



**ADEN** International  
Business School

# MASTER ONLINE en Digital Business

Dual Degree

Online

Duración: 12 meses

Nº 1 EN FORMACIÓN DE  
NEGOCIOS DE AMÉRICA LATINA



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH



**ADEN UNIVERSITY**



School of Business

THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY



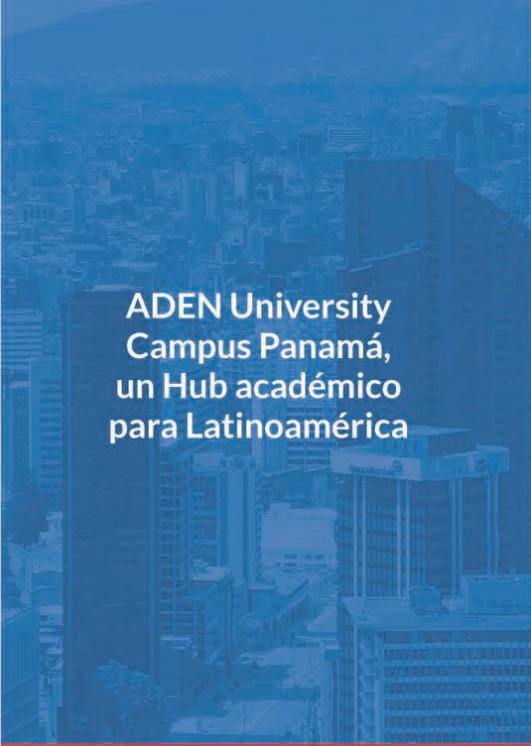
**ADEN Business School:**  
19 sedes en 14 países de  
América Latina y  
Norteamérica



**Convenios  
internacionales  
de doble titulación en  
Europa y Latinoamérica**



**Metodología  
enfocada en la práctica,  
experiencial, con uso  
intensivo de simuladores**



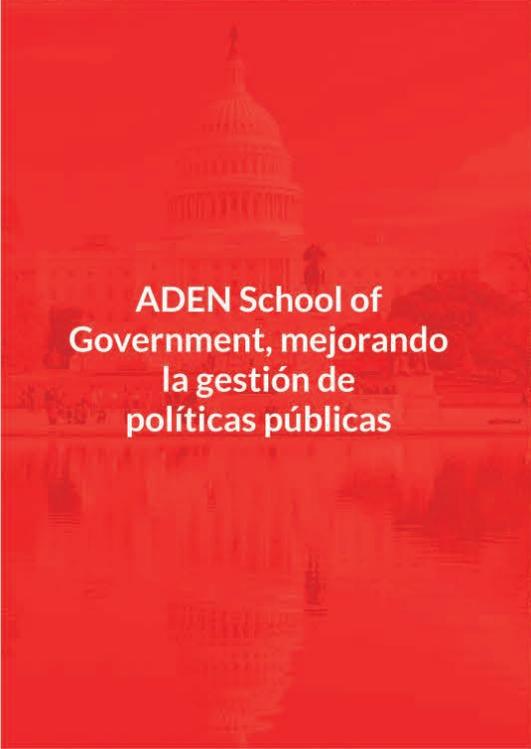
**ADEN University  
Campus Panamá,  
un Hub académico  
para Latinoamérica**



