestiones como la eficiencia en los recursos, la estructura tecnológica adecuada, el marketing selectivo, la ecología o la gestión inteligente, resultan hoy vitales si queremos estar en las primeras posiciones del mundo del Real Estate, y la innovación tecnológica nos ayudará a integrarlas en nuestros proyectos.

Nos conviene situar en este contexto nuestra personal situación profesional o proyecto empresarial y profundizar respecto de la proyección que queremos darnos dentro de este mundo cambiante.



OBJETIVOS

- ▶ Entender el alcance de estos cambios y cómo están impactando en nuestras organizaciones, para poder definir la estrategia más adecuada.
- ▶ Conocer las herramientas, las metodologías de más éxito, los conceptos y las perspectivas que nos permitirán desarrollar una respuesta estratégica basada en la innovación y en las nuevas posibilidades digitales.
- ▶ Utilizar las posibilidades digitales como palanca para desarrollar irresistibles proposiciones de valor, que te permitan tornar la amenaza o el desconcierto que puede producir la disrupción, en una oportunidad de crecimiento en sentido amplio. La revisión de su particular Modelo de Identidad, sus Creencias y sus Valores, la adaptación de las Capacidades y comportamiento de la empresa Real Estate al nuevo entorno, centrada en el Cambio Digital, la Transformación y la Innovación.
- ▶ Plantearnos los retos a los que nos enfrentamos en el diseño de la estructura digital y tecnológica de la empresa inmobiliaria, desde distintos puntos de vista: temporal, costes, personas, proveedores, mantenimiento, etc.
- ▶ Ejecutar estrategias digitales alineando actividades clave a través de tu organización con nuevas propuestas de valor y equilibrando la agilidad estratégica que requiere el mundo digital, con la perspectiva de plazo que requieras para construir recursos clave.
- ▶ Viviremos la transformación digital, a través de varios ejemplos reales de empresas -de distinto tamaño y perfil- que ya han recorrido parte de este camino, analizaremos las distintas alternativas existentes, así como algunas de las mejores prácticas implementadas y por supuesto, estudiaremos los errores cometidos para aprender de ellos.

JORNADA 4

DATA MANAGEMENT

Las nuevas tecnologías y su gestión de datos pasados y presentes, así como su capacidad de creación de escenarios futuros, han abierto un enorme horizonte en el análisis de las inversiones inmobiliarias; y de toda la cadena de valor de los activos, y en la capacidad de conocer las necesidades de los clientes. Estos nuevos modelos permiten el análisis detallado de inversiones de muy diverso tipo: suelos, edificios, carteras, etc. para una gestión de los activos y recursos más eficaz, más creíble, basada en datos y modelos.

El conocimiento de toda esta información nos facilitará la toma de decisiones y estrategias. Además, estos avances han traído también nuevos procesos y nuevas herramientas para la gestión y desarrollo de activos inmobiliarios, con altos beneficios operativos, reducción de tiempos, de errores y de costes.

OBJETIVOS

- ▶ De una forma práctica, conoceremos cómo diseñar una estrategia y una estructura de datos para aportar valor a cada una de las fases de la cadena de valor de los activos, así como para cada uno de los equipos de la organización
- ▶ Conocer cómo el conocimiento, tratamiento y uso de los datos impulsa la actividad comercial, y beneficia a nuestros clientes al conocer mejor las tendencias y oportunidades

JORNADA 6

PROPTTECH. RE AS A SERVICE. ECOSISTEMAS

- ▶ Visión del sector Proptech en España e internacional.
- ▶ Aportación de valor y tendencias
- ▶ La aparición e impacto del RE As A Service, y sus innumerables aplicaciones y oportunidades para el futuro del sector.
- ▶ La tokenización de activos inmobiliarios. Ejemplos reales de su uso.

OBJETIVOS

- ▶ Descubrir las inmensas posibilidades del RE As A Service.
- ▶ Una de las claves del futuro del sector será cómo somos capaces de ofrecer servicios y fidelizar a nuestros clientes (inquilinos o compradores), mediante la aplicación de nuevos modelos de negocio, y por supuesto con el uso de multiplataformas digitales.
- ▶ Desarrollar las capacidades de colaboración entre empresas establecidas y start-ups, de unas start-ups con otras, dentro del sector inmobiliario, o con otras empresas intersectoriales.

