



Clases en directo - Modalidad Online - Bolsa de empleo - Tutor personal

Salidas Profesionales

- Chief Executive Officer (CEO).
- Project Manager.
- Desarrollo de Negocio.
- Gestión de Activos.
- Dirección de Operaciones.
- Dirección Financiera.
- Dirección de Marketing.
- Dirección de Recursos Humanos.
- Gestión de Marca o Branding.

Metodología

- Clases online en Directo.
- Tutor personal.
- Grupos reducidos.
- Sistema de evaluación continua.
- Profesores en activo.
- Curso de inglés aplicado a la empresa.
- Bolsa de empleo y prácticas voluntarias.
- Departamento de desarrollo profesional.
- Red de networking.

Objetivos

- Desarrollar el 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.
- Habilitar instrumentos, estrategias y habilidades para lograr el éxito digital.
- Ampliar conocimientos sobre management y liderazgo internacional.
- Mejorar el networking de nuestros másteres, dándoles acceso a redes de comunicación con líderes del mundo de la empresa y la negociación estratégica.

Programa

MÓDULO 1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN LA EMPRESA

- 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

- 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 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 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

MÓDULO 7. DIRECCIÓN COMERCIAL

- Investigación de mercados
- Previsión de ventas
- Plan de acción comercial

MÓDULO 8. 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 9. 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 10. 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 11. 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 12. LIDERAZGO INTERNACIONAL

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

MÓDULO 13. TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

MBA PROGRAM

- Diseño de un BUSINESS PLAN

Metodología

CLASES EN DIRECTO Y DIFERIDO



Nuestra plataforma online logra una interacción directa entre profesor y alumno y estar al día con las tendencias actuales del sector. Puedes **ver todas las clases así no estes en la hora del directo**, estas quedan guardadas en nuestro campus virtual y podrás acceder a ellas en cualquier momento. También la asistencia en directo **no es obligatoria (pero si recomendable)**, nuestro modelo de educación es flexible a las condiciones del alumno.

TUTOR PERSONAL



El tutor realiza un seguimiento personalizado del alumno, esto con el fin de **hacer sentir acompañado al alumno** y que cumpla con los objetivos.

PRÁCTICAS OPTATIVAS



Realizar un Convenio de Colaboración entre esta escuela y entidades privadas, se facilite el continuar con la enseñanza de los alumnos como parte de su formación.

EVALUACIÓN CONTINUA



Nuestro modelo de evaluación sigue un esquema personalizado a través de tests, trabajos, lecturas y participación en foros, clases y debates que se dan a lo largo del curso.

PROFESORES EN ACTIVO



Todos nuestros profesores están en estos momentos desarrollando sus carreras profesionales en empresas punteras de cada sector, por lo que los conocimientos que imparten están actualizados.

GRUPOS REDUCIDOS



Implantamos un modelo personalizado, esto con el fin de ofrecer un vínculo cercano entre profesor y alumno.

CAMPUS VIRTUAL



Temarios, lecturas y documentación actualizada. Acceso a la Biblioteca Virtual. Foro y chats para crecer el Networking.