**Class e-Learning  
Platform, profesores  
gerentes, alumnos  
destacados y business  
cases de empresarios**



**ADEN University en  
Miami, Florida, USA**



**ADEN School of  
Government, mejorando  
la gestión de  
políticas públicas**



**Alumni Monthly  
Meetings, red de  
contactos que congrega  
a más de 70.000  
egresados en mas  
de 35 países**

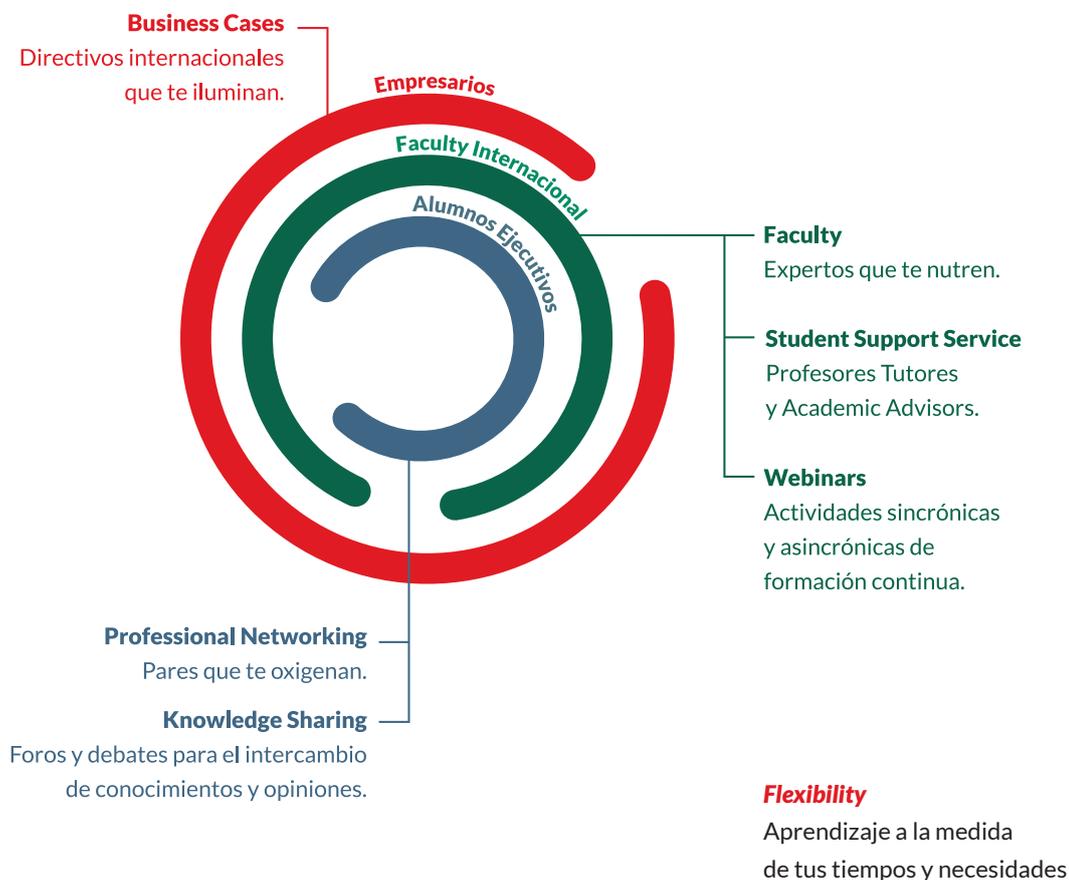


**Corporate Solutions,  
Experiencia para  
potenciar equipos y  
lograr resultados**

# Modelo Pericles de Transferencia: Respira el Ecosistema de Negocios

Como signo propio y distintivo de ADEN, se parte de la concepción que el aprendizaje real ocurre, no solo cuando se imparten conocimientos y se muestran herramientas, sino cuando se forma parte de una comunidad de mujeres y hombres de negocios que comparten sus vivencias, buenas prácticas y lecciones aprendidas. El participante es un agente de cambio que activa lo aprendido para transformar su realidad.

Como exteriorización de esta filosofía se ha instaurado la figura del Ecosistema ADEN de Aprendizaje integrado por el alumno, profesores, pares estudiantes y managers de empresas que nutren y enriquecen la experiencia de formación.



## Master Sessions

Encuentros virtuales para alumnos y profesionales con empresarios y expertos profesionales.

## Anytime, Anywhere

Acceso a contenido relevante en tus dispositivos

## Learning Experience

Triángulo Colaborativo de Aprendizaje

## World Class e-Learning Platform

Sistema de gestión de aprendizaje de avanzada

## Learning by doing

Modelo Pericles  
Awareness - Develop - Execute

## Interactive Learning

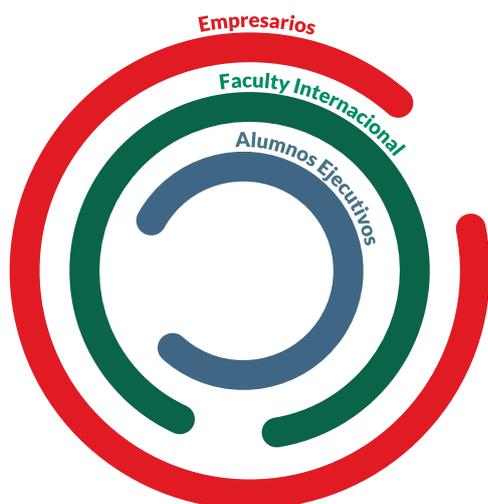
Simuladores, Gamificación, Micro-learning

# Metodología

ADEN ha desarrollado un modelo pedagógico de aprendizaje interactivo denominado **MODELO PERICLES DE TRANSFERENCIA** que viabiliza la transferencia de los conocimientos adquiridos al puesto de trabajo con un enfoque eminentemente práctico y que se desarrolla en una Comunidad Virtual interactiva. Nuestro propósito es construir un ámbito en el cual el éxito de nuestros participantes se transforma en nuestra principal motivación para la propuesta formativa en términos de competencias requeridas para su efectividad profesional.

Como signo propio y distintivo de ADEN, se parte de la concepción que el aprendizaje real ocurre, no solo cuando se imparten conocimientos y se muestran herramientas, sino cuando se forma parte de una comunidad de mujeres y hombres de negocios que comparten sus vivencias, buenas prácticas y lecciones aprendidas. El participante es un agente de cambio que activa lo aprendido para transformar su realidad.

