

Memoria de actividades 2016



Contenido

Carta del presidente.....	2
Plan de Acción Club EOI 2016 – 2017	3
Plan de posicionamiento y mejora de la Imagen de Marca y Reputación Club EOI	3
Razón de ser del Club EOI	3
Difusión y conocimiento del Club EOI.....	4
Crecimiento del número de socios	5
Mejora del control y gestión del número de socios	6
Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI	7
Número de Miembros.....	9
Actividades	10
Por sedes.....	10
Actividades 2016 Madrid.....	10
Actividades 2016 Sevilla	10
Por áreas	11
Desarrollo Personal	11
Deporte, cultura y ocio.....	12
Networking.....	13
Encuentro Anual Madrid	13
Encuentro Anual Sevilla.....	15
Coro EOI.....	16
Otras Acciones Club EOI.....	17

Carta del presidente

Un año más, os queremos hacer llegar la Memoria Anual. Una Memoria que contiene las principales actividades realizadas por el CLUB EOI, pero también, junto con ello, un reflejo de una parte de nosotros mismos, una parte, si me permitís, del alma del CLUB EOI.

Este año, ha sido un año diferente, y lo ha sido porque tiene que serlo ya que somos conscientes de que la EOI está embebida en la nueva realidad que establece cada día un mundo global en constante y continua adaptación al cambio, y porque desde la Junta Directiva hemos intentado poner un “punto y seguido” al camino realizado en los últimos años.

Por estos motivos se preparó y aprobó un Plan de Acción 2016-17 específicamente orientado a revisar, evaluar y actualizar los principios fundamentales de actuación del Club EOI desde un enfoque holístico y con un objetivo que fuera trazable y medible y que se concretase en lo que entendemos es la última razón de ser del Club EOI: “ser continuidad de la escuela”.

Mirando hoy a través de la perspectiva que muestra el camino recorrido, tengo que decir, que el camino no ha sido fácil pero los resultados son visibles y medibles, no hablo de objetivo cumplido, pero sí de mejora iniciada. Es a partir de esta mejora de donde tiene que partir el resto del camino, y es en este enfoque en el que me gustaría encontrar el apoyo que necesitamos para ser lo que todos queremos ser: una gran asociación de Antiguos Alumnos, un gran Club EOI.

Un abrazo,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis López-Cózar Alvarez', with a long horizontal stroke extending to the left.

Luis López-Cózar Alvarez

Presidente Club EOI

Plan de Acción Club EOI | 2016 – 2017

Plan de posicionamiento y mejora de la Imagen de Marca y Reputación Club EOI

El 30 de septiembre de 2016, la Junta del Club EOI decidió diseñar y poner en marcha un Plan de Acción para establecer las principales líneas de trabajo correspondientes al ejercicio 2016-2017. Dicho Plan fue conceptualizado para fortalecer la Asociación de Antiguos Alumnos de la escuela, dotándola de nuevos contenidos, mejorando los procesos internos de afiliación, registro, renovación y permanencia de los asociados e impulsar el alta de nuevos socios, desde la concienciación del “sentido de pertenencia y orgullo corporativo” y con el fin de posicionarla en el sitio que le corresponde como una de las Escuelas de Negocios más importantes a nivel nacional e internacional.

Este plan que se describe posteriormente no debe ser entendido como un plan aislado o independiente, sino que ha sido concebido como un plan complementario y sinérgico al conjunto de líneas de acción que, de manera habitual, lleva a cabo el área de *Alumni* de la EOI:

- La línea de potenciación del Desarrollo Profesional.
- Fomentar el *Networking*.
- Actividades deportivas, culturales y de ocio.

El Plan definitivamente aprobado quedó estructurado en **6 objetivos** prioritarios, las **estrategias** a seguir para su consecución y **40 líneas de acción** con la asignación de responsable, fecha de finalización, seguimiento, recursos e indicador de desempeño.