JORNADA 7

INNOVATION BY ASSET CLASS

Nos detendremos en conocer cómo la innovación está cambiando toda la gestión y comercialización de los activos inmobiliarios.

Cada paso del ciclo de vida de los activos ha cambiado o está cambiando, impactado por tecnologías como:

- ▶ Big data
- ▶ IoT
- ▶ 5G
- ▶ Machine Learning

▶ Automatización de procesos & Robótica

En este entorno disruptivo, surgen oportunidades para quien realice una transición digital y de innovación de éxito.

OBJETIVOS

- ▶ Conocer las tecnologías y business models que están cambiando para siempre cada uno de los verticales del RE. Como ejemplos vamos a analizar juntos:
 - ▶ La innovación en los activos residenciales
 - ▶ La estrategia digital aplicada a centros comerciales
 - ▶ El uso de la tecnología y digitalización en el sector hotelero

JORNADA 5

BLOCK CHAIN FOR RE

- ▶ Mirando hacia el futuro, analizaremos ese gran desconocido en nuestro sector como es el Blockchain, y las grandes oportunidades que nos brinda.
- ▶ Introducción a las criptomonedas y su aplicación práctica en las empresas.
- ▶ La tokenización de activos inmobiliarios. Ejemplos reales de su uso.

OBJETIVOS

- ▶ Entender cómo esta nueva tecnología va a impactar en el RE:
 - ▶ ¿Qué son las criptomonedas?
 - ▶ ¿Cómo funcionan las cadenas de Blockchain?
 - ▶ ¿Qué oportunidades nos brinda?
 - ▶ ¿Cuáles son sus aplicaciones para RE?
 - ▶ ¿Son los tokens parte del futuro comercial del sector?
- ▶ Caso práctico de implementación del Blockchain en el sector inmobiliario.

JORNADA 8

FINTECH & RE. AUTOMATIZACIÓN

DEL FINTECH AL PROPTTECH:

Cómo la aplicación de las enseñanzas del Fintech han acelerado muchas propuestas en el sector Proptech ampliando las fuentes de financiación de las inversiones y desarrollos inmobiliarios.

Del lado del inversor, se multiplican tanto el acceso a activos como las alternativas de inversión por tipología, tamaño o ubicación.

"Todo lo que pueda ser automatizado... será automatizado"

(una de las Leyes de la Revolución Industrial 4.0)

El sector inmobiliario tiene una gran capacidad de mejora de eficiencia y rentabilidad en la próxima década, mediante la implementación de procesos automáticos en muchas de las áreas más críticas como:

- ▶ Construcción en cadenas de montaje
- ▶ Contabilidad y facturación automática
- ▶ Comercialización robotizada
- ▶ Automatización de procesos Administrativos
- ▶ ¿Cómo empezar?

OBJETIVOS

- ▶ Ser capaces de utilizar las nuevas herramientas de inversión y/o financiación que están disponibles y que ofrecen interesantes alternativas, democratizando el acceso a la financiación/ inversión en activos inmobiliarios.
- ▶ Descubrir los nichos que mejora mediante la automatización de procesos, desde ejemplos de éxito.
- ▶ ¿Quiénes son los pioneros, y los proveedores más destacados?
- ▶ ¿Cuánto cuesta la transición? ¿Ganancias y riesgos?



JORNADA 9

NUEVOS CANALES DE COMUNICACIÓN

La transformación digital ha puesto de nuevo al cliente hiperconectado en el centro del universo inmobiliario, desplazando el poder desde los vendedores a los potenciales compradores

La comercialización de activos Online ha sido una de las áreas de más temprano desarrollo por sus ventajas inmediatas y reducción de costes. La forma de Comprar/Vender/Alquilar activos de forma online reduce gastos y tiempo, pero para ello es imprescindible un apoyo tecnológico de calidad. El escarparte de nuestros productos está abierto 24 horas al día, 7 días a la semana, y accesible a todos los clientes, en todos los lugares. En paralelo, el proceso de decisión del comprador ha cambiado de manera notable, ya que las nuevas tecnologías le permiten buscar, comparar y seleccionar el producto que mejor se adecua a sus necesidades de forma rápida, cómoda y sencilla. Uno de los principales retos será cómo sumar las fuerzas comerciales

Online con las offline, para maximizar los resultados empresariales. Como continuación y complemento a las nuevas tendencias y plataformas de comercialización, nos detendremos en los fundamentos y las nuevas posibilidades que nos ofrece el Marketing On Line, y como llegar a un cliente cada vez más conectado. Además, profundizaremos en la relación y el equilibrio entre las campañas Online y Offline.