Como exteriorización de esta filosofía se ha instaurado la figura del **Ecosistema ADEN de Aprendizaje** integrado por el alumno, profesores, pares y managers de empresas que nutren y enriquecen la experiencia de formación.



Para ello, articulamos un modelo académico, que combina efectivamente los ejes fundamentales del ecosistema de aprendizaje:

**Alumnos ejecutivos:** Nuestra principal motivación es que despliegues tu talento y alcances satisfactoriamente las metas que te propones.

**Faculty Internacional:** Mentores que explican desde su conocimiento y experiencia. Cápsulas de aprendizaje y microlearning que buscan garantizar la transferencia al puesto de trabajo.

**Empresarios:** Formato Business Case, entrevistas con los CEOs y ejecutivos más importantes e influyentes, quienes comparten sus visiones, aprendizajes, tips, modelos de gestión e innovación.

**C2B:** Aprendizaje compartido por medio de su voz en videos formato selfie, a través de preguntas disparadoras que los llevan a pensar qué están haciendo hoy y qué pueden implementar desde mañana en base a su experiencia.

Concebimos este modelo pensando en un participante que busca conectarse desde diferentes lugares y dispositivos, que tiene el conocimiento al alcance de un solo click, pero aún busca aprender no solo de sus profesores, sino del intercambio de experiencias con sus compañeros, y la inspiración que provoca escuchar al top management internacional.

Con el objetivo de reforzar la retención y la aplicabilidad, se realiza un uso intensivo de recursos pedagógicos basados en gamificación (gamification tools) creados por ADEN para dinamizar el proceso de aprendizaje. Estos recursos permiten vivenciar y reproducir situaciones propias del mundo de los negocios, donde se toman decisiones y se verifica su impacto en un entorno lúdico.

# ADEN Alumni Regional

## ¿QUÉ ES ADEN ALUMNI ?

Comunidad de egresados que vincula a directivos de toda LATAM . Un escenario exclusivo que fomenta el networking por medio de la experiencia compartida y el intercambio de ideas. Un espacio en el que todo egresado podrá expandir sus relaciones profesionales y reencontrar amigos de diferentes partes del mundo .

**¡Sé parte de la mayor red de networking de Latinoamérica!**

## BENEFICIOS DE NUESTROS EGRESADOS

- **Actualización Académica** con becas exclusivas alumni.
- **Espacios de networking** con la red exclusiva de egresados a través de eventos, plataforma alumni y directorio internacional.
- **Apoyo en proyectos de mentoría** para emprendedores de latinoamérica.
- **Crecimiento profesional:** bolsa de empleo.



## ADEN ALUMNI EN CIFRAS

**+70.000**

**ejecutivos**

**+35**

**países**

**20**

**embajadores**

## NUESTROS EGRESADOS

**95%**

**de los egresados** recomendaría ADEN a un conocido

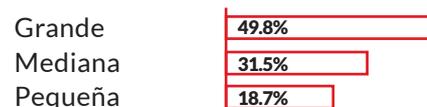
**90%**

**de los egresados** obtuvieron cargos de mayor jerarquía o emprendieron un nuevo negocio.

## Nivel jerárquico



## Tamaño de la empresa



# Introducción

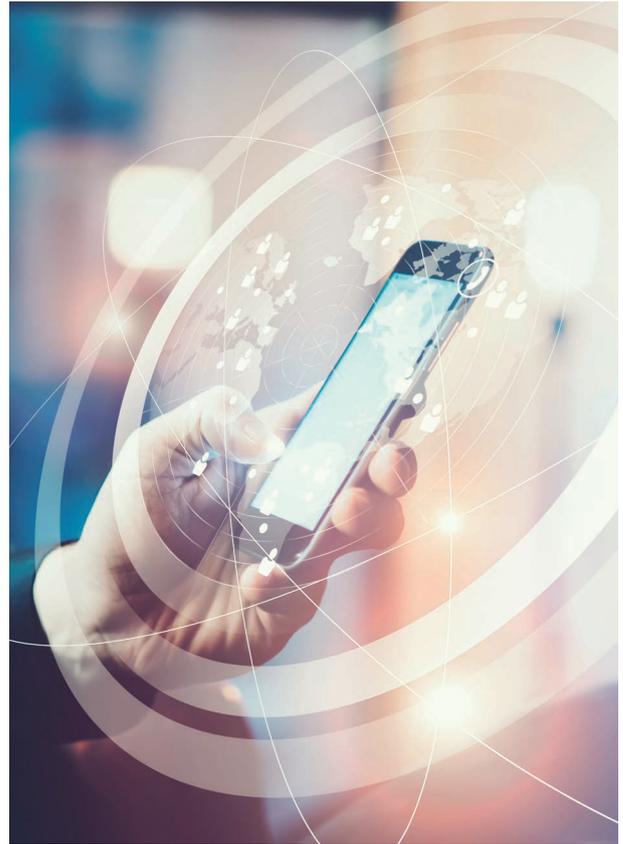
Vivimos una realidad sin precedentes, un escenario de negocios de gran complejidad, global y extremadamente competitivo que nos obliga a movernos ágilmente, adaptarnos a nuevas realidades, trabajar continuamente en la evolución. El mundo de los negocios vive la transformación en primera fila, la conquista de los mercados ya no se reserva únicamente a las grandes empresas de larga trayectoria, emprendimientos y startups buscan insistentemente hacerse un lugar.