A continuación, se indica, de manera resumida, los 6 objetivos, su estrategia y la/s línea/s de acción correspondiente/s;

Razón de ser del Club EOI

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLE	ACCIONES
Razón de ser Club EOI	Definir la nueva concepción/enfoque del Club EOI	Definir la Misión, Visión y Valores del Club EOI y establecer puntos de unión/diferencias con <i>Alumni</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir la Misión, Visión y Valores del Club EOI 2. Enumerar y describir las ventajas de pertenencia al club que establezca un argumentario claro de esta nueva etapa. Junto con ello clarificar acciones <i>Alumni</i> y acciones Club.

Difusión y conocimiento del Club EOI

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLE	ACCIONES
Difusión y conocimiento del Club EOI	Dar a conocer el Club EOI y las ventajas que supone para cada asociado.	INTERNA: Presentación del club en las aulas y escuela.	3. Grabar un video, que pueda usarse para la difusión del club.
			4. Planificar y realizar un programa/calendario de visitas a los alumnos incluidos en el convenio.
			5. Planificar y realizar un programa/calendario de visitas a los alumnos no incluidos en el convenio.
			6. Integración del sello Club EOI en todos los folletos y manuales de la escuela
		EXTERNA: Comunicación de las ventajas del club y sus servicios	7. Actualización página web
			8. Creación de Blog para información, captación e integración de socios actuales y/o futuros.
			9. Redes sociales: homogeneizar y coordinar contenidos con la EOI y con <i>Alumni</i> y detallar programa de actividades mensuales; estándar y Premium.

Crecimiento del número de socios

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLE	ACCIONES
Crecimiento del número de socios	Políticas de captación de socios	NUEVOS ALUMNOS: Motivación e Involucración durante su periodo lectivo.	10. Folletos informativos/medios digitales de las actividades a realizar durante el curso escolar. 11. Estudio de idoneidad de difusión del club para los alumnos de los cursos con fondos FEDER.
		ANTIGUOS ALUMNOS: Conocer el ciclo de vida del antiguo alumno para poder repescarlo en el club	12. Coordinar acciones con <i>Alumni</i> para entender y fortalecer su "ciclo de comunicación" para plantear sinergias de actuación.
		TODOS LOS ALUMNOS	13. FOROS DE ACTUALIDAD: Planificar un foro temático trimestral donde tratar temas de actualidad (posibilidad de que los propios socios demanden temas vía web, blog...) 14. BONO ANUAL DE FORMACIÓN: Además de los descuentos habituales, ofertar un bono anual que dé acceso a "x" cursos (decidir coste, número y tipología de cursos)
		Facilitar el proceso de inscripción	15. Reducir los datos que se piden en el formulario (incluyendo nº de cuenta para domiciliación) y automatizar el proceso de entrada de datos y aceptación de domiciliación.

Mejora del control y gestión del número de socios

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLE	ACCIONES
Mejora del control y gestión del número de socios	Revisión y mejora del registro de asociados y de la gestión del mismo.	Actualización de las BBDD	16. Revisión y limpieza de las BBDD (<i>Sinergy</i> y <i>Socius</i>).
		Campaña de telemarketing para contactar con toda la BBDD actualizada	17. Revisar situación y transmitir nuevas ventajas. 18. Actualizar datos curriculares e incluir una relación de habilidades que lo representen en un determinado perfil (tipo LinkedIn)
		Búsqueda en LinkedIn de los miembros actuales de la BBD y envío de petición para su alta en LinkedIn	19. Fomentar la participación en esta red social haciendo hincapié en que los socios pidan ayuda a otros miembros del club en este medio.
		Analizar y decidir el mejor sistema de almacenamiento.	20. Tomar como punto de partida la base limpia y actualizada para migrarla al repositorio adecuado y mejora y enriquecimiento de la base.
		Creación de procedimientos	21. Procedimiento de alta de socios y bajas (incluyendo el nuevo convenio)
		Agilizar los pagos	22. Eliminar la opción de Transferencia para los socios actuales y futuros.
		LOPD	23. Incluir el aviso legal y la política de privacidad en todos los formularios.
		Gestión de impagados	24. Hay que lanzar un proceso de gestión de impagados. Incluir el aviso legal y la política de privacidad en todos los formularios.
Mejorar la gestión de la fidelización de socios y disminuir la tasa de abandono	Estrategia de atención al socio	Revisión de bajas	25. Llevar un seguimiento personalizado de las bajas; llamadas personales, motivaciones, posibles vías de recuperación o disuasión.
		Hacer un procedimiento de recuperación de socios	26. Procedimiento para llevar el seguimiento y atención personalizada para atender sugerencias.

Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLE	ACCIONES
Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI	Encuentro anual "Premium"	Organización del encuentro anual de antiguos alumnos, con especial enfoque a los socios del Club.	27. Realización del tradicional encuentro de antiguos alumnos, desde un enfoque de "preferencia y exclusividad" para los antiguos alumnos socios del Club EOI.
	Estrategia "nuestros maestros"	Hacer un programa de visitas, seminarios y ponencias de figuras destacadas a nivel nacional y/o internacional.	28. Hacer un programa de visitas trimestrales de destacadas personalidades del mundo de la ciencia, política, arte, deporte, etc. que por su trayectoria personal y/o profesional pueden ser constituidos en un referente de los valores de la escuela.
	Estrategia "Consejo Asesor ¹ "	Hacer un plan de involucración y motivación del Consejo Asesor del Club EOI	29. "Poner en positivo" las funciones del Consejo Asesor para que realmente puedan cumplir con las funciones y objetivos desarrollados en los estatutos del Club (ver artículo 31. Objetivos)
	Estrategia de "influencers" del club	Miembros con participación preferente en el Club	30. Se buscarán a alumnos (uno por promoción) para que el Club tenga un contacto más cercano y de esa manera lo pueda transmitir a su grupo 31. Se hará reuniones con ellos para conocer sus opiniones e ideas sobre acciones del Club.
	Programa de "Acompañamiento"	Asignación de un "socio acompañante" a todos los alumnos que se gradúen en el año.	32. Pequeña formación/asesoría del mentor en habilidades, desarrollo profesional, etc. 33. Encuentro de mentores y aprendices con casos prácticos, ponencias y formación adicional 34. Búsqueda de colaboración de empresas que patrocinen el programa

¹ Consejo Asesor: Según el artículo 30 de los estatutos del Club EOI, el Consejo Asesor se constituye como órgano consultivo y de representación formado por antiguos alumnos y profesores de reconocido prestigio que contribuyan a aportar valor a la Asociación, al reconocimiento de la identidad de EOI, prestando asesoramiento puntual a la Asociación y la Escuela.

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLE	ACCIONES
Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI	Programa “el protagonista eres tú”	Conferencias y mesas redondas “la tertulia de actualidad”	35. Búsqueda de conferencias en el que entre los ponentes siempre habrá uno o varios socios del Club que se dediquen a ello
		Conferencias y ponencias especializadas	36. Convocar a los socios en base a su perfil para tratar temas más técnicos o complejos y fomentar el <i>networking</i> entre perfiles semejantes o trabajadores de un mismo sector
	Programa de Patrocinios	Creación de dossier de patrocinios	37. Envío de solicitud a todas las empresas colaboradoras y proveedoras de la escuela para esponsorizar eventos del club y ofrecer ventajas a los socios. 38. Creación de dossier de patrocinios
	SocialClub EOI	Unirse a la escuela y promover alguna acción social por parte de los socios	39. Identificar algunos proyectos de colaboración y ofrecer a los socios la posibilidad de participar y sumarse a un objetivo final (que puede ser un proyecto compartido o no con otras iniciativas de EOI)
	“Estrategia Coral” (Coro Club EOI)	Poner en valor la actividad del Coro Club EOI	40. Actualizar actividades y razón de ser y definir un objetivo y un Programa de actividades y actuaciones que ayuden a fortalecer la marca del “Club EOI”