También analizaremos las Apps y otras herramientas digitales, así como el social media y su peso cada vez mayor en la opinión y el proceso de toma de decisión de los clientes.

OBJETIVOS

- ▶ ¿Quién es quién en el sector?
- ▶ Otras alternativas como la comercialización peer to peer, etc.
- ▶ Canales especializados por tipologías de productos
- ▶ Fundamentos del marketing online.
- ▶ Plan de Marketing Digital.
- ▶ Omnicanalidad, Socialmedia, apps, etc.



JORNADA 10

DE OTRAS INDUSTRIAS AL RE HOJA DE RUTA

Nos detendremos en analizar otros sectores y empresas que ya han vivido o están más avanzados en el proceso de revolución digital y tecnológica, y en las nuevas tendencias y tecnologías, las nuevas propuestas en áreas tan diversas como Internet of Things, Hogares conectados, etc.

Contaremos con algunos de los profesionales y empresas más desatacadas en la brecha digital.

Además, analizaremos cómo algunas de estas nuevas áreas tecnológicas están comenzando a implantarse en el sector en todos los asset class y cómo anticiparnos y comenzar a sacar provecho de esto para nuestra organización

OBJETIVOS

WHAT IS NEXT?

Futuro de la innovación en el sector

- ▶ ¿Qué podemos aprender de los procesos de transformación de otras industrias más avanzadas?
- ▶ ¿Qué nos enseñan las compañías líderes en innovación a nivel global?

JORNADA 11

CLAUSURA

En la última jornada tendremos la oportunidad de compartir y exponer, los distintos casos prácticos propuestos y desarrollados individualmente o por grupos durante el Programa:

- ▶ Definición de un Plan de Digitalización para una empresa inmobiliaria (por grupos).
- ▶ Diseño de un plan de Transformación Cultural hacia la Innovación. Las Personas y la Organización. (individual)
- ▶ Pitch (presentación) individual del Plan de Acción Individual -tu propio Plan de Innovación- de cada participante.
- ▶ Contaremos con invitados que compartirán sus experiencias: startups, proptechs, emprendedores, etc.

A portrait of a woman with long, wavy brown hair, wearing a dark blazer over a light-colored top with a lace cuff. She is resting her chin on her hand and looking directly at the camera with a slight smile. The background is a bright, out-of-focus indoor setting.

**“EL PROGRAMA DE
INNOVACIÓN EN EL
SECTOR INMOBILIARIO:
PROPTTECH, ES
TREMENDAMENTE
PRÁCTICO, INTERACTIVO**

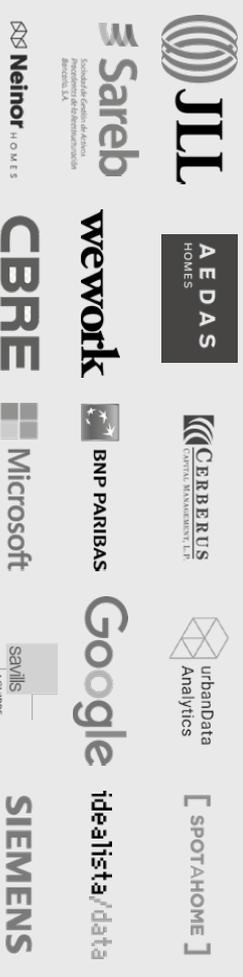
Y sobre todo impartido por profesionales de primer nivel. La experiencia en IE Business School está diseñada para formar a los directores del futuro.”

CARLA CABRERA
—
CATENON WORLDWIDE
EXECUTIVE SEARCH
EXECUTIVE DIRECTOR

GLAUSTRO de profesores

EL CLAUSTRO DE PROFESORES DE IE BUSINESS SCHOOL SE COMPONE DE UN GRUPO INTERNACIONAL DE ESPECIALISTAS Y PROFESIONALES QUE POSEEN UN CONOCIMIENTO DE CONCEPTUAL PROFUNDO, UNA AMPLIA EXPERIENCIA PROFESIONAL Y UN FUERTE COMPROMISO CON LA EXCELENCIA ACADÉMICA. ADemás DE NUESTROS PROFESORES INTERNOS, EL PROGRAMA CUENTA CON UN NÚMERO DE "PRACTITIONERS" DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL PANORAMA NACIONAL E INTERNACIONAL, MUY CERCANOS A LA REALIDAD EMPRESARIAL Y A LAS PROBLEMÁTICAS Y DESAFÍOS A LOS QUE SE ENFRENTAN DIARIAMENTE LOS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA.