Ser eficientes en la utilización de recursos y optimizar el funcionamiento de las organizaciones es una condición imprescindible aunque no suficiente... innovar es un desafío impostergable si queremos construir empresas que trasciendan y alcanzar el éxito.

Enamorar al cliente es el gran desafío, y esto exige satisfacer mejor sus necesidades, ofrecer una diferenciación valiosa. Es preciso desarrollar habilidades nuevas y la inteligencia de negocio que permita construir vínculos duraderos con los consumidores, relaciones a largo plazo que nos facilite el funcionamiento y los recursos que se requieren para que la rueda siga girando, y afrontar el reto de dar continuidad a nuestros proyectos apostando también por nuevas iniciativas continuamente.

Debemos reforzar el posicionamiento de marca y para esto hay que diseñar estrategias efectivas y una operativa que aproveche al máximo el potencial de los canales digitales para ofrecer experiencias y un servicio al cliente de excelencia en un contexto de omnicanalidad.

La buena noticia es que existe un completo set de poderosas tecnologías accesibles para impulsar a las organizaciones. Herramientas que nos llevarán a un nuevo nivel, mejorando integralmente los modelos de negocios de forma sostenible y responsable para afianzar la relación con todos los stakeholders.



Los modelos de negocio tradicionales necesitan actualizarse a las nuevas reglas de juego de este escenario de negocios para evitar perder lo construido durante toda su vida. Los nuevos modelos de negocios buscan consolidarse y seguir creciendo, encontrar aliados y mecanismos que les permitan impulsarse.

No hay fórmulas magistrales ni recetas únicas pero nuevas metodologías se abren paso para que con su aplicación podamos lograr sinergias, alianzas estratégicas que nos llevarán al siguiente nivel, gestionando el cambio, implementando mejoras exponenciales nunca vistas.

El objetivo de este máster es brindar un set completo de herramientas, desarrollar y fortalecer competencias imprescindibles en este mundo cada vez más digital. Buscamos acompañarte en tu crecimiento, proveerte de recursos útiles para que puedas aprovechar al máximo el poder transformador de la tecnología y ayudarte a lograr todo lo que te has propuesto profesionalmente.

# Objetivos de transferencia

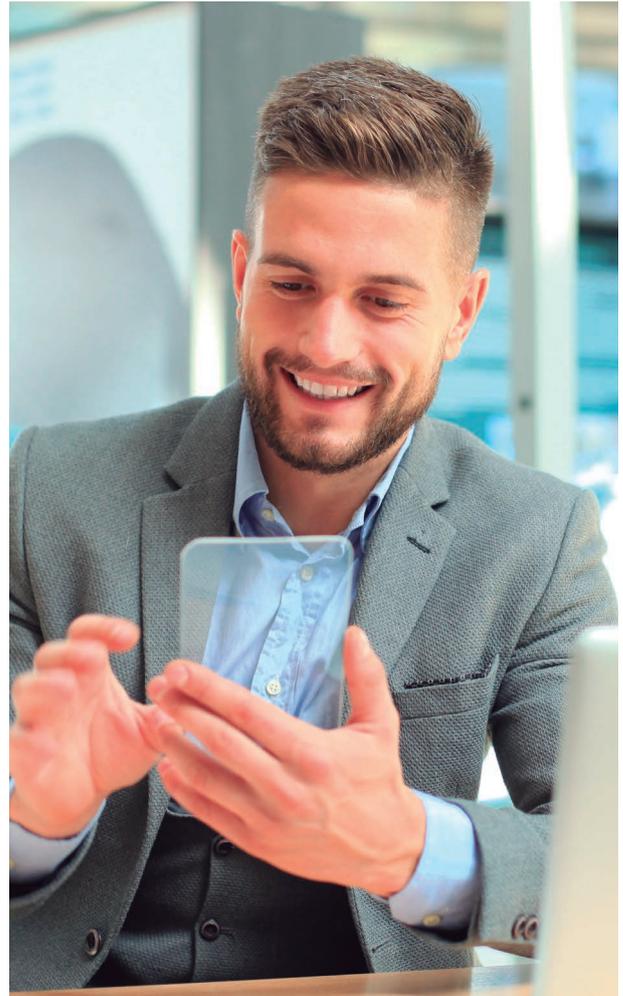
Al finalizar el curso, el participante habrá alcanzado los siguientes objetivos de transferencia:

- **Comprender el escenario de negocios actual** y su dinámica, identificar a los nuevos actores que ingresan a la conquista del mercado.
- **Entender las variables más relevantes** que deben gestionarse para promover una nueva cultura organizacional, más ágil y preparada para afrontar el cambio y los desafíos de negocios.
- **Liderar de forma efectiva y holística** proyectos de transformación digital en las organizaciones.
- **Adoptar nuevas metodologías y herramientas** que permitan crear y escalar ideas negocios, gestionando el proceso de transformación, midiendo y controlando la evolución.
- **Validar la viabilidad y la factibilidad de ideas y proyectos**, entendiendo integralmente los riesgos a los que nos enfrentamos e incorporando nuevos criterios de gestión financiera.
- **Desarrollar una mirada de inteligencia de negocios** para detectar oportunidades.
- **Diseñar estrategias efectivas** así como procesos, productos y servicios adecuados a las exigencias del consumidor, poniendo el foco en las necesidades reales del cliente y en maximizar el valor que se ofrece.
- **Conocer las tecnologías exponenciales** disponibles y su aplicabilidad al mundo de los negocios para obtener mejores resultados.
- **Promover la cultura de la innovación** y la mejora continua de la organización.



# Perfil del participante

- **Profesionales líderes**, que busquen crecer profesionalmente en organizaciones tradicionales, siendo agentes del cambio, impulsando una nueva mirada del negocio fomentando la transformación y la innovación.
- **Personas con conocimientos tecnológicos** que buscan profundizar su formación de negocios para ampliar su mirada y poder ofrecer un valor diferencial e integral convirtiéndose en especialistas en aplicación de tecnologías al negocio.
- **Consultores y profesionales independientes** que se dedican a prestar servicios a compañías que buscan convertirse, adaptarse o crecer en esta nueva realidad del mundo de los negocios, posicionándose como aliados, entendiendo sus retos y acompañándolos de cerca actuando como facilitadores.
- **Emprendedores** que pretenden lanzar y hacer crecer sus ideas de negocio aprovechando el potencial de los canales digitales.
- **Empresarios que ya tienen negocios con ADN digital** que buscan la escalabilidad de sus proyectos.
- **Directivos, Managers, Ejecutivos** con negocios de carácter mayoritariamente físico y/o con alguna presencia en el mundo on line que buscan integrar la operación y convertirse a la omnicanalidad.



## REQUISITOS

Es condición indispensable poseer Título universitario de carrera igual o mayor a 4 años de duración.

## DOCUMENTACIÓN

Para completar la inscripción será necesario enviar:

- Título Universitario y Carta de Créditos (certificado analítico), con apostilla de La Haya.
- Pasaporte + HV o Curriculum Vitae + Fotos Carnet
- Cartas de Recomendación laboral
- Constancia de Conocimiento del idioma inglés (Básico).

# Modalidad de cursado

Esta modalidad, permite al participante cursar en nuestra plataforma digital, y asistir una vez por mes a una sesión obligatoria. Dicha sesión consiste en una serie de Encuentros Virtuales denominados **Master Sessions**, en donde podrán acceder a Speakers de clase mundial, actualización profesional con un enfoque latinoamericano de estas temáticas, y compartir reflexiones con colegas, como instancia de aprendizaje.

Para llevar adelante este proceso, los participantes deben ocuparse semanalmente de las siguientes actividades:

- **Explorar los recursos disponibles** en el aula virtual y realizar las actividades integradoras de desarrollo.
- **Analizar el material multimedia** y responder los cuestionarios asociados.
- **Estudiar los casos prácticos** y proponer soluciones superadoras a partir de lo aprendido.
- **Participar activamente en las sesiones** de Master Sessions y demás instancias diseñadas para el aprendizaje colaborativo.

Además, podrán tener la oportunidad de asistir a encuentros presenciales en las sedes de ADEN, para promover el networking y experimentar el ECOSISTEMA ADEN en acción.



# Certificaciones

The George Washington University, School of Business otorgará certificado de **Specialization in Digital Business** (^) a quienes completen el plan de estudio y superen las evaluaciones previstas.



(^) Certificado de educación continua, que no implica título ni grado, a ser emitido por George Washington University School of Business en Washington DC, USA.



# Titulación

Luego de completar el plan de estudios el participante recibirá el Título de “**Maestría en Digital Business**”<sup>(1)</sup> o “**Master Especializado en Digital Business**”<sup>(2)</sup>.



centre adscrit a:



<sup>(1)</sup> Título oficial emitido en Panamá, por ADEN University, campus Panamá.