Número de Miembros

Los miembros del Club a fecha 31 de diciembre de 2016 son:

MIEMBROS	
Socios registrados	1.619
Jubilados, socios de honor, OTROS	336
ALTAS EN 2016	
Socios	187
Socios incluidos por convenio EOI	755*
TOTAL	2.897

*Socios adscritos al Club EOI en base al convenio firmado con EOI en julio de 2016

Actividades

Por sedes

Actividades 2016 | Madrid

Desarrollo personal	Número de asistentes
<i>Update:</i> Internacionalización	17
<i>Update:</i> Yihadismo	15
<i>Update:</i> Internet de las cosas	13
Deporte, Cultura y Ocio	
Visita Museo Sorolla	13
Carrera del Agua	8
XI Torneo de Pádel	37
Visita Fábrica de Vidrio – La Granja	16
Coro EOI	-
Networking	
<i>Afterwork</i>	35
Encuentro por promociones, 30 aniversario MBA	12
Cata de Vinos	10
Encuentro por promociones, 10º aniversario MBA construcción	15
Congreso CEDE	1
Asamblea General Ordinaria	10
Encuentro Anual AAEOI	380
TOTAL	582

Actividades 2016 | Sevilla

Desarrollo personal	
Taller de LinkedIn	14
Taller de Presentación en inglés	6
Deporte, Cultura y Ocio	
Carrera Nocturna del Guadalquivir	8
Networking	
Encuentro por promociones (MBA y MIGMA)	15
Encuentro por promociones (Executive MBA)	15
Encuentro Anual AAEOI	400
TOTAL	458

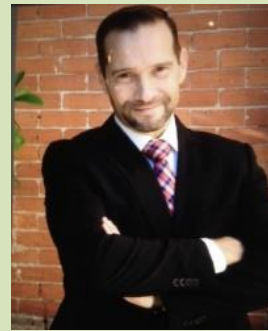
Por áreas

Desarrollo Personal

Desarrollo personal se identifica con *Update*. Estos son una serie de talleres y conferencias que abarcan temáticas de diversa índole enfocadas al crecimiento personal de nuestros asociados.



Taller sobre Yihadismo



Manuel Hernández González

Teniente Coronel de Artillería



Taller Internet de las Cosas



Jesús Ranz

Ingeniero de Sistemas. Especialista en IoT

Deporte, cultura y ocio



XI Torneo de Pádel Club EOI



Carrera del agua



Visita Real Fábrica de Vidrio – La Granja



Visita Museo Sorolla



Carrera Nocturna del Guadalquivir - Sevilla

Networking



Afterwork – Mercado de Moncloa



Encuentro por promociones – Madrid



Encuentro por promociones - Sevilla



Cata de Vinos

Encuentro Anual Madrid



Palacio de la Prensa – Madrid



Escenario Palacio de la Prensa



Leo Harlem



Encuentro Anual Sevilla



Coro EOI



Misa de la Coronación de Mozart. Coro EOI y Orquesta de la Universidad de Alcalá de Henares. Parroquia Ntra. Sra. De las Victorias. Mayo 2016.

Réquiem de Verdi. Coro EOI y Coro Universidad Politécnica de Madrid. Orquesta Proyecto 10. Auditorio Nacional. Octubre 2016.