- ALBERTO ALCÁZAR, ** Director
- PEDRO BÉCARES, ** Subdirector
- DAVID LÁZARO, ** Subdirector



- ALONSO, JAVIER **
Managing Director at Loylic

- DE LA TORRE, OSCAR **
CTO & Director de Tecnología y Sistemas. AEDAS Homes

- ÁLVAREZ RAMALLO, CARLOS **

- DEL POZO, DANIEL **

- FRIGS, Industry Manager de Banca en Google España y Proptech Specialist**

- Founders & COO, Idealista/data**

- ARROYO, PEDRO **

- DÍAZ-ARAQUE MORO, ALFREDO **
Experto en Proptech, Spotahome

- Director General en Icrowdhouse**

- FERNÁNDEZ, DAVID**

- BALDOMINOS, CARMEN **

- Servicios Cloud Telefónica - ADN Block**

- CEO Coaching for Real State - Terralegis**

- FERNÁNDEZ-ALLER, ALBERTO **

- CASADO, CARLOS **

- Director Corporativo de Pinex (Grupo Shebel)**

- Chief Operating Officer, CBRE Spain**

- FRATTINI, RUBEN **

- CRESPPO, BERNARDO **

- Founder & Chief Cultural Office, Property Innovation Real Estate Labs**

- Director del PD Transformación Digital, IE BUSINESS SCHOOL**

- GALÁN LUBASCHER, LUCAS **
Director de Producto e Innovación en Neinor Homes

- DE CASTRO, ROSARIO **

- GALLEGO, GONZALO **

- CMO Global Sareb**

- Gestión Transformación Digital para Empresas Inmobiliarias. Cerberus**

- DE LA PEÑA GAYO, JUAN **

- IoT & Data & AI Service Solution Sales Professional en Microsoft**

- GARCÍA DEL CASTILLO, AGUSTÍN **
Business Development Manager R.E. and Sustainability. Siemens

- GIL, ALBERTO **

- OLMOS, CARLOS **

- ADN Block**

- Founders Urban Data Analytics**

- JULIAN EGUILUZ, PATRICIA **

- Corporate Telecommunications & Security Manager, Neinver**

- Head of Marketing and Business Development en Perez Llorca**

- Head of Financial Advisory Capital Markets, Spain, Jones Lang LaSalle España**

- LLORENTE, SANDRA **

- QUESADA, VICENTE **

- Executive Director, ConSpace.**

- General Partner at Booster Hub**

- MACHÍN, KIKO **

- SHAMMA, HAMZAH **

- Director Business Intelligence & Reporting en IE Business School**

- Strategy & Innovation Senior Consultant en Savills Aguirre Newman**

- MARTÍNEZ, RODRIGO **

- SIRERA, CRISTINA **

- Hospitality Expert**

- Responsable del área de Protección de Datos, Elizaburu**

- MOLINA ARTIGOT, CARLOS **

- SIRVENT, JAVIER **

- VP Experience & Think, IZO**

- Technology Evangelist, Zerfinita**

- NIGORRA, MIGUEL **

- URREA OSPINA, MAURICIO **

- Partner at Fifth Wall**

- Gerente de Innovación, TI y Transformación Digital (Medellin)**

INFORMACIÓN Y ADMISIONES

<h2>Fechas</h2> <p>Del 28 de abril hasta el 15 de julio de 2022.</p>	<h2>Duración</h2> <p>El programa consta de 55 sesiones lectivas, correspondientes a 83 horas. Además, fuera de horario lectivo se contemplan las actividades extracurriculares, no incluidas en las 55 sesiones mencionadas anteriormente.</p>
<h2>Horarios</h2> <p>Jueves de 16 a 21:00 y viernes de 16:00 a 19:00.</p> <p>*Existe la posibilidad de variación en los horarios. Consulta con el equipo de Admisiones el calendario detallado.</p>	<h2>Lugar de realización</h2> <p>Presencial: Campus IE Business School.</p> <p>Liquid Learning: Somos conscientes de que, en esta nueva normalidad, no siempre es posible asistir físicamente a clase. Por eso hemos desarrollado nuestra metodología Liquid Learning, que se adapta a las necesidades individuales de cada participante y te permite acceder a una formación de primer nivel sin importar donde estés, ya sea acudiendo a nuestro campus o asistiendo a clase de manera online.</p>
<h2>Documentación</h2> <p>Los participantes en el programa irán recibiendo con antelación a su uso las notas técnicas y caso de estudio, así como la documentación de referencia necesaria para el seguimiento del programa.</p>	<h2>Alojamiento</h2> <p>Con el objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Business School tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos al campus.</p>

