



Curso Universitario en Dirección y Administración de Empresas

Introducción

El Curso Universitario en Dirección y Administración de Empresas ofrece una formación avanzada sobre todas las áreas que necesita un Director o un ejecutivo de nivel medio para desarrollar sus competencias y conseguir sus objetivos en la empresa y en su carrera profesional a corto y medio plazo.

El programa ofrece una información práctica y teórica de alto nivel sobre:

- Coaching empresarial
- Estructura organizativa y dirección estratégica en la empresa
- Dirección Financiera
- Dirección de Personas
- Dirección de Marketing
- Dirección de Ventas y Negociación
- Dirección Comercial
- Dirección de producción
- Dirección Legal
- Habilidades personales y directivas
- Digitalización de la empresa
- Liderazgo internacional

Titulación

Este Curso Universitario cuenta con la certificación como título propio de la Universidad Europea Miguel de Cervantes, por lo que pasará a tener doble titulación. Un título propio de un centro universitario certifica la calidad académica del programa de nuestro Curso Universitario en Dirección y Administración de Empresas y lo homologa a otros Títulos certificados como títulos propios por centros universitarios y universidades de toda España.



Universidad Europea
Miguel de Cervantes

Programa

Módulo 1. Coaching empresarial

Profesora: Hortensia Soler

- Autoconocimiento
- Red de Relaciones
- Coherencia entre Cuerpo, Pensamiento y Emoción
- Gestión de Conflictos
- De la Visión a la Acción

Módulo 2. Habilidades personales y directivas

Profesor: Jesús Mármol

- 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 3. Estructura organizativa y dirección estratégica de la empresa

Profesora: María Damiá

- 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 4. Dirección Legal

Profesora: Laura Yunta

- 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 5. Dirección Financiera

Profesor: Alejandro Estévez

- 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 6. Dirección de Personas

Profesor: Francisco Trujillo

- 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 7. Dirección de Producción

Profesor: Javier Mata

- 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 de Marketing

Profesora: María Damiá

- 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 9. Dirección comercial y de ventas

Profesor: David Fayerman

- 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 10. Digitalización de la empresa

Profesora: Epifanía Pascual

- 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

Profesor: Yago Esteban

- 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 12. Dirección de TFC

Profesor: Juan Luis Posadas