Otras Acciones Club EOI

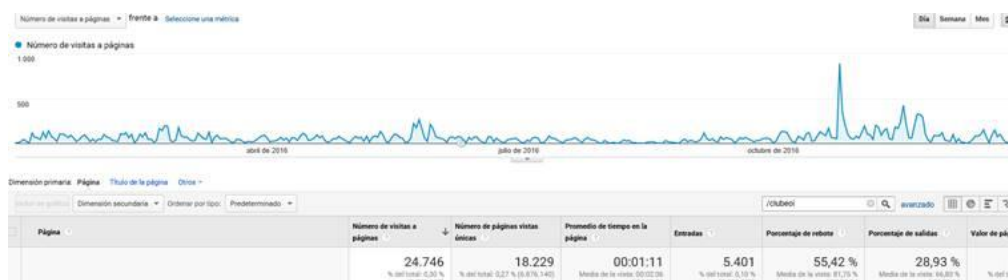
RESUMEN DE ACTIVIDADES 2016

Formación Continua		Formación en abierto	
Cursos, talleres	Asistentes	Socios	Socios
27	445	57	28
Empleabilidad			
Sede	Asesoramientos individualizados		
Madrid	73		
Sevilla	57		

Comunicación y RRSS 2016

Web Club EOI **	18.229
Fans Facebook	1.058
Seguidores Twitter	2.899
Post Blog – Experiencia EOI	2
Número de <i>mailing</i> enviados	14

** Número de páginas visitas únicas - Google Analytics



JUNTA DIRECTIVA



LUIS LOPEZ-COZAR
PRESIDENTE



VICTOR VALIENTE
VICEPRESIDENTE



MIGUEL SANCHEZ MONTES DE OCA
VICEPRESIDENTE



PATRICIA DE LA PUENTE
SECRETARIA GENERAL



SUSANA SALMADOR
TESORERA



EMILIO ARCE
VOCAL



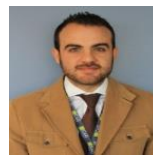
MARIO CANTÓ
VOCAL



DANIEL CASTAÑEDA
VOCAL



NIEVES CIFUENTES
VOCAL



ALEJANDRO COSTA
VOCAL



NESTOR GUERRA
VOCAL



JAVIER MARTINEZ
VOCAL



CRISTINA REY
VOCAL ASESOR



HERNAN CORTES
VOCAL ASESOR

CONSEJO ASESOR



ESTHER RITUERTO MARTÍNEZ
Ex - Directora General de
Administración y Finanzas
RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA



JOSE IGNACIO RIVERO PRADERA
Presidente
TATUM



FRANCISCO CAL PARDO
Presidente
LEADAIR



ANTONIO COLINO MARTÍNEZ
Presidente
CEIDEN | MIEMBRO DE LA
ACADEMIA DE INGENIERÍA



ENRIQUE DÍAZ-RATO
Consejero Delegado
CINTRA



RAFAEL MIRANDA ROBREDO
Presidente
Presidente de Acerinox



FERNANDO PANIZO ARCOS
Patrono
FUNDACIÓN EVERIS



JESÚS RODRÍGUEZ CORTEZO
Presidente
CONSEJO GENERAL DE COIIN



LUIS ALBERTO PETIT HERRERA
Director Gerente
REAL ACADEMIA DE INGENIERÍA



JOSE MARÍA HERNÁNDEZ MARTÍNEZ
Director General
Grupo MUNDIPRENSA



GABRIEL CERRADA DELGADO
Large Enterprise and Public Sector Director
ORANGE



TEÓFILO JULIÁN DEL POZO RODRÍGUEZ
Director del Área de Asesorías a ENLs
SECOT | Director de Innovación y
Tecnología FESBAL



MIGUEL ÁNGEL FEITO HERNÁNDEZ
Director General
CEDDET



DANIEL PEÑA SÁNCHEZ DE RIVERA
Ex Rector
UNIVERSIDAD CARLOS III



AMADEO PETITBÓ JUAN
Presidente
EX FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO



JERÓNIMO SAAVEDRA ACEVEDO
Ex - Alcalde
AYUNTAMIENTO DE LAS PALMAS DE
GRAN CANARIA