Formalización de la Matrícula

La formalización de la matrícula y el pago de la misma deben completarse al menos de siete días naturales antes del comienzo del programa.

El trámite de la solicitud de admisión se realiza de modo online, haciendo clic en el siguiente botón:

[INICIAR PROCESO DE ADMISIÓN](#)

Ayuda financiera

La Oficina de Ayuda Financiera de IE Business School tiene el orgullo de guiar a los candidatos que lo soliciten, en la búsqueda de la solución financiera que más se adapte a las necesidades económicas requeridas para cubrir los costes del programa. Descubre qué opciones de becas existen para ti e infórmate del proceso de solicitud: www.ie.edu/es/financial-aid/executive-education

Derechos de Inscripción

El precio total del programa es de 10.400 euros. Este precio incluye la asistencia a las sesiones lectivas, acceso al campus virtual y a las actividades extracurriculares que se desarrollarán fuera del horario lectivo.

Proceso de admisión

1. **FORMULARIO DE SOLICITUD** de admisión
2. **ENTREVISTA PERSONAL** con la Dirección del Programa
3. **EVALUACIÓN** del Comité de Admisiones
4. **CARTA DE ADMISIÓN** Definitiva
5. **RESERVA DE PLAZA**



IMPULSAMOS TU TALENTO

Nuevo Programa de Becas

EN IE BUSINESS SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION, SABEMOS QUE NO TE CONFORMAS Y QUE TIENES LA META PUESTA EN EL MAÑANA, QUE TU PRIORIDAD AHORA ES PREPARARTE PARA LOS RETOS QUE VIENEN Y QUE NADA TE DETENDRÁ. QUEREMOS REAFIRMAR NUESTRO COMPROMISO CON PROFESIONALES DESTACADOS COMO TÚ Y AYUDARTE A AVANZAR EN TU DESARROLLO PROFESIONAL, PROPORCIONÁNDOTE LAS HERRAMIENTAS QUE NECESITAS PARA SUPERAR NUEVOS RETOS Y CONVERTIRTE EN EL MOTOR DEL CAMBIO EN TU ORGANIZACIÓN.

POR ESO, HEMOS CREADO EL FONDO IMPULSO AL TALENTO, UN NUEVO PROGRAMA DE BECAS CON UNA DOTACIÓN DE 2 MILLONES DE EUROS DISEÑADO PARA APOYAR EL DESARROLLO DE LOS PARTICIPANTES DE LOS PROGRAMAS DE IE BUSINESS SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION.

ES EL MOMENTO DE SEGUIR ADELANTE Y EMPEZAR A CONSTRUIR EL FUTURO. MAXIMIZA TODO TU POTENCIAL PARA TRIUNFAR EN EL NUEVO CONTEXTO EMPRESARIAL.

**Una vez admitido en el programa y presentada tu solicitud de beca, recibirás una resolución en menos de 48 h.*

VÁLIDO HASTA AGOSTO DE 2022

MÁS INFORMACIÓN



ESTE ES TU MOMENTO. NO DEJES QUE NADA TE DETENGA.

PARA MÁS INFORMACIÓN**XENIA SAN JOSÉ**

XENIA.SANJOSE@IE.EDU
ADMISIONES PROGRAMAS DE DIRECCIÓN
TELF. +34 91 568 98 74
C/ SERRANO 99-101. 28006 MADRID.

CAROLA ARBOLI

CAROLA.ARBOLI@IE.EDU
DIRECCIÓN PROGRAMAS DE DIRECCIÓN
TELF. +34 91 568 98 45.
C/ SERRANO 99-101. 28006 MADRID.

EXECUTIVE EDUCATION

C/ SERRANO 99-101. 28006 MADRID.
TEL: +34 91 568 96 00.

SÍGUENOS:

in f @



IE EXECUTIVE EDUCATION



