



Modalidad online - Bolsa de Empleo - Tutor Personal

Perfil del alumno

- Personas interesadas en desempeñar **responsabilidades directivas** o en mejorar en sus puestos de técnico cualificado.
- Personas que deseen **ampliar y consolidar sus conocimientos** para aplicarlos en cualquiera de los **niveles de mando** dentro de la organización y en cualquier sector de actividad empresarial pública y privada.
- Personas que quieran **reforzar y mejorar su puesto** actual dentro de la organización.
- Desempleados que deseen **reorientar sus carreras profesionales** hacia ámbitos de dirección.

Objetivos

- Desarrollar su papel de liderazgo** en diferentes culturas empresariales y organizacionales.
- Compartir herramientas** para mejorar la **acción directiva** en su organización.
- Conocer** los diferentes **departamentos y las habilidades directivas** necesarias para gestionarlos desde la experiencia profesional y docente de nuestros profesores.
- Habilitar instrumentos, estrategias y habilidades** para lograr el éxito en entornos de trabajo colaborativo, digital y online.
- Ampliar conocimientos sobre management y liderazgo** internacional desde un punto de vista práctico.
- Mejorar el networking** de nuestros masterandos dándoles acceso a **redes de comunicación con líderes del mundo de la empresa y la negociación estratégica**.

¿Por qué estudiar Online?

- Permite **ahorrar tiempo**.
- Permite **elegir cuándo estudiar** según tu rendimiento.
- Poder tener **flexibilidad para completar tareas**.
- Compaginar la vida profesional y académica**.

Titulación

Los **alumnos** que terminen el Curso Universitario en Dirección y Administración de Empresas obtendrán, el **Diploma de N+E Business School** y el **Título propio** de Curso Universitario en Dirección y Administración de Empresas de **Universidad Europea Miguel de Cervantes**.



Programa

MÓDULO 0: INTRODUCCIÓN Y CURSO DE COACHING EMPRESARIAL

- Introducción al MBA Digital
- Tutoriales del Campus y del MBA
- Coaching empresarial: autoconocimiento
- Coaching empresarial: red de relaciones
- Coaching empresarial: coherencia entre cuerpo, pensamiento y emoción
- Coaching empresarial: gestión de conflictos
- Coaching empresarial: de la visión a la acción

MÓDULO 1: ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- Fundamentos de economía y empresa
- Empresa y estados financieros
- Fundamentos de contabilidad financiera
- Fundamentos de la dirección estratégica
- Análisis competitivo
- Fundamentos de la formulación de estrategias
- Implementación de la estrategia
- Estrategia y cambio empresarial
- Tipos de sociedades

MÓDULO 2: DIRECCIÓN FINANCIERA

- Introducción. La Dirección Financiera
- Contabilidad para Directivos
- Clasificación del Balance por Masas Patrimoniales
- Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- Fondo de Maniobra y Período Medio de Maduración de la Empresa
- Fuentes de Financiación
- Previsiones Financieras
- Análisis de Inversiones
- Análisis de Ratios
- Valoración de Empresas

MÓDULO 3: DIRECCIÓN DE OPERACIONES Y SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

- Fundamentos de la Dirección de Operaciones
- Introducción a los Sistemas de Planificación y control de la producción
- Técnicas de programación y control de la producción
- Supply Chain Management
- Gestión por proyectos
- Introducción a los Sistemas de Información
- Gestión estratégica de los Sistemas de Información
- Implantación de Sistemas de Información en la empresa

MÓDULO 4: DIRECCIÓN DE PERSONAS

- Organización empresarial y gestión del cambio.
- Planificación estratégica.
- La evaluación del rendimiento y la retribución.
- La gestión de Recursos Humanos en las empresas.
- Capital psicológico positivo.
- Comportamiento organizacional y dirección de personas.

MÓDULO 5: DIRECCIÓN DE MARKETING

- Conceptos y políticas de marketing
- Repaso al mundo del marketing
- Diseño de un plan de medios digitales
- Análisis de competencia marketing digital
- Canales para diseño de campañas

MÓDULO 6: DIRECCIÓN COMERCIAL, DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

- La dirección de ventas en el siglo XXI.
- Organización de la fuerza de ventas.
- La información: función estratégica
- Las funciones del vendedor.
- Cómo motivar a la fuerza de ventas.
- Reclutamiento y selección.
- Capacitación y entrenamiento de la fuerza de ventas.
- Compensación e incentivos.
- Evaluación del trabajo del vendedor.
- Negociación.
- Investigación de mercados
- Previsión de ventas
- Plan de acción comercial
- Ecommerce

MÓDULO 7: DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN

- Concepto de logística de producción
- Flujos físicos en producción
- Stocks en curso
- Envasado, empaquetado, embalaje y paletizado
- Manipulación y manutención
- Diseño y gestión de almacenes de producto terminado
- Gestión y control de stocks

MÓDULO 8: DIRECCIÓN LEGAL

- Formas jurídicas de la empresa (I). Criterios de elección de una forma jurídica.
- Formas jurídicas de la empresa (II) Empresario individual y tipos de sociedades.
- Trámites para la constitución de una sociedad. Trámites específicos para determinadas actividades.
- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social. Alta de los Trabajadores.
- Trámites legales con las Entidades Locales. Las licencias y permisos urbanísticos.
- La competencia desleal.
- Las fusiones y adquisiciones de empresa.
- La fiscalidad en la empresa.
- Aspectos legales del comercio electrónico.
- El "compliance" o cumplimiento normativo.

MÓDULO 9: HABILIDADES PERSONALES Y DIRECTIVAS

- Aproximación a las habilidades directivas
- Puesta en práctica de las habilidades directivas
- El liderazgo. Habilidad personal y directiva clave
- El líder en la organización
- Inteligencia emocional aplicada en el desarrollo de las habilidades directivas
- Comunicación interna y externa

MÓDULO 10: DIGITALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- Objetivos e introducción al e-business
- E-commerce en el mundo
- Construir la tienda online
- El servicio al cliente. Caso zappos
- Servicio, herramientas y software para la construcción de la tienda online
- Promoción de la tienda online: marketing digital
- Aspectos legales del comercio electrónico
- Medios de pago
- Operativa de la tienda online
- Cuadros de mando y KPIs
- Social commerce
- Mobile commerce (m-commerce)

MÓDULO 11: INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- Escenario actual de los mercados internacionales
- Estrategia y organización de la empresa en la internacionalización
- Comercialización internacional
- Aspectos fiscales y financieros del comercio internacional