<sup>(2)</sup> Título propio emitido en España por EUNCET, Centro Adscrito de la Universidad Politécnica de Catalunya, en Barcelona con requerimientos académicos adicionales.



# Plan de estudios

## Asignaturas

## Semanas

● Digital Transformation, Digital Strategy	3
● Cultura y Talento en la nueva era de los negocios	2
● Arquitectura de negocio y Nuevas Metodologías	3
● Tecnologías exponenciales aplicadas	3
● Mercados, escenarios y viabilidad financiera	3
● Operations Design and Technology Management	2
● Innovación y desarrollo de productos	3
● Customer service Management en omnicanalidad	3
● Project and Product Management	2
● Analytic & Big Data	3
● Marketing Estratégico y Growth Hacking	3
● Marketing táctico	3
● Must Soft Skills en Digital Business	2
● Ética para el desarrollo de negocios sostenibles	2
● Business Intelligence	2
● Integrador con simulador	4
● TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	8
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>

## Contenidos

### DIGITAL TRANSFORMATION, DIGITAL STRATEGY

¿Qué es Transformación Digital? Diferencias con la digitalización. De la empresa analógica a la digital. Su impacto en los negocios. La importancia de la transformación digital en las compañías. Nuevos modelos de negocios basados en propuestas de valor diferenciales y la especialización de la oferta. Implementación de la revolución digital en las organizaciones: Alcances. Desafíos a afrontar por las compañías tradicionales. Transformando la experiencia del cliente, los procesos operacionales y los modelos de negocio. Principios para el diseño de una estrategia digital.



## **CULTURA Y TALENTO EN LA NUEVA ERA DE LOS NEGOCIOS**

La transformación de una cultura analógica y de negocios tradicionales a una digital e innovadora. Gestión del cambio cultural y fases. Nuevos hábitos y prácticas para reforzar la identidad corporativa. El desafío de la convivencia multigeneracional, particularidades generacionales y bases para la coordinación de perfiles diferentes. Marca empleadora. Gestión del talento, motivación, desarrollo profesional y propósito. La diversidad como fuente de valor en equipos ubicuos y de alto impacto: estrategias de organización en la nueva era de las relaciones laborales. Liderazgo transformacional. Nuevas habilidades y competencias requeridas en las organizaciones. Cómo trabajar en la evolución de los equipos para impulsar un modelo de negocio más sostenible. Topgrading.

## **ARQUITECTURA DE NEGOCIO Y NUEVAS METODOLOGÍAS**

Introducción a nuevas metodologías de ideación y gestión de negocios. Business Model Canvas. Agile. Design Thinking. Lean startup. Organizaciones ágiles. Diseño de arquitecturas de negocio en consonancia con la estrategia y la identidad corporativa. Componentes de la arquitectura empresarial: desarrollo de mapas organizacionales, procesos, funciones y sistemas de información.

## **TECNOLOGÍAS EXPONENCIALES APLICADAS**

Tecnologías exponenciales aplicadas: Hiperconectividad, Cloud, Geolocalización, Social Media, Big Data & Analytic, Realidad Virtual y Realidad Aumentada, Blockchain, Inteligencia Artificial, Robótica, Impresión 3D, Nanotecnología, Ciberseguridad, Internet de las cosas. Cómo se reconfiguran los sectores productivos y los modelos de negocios frente a la transformación tecnológica. Criterios para decidir la adopción tecnológica más adecuada. Nuevas tendencias.



## MERCADOS, ESCENARIOS & VIABILIDAD FINANCIERA

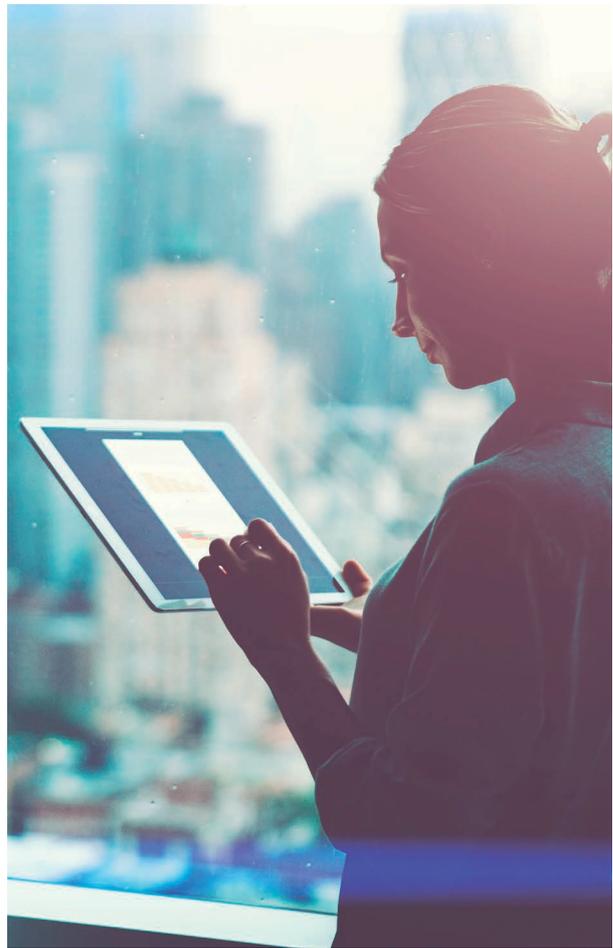
Introducción a la situación de los mercados globales y el contexto financiero: Tasas de interés, tipos de cambio, sistemas políticos. Management y gestión de riesgos como habilidad estratégica para el liderazgo de las organizaciones del futuro. Identificación y elaboración de planes de contingencia para administrar los riesgos que afectan el desarrollo del negocio. Gestión financiera en contextos turbulentos. Set de Principales indicadores financieros para medir y controlar la operación en entornos cambiantes. Planificación financiera en la nueva era de los negocios. Políticas de precios. Estudio de viabilidad financiera y económica de proyectos. Opciones e instrumentos para obtener financiación.

## OPERATION DESIGN & TECHNOLOGY MANAGEMENT

Supply Chain y Lean Logistic. Digitalización y automatización de operaciones. Gestión y reingeniería de procesos. Frameworks y Sistemas de información. La transformación de la arquitectura de infraestructuras. Modelos IaaS, PaaS, SaaS. Software de gestión aplicado a la operación. Construcción de aprendizajes y desarrollo de la inteligencia organizacional.

## INNOVACIÓN & DESARROLLO DE PRODUCTOS

Gestión de la Innovación como estrategia de negocios. Desarrollo de la competencia creativa. El proceso de la innovación. Design thinking para trabajar en innovación. Investigación y desarrollo de proyectos de innovación. Cómo medir la innovación. Open Innovation y Open Business. Equipos de alto poder de innovación. Los pasos para la generación de soluciones innovadoras y su estudio de viabilidad. Mínimo Producto Viable.



## CUSTOMER SERVICE MANAGEMENT EN OMNISCANALIDAD

Customer centricity. User experience en entornos de omnicanalidad. Construcción de modelos de relación con el cliente. Alineamiento del modelo de atención con la identidad corporativa. Servicio al cliente como fuente de información y detección de oportunidades para construir el efecto WOW y obtener nuevos rendimientos para el negocio. KPIs para medir el engagement y la satisfacción de clientes. Normalización y estandarización: diseño y optimización de procesos. CRM y tecnologías aplicadas. Arquitectura de canales de contacto. Desarrollo de la comunicación omnicanal y la escucha activa.

## PROJECT & PRODUCT MANAGEMENT

Liderazgo y gestión de proyectos. Evaluación de factibilidad y viabilidad. Fases y roles. Estructura de descomposición del trabajo. Metodologías de desarrollo de proyectos de alto componente tecnológico (Waterfall, agile, híbrida). Planificación y estimación de recursos. Dirección de proyectos. Comunicación y gestión del cambio. La implementación. Digital Project Management. Product Management: estrategia, planificación, diseño táctico y control.

## ANALYTIC & BIG DATA

La función empresarial y el valor de los datos. Sistema de información: Extracción, preparación almacenamiento y procesamiento de datos. Análisis y producción de información para la toma de decisiones. Tipos de datos y técnicas de análisis de datos. Aplicabilidad de big data en los negocios. Modelado y procesamiento de datos: Data warehouse y data marts. Nuevos perfiles profesionales para el manejo de datos. Cuadro de mando, panel de control y dashboard: diferencias y objetivos. Visualizaciones para la gestión del negocio. Introducción a herramientas, objetivos y metodología de desarrollo de soluciones de analítica de negocios.

## MARKETING ESTRATÉGICO & GROWTH HACKING

Prospección y proyección de mercado. Propuesta de valor y market fit. Beneficios racionales y motivaciones emocionales del cliente frente a la propuesta de valor. Diferenciación competitiva y estrategias de desarrollo de negocio. Posicionamiento y competitividad. Customer journey y ciclo de vida del cliente: Adquisición, retención y monetización. Growth machine para lograr la expansión de modelos de negocio. Growth marketing. Ecosistemas de aceleración. Fases de growth hacking. Incubación, aceleración y venture building. Introducción al crawling, scrapping, parsing

**Nº 1 en formación de negocios de América Latina**



## MARKETING TÁCTICO

Táctica comercial para la captación y el desarrollo de clientes en entornos phygital. Cómo seleccionar los canales físicos y canales online idóneos para el negocio. Despliegue de presencia on line. Estrategias SEO, SEM y paid media. Diseño de campañas transversales efectivas. Marketing B2B.

## MUST SOFT SKILLS EN DIGITAL BUSINESS

Soft skills imprescindibles para impulsar el cambio continuo y transformar las organizaciones ágilmente. Habilidades gerenciales, gestión del talento y la diversidad,. Liderazgo y motivación en contextos multigeneracionales. Facilitar el desarrollo profesional enfrentando el miedo y promoviendo el descubrimiento del propósito. Proyección del negocio a través de equipos de alto rendimiento en contextos ubicuos. El rol del capital humano ante el desafío de la transformación continua de las organizaciones.

## ÉTICA PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS SOSTENIBLES (RSE + DATA SECURITY Y COMPLIANCE)

La sostenibilidad y la reputación del negocio como activo estratégico y competitivo. Responsabilidad social empresaria y management con sensibilidad. Marco legal y ético de las organizaciones. Seguridad y privacidad. El impacto en los consumidores de la aplicación de tecnología en los modelos de negocios. La importancia de los datos y su manejo responsable

## BUSINESS INTELLIGENCE

Organizaciones Data driven versus HIPPO Effect . Business Intelligence aplicada a las diferentes áreas de la empresa. Gestión de proyectos de inteligencia de negocio. Estrategia y arquitectura de proyectos. Oportunidades y resistencias internas a superar. Inteligencia de negocio aplicada al desarrollo de clientes.

## INTEGRADOR CON SIMULADOR

Buscamos profundizar en la comprensión y el conocimiento de la complejidad de las operaciones de negocios globales en un entorno dinámico y competitivo. Un desafío lúdico que pone a los equipos a competir gestionando una empresa global. Los participantes desarrollan y ejecutan estrategias para su empresa simulada. El éxito se mide a través de la comparación de indicadores y resultados, lo cual exige poner en práctica la experiencia y todo lo aprendido.

## TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Un trabajo personal en el que se integran todo lo aprendido durante el programa de forma aplicada, para demostrar el dominio de las competencias adquiridas. Es imprescindible aplicar el conocimiento incorporado para demostrar que es capaz de resolver problemas complejos en entornos nuevos, gestionar el cambio y las nuevas variables que surgen en el entorno actual, multidisciplinar y versátil.

Se pretende que el participante integre los conocimientos y se enfrente a la complejidad de formular juicios a partir de la información disponible. También se evalúa la capacidad de comunicar de forma efectiva sus conclusiones y las razones que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

## DIRECTORA DEL PROGRAMA

**Elvia Zacher**

Licenciada en Administración de Empresas y Máster en Dirección Estratégica y Tecnológica. Amplia experiencia en Marketing en banca, telecomunicaciones y consultoría especialmente en lo vinculado al desarrollo de nuevos productos y segmentos de negocio. Directiva en Digitalyonline.com, empresa de asesoría en estrategia comercial, comunicación (con foco en el mundo on line) y digitalización de negocios.

## Alianza con



### APRENDE IDIOMAS JUNTO A TU MASTER ONLINE

Desde ADEN estamos trabajando día a día para mejorar nuestra propuesta educativa. Se concretó una alianza con Rosetta Stone, líder mundial en el aprendizaje de idiomas. Rosetta Stone utiliza una combinación de imágenes, texto y sonido, donde los niveles de dificultad suben a medida que el estudiante avanza. Y lo mejor. ¡puedes hacerlo desde tu casa!

Quienes se inscriban en los MBAs, Masters y Licenciaturas de ADEN va a poder acceder a un curso de 12 meses para estudiar cualquiera de los 24 idiomas que Rosetta Stone ofrece, incluso perfeccionar su Inglés hasta un nivel C1.

A través de Rosetta Stone puedes mejorar en conversaciones reales, ya que usa una metodología dinámica. Tiene más de 25 años de confianza con compañías como TripAdvisor, Fender, Calvin Klein, NASA, y muchas más.

El enfoque de aprendizaje se basa en que puedes aprender un nuevo idioma de la misma manera que aprendiste tu idioma nativo: en forma natural a través de un método que te enseña de forma directa y sin traducciones. Eso significa que no vas necesitar más explicaciones confusas de gramática ni listas tediosas de vocabulario para memorizar.



Como programa líder en el mundo de aprendizaje de idiomas, Rosetta Stone hace que tu aprendizaje ocurra de una manera natural. Millones de estudiantes en más de 150 países han utilizado nuestro programa para sentirse con mayor confianza en el aprendizaje de un nuevo idioma. Constantemente estamos mejorando la tecnología de nuestro programa y agregando nuevos productos. Con Rosetta Stone al mando, tu aprendizaje de idiomas tiene un futuro más brillante.



**ADEN** International  
Business School

Nº 1 EN FORMACIÓN DE  
NEGOCIOS DE AMÉRICA LATINA

[www.aden.org](http://www.aden.org)

