



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Curso en Aplicaciones de Gestión de la Compañía





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Sobre Euroinnova

2 | Alianza

3 | Rankings

4 | Alianzas y acreditaciones

5 | By EDUCA EDTECH Group

6 | Metodología

7 | Razones por las que elegir Euroinnova

8 | Financiación y Becas

9 | Metodos de pago

10 | Programa Formativo

11 | Temario

12 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova

ALIANZA EUROINNOVA Y CEUPE

La alianza entre **Euroinnova International Online Education** y **CEUPE** representa un hito significativo en el ámbito de la educación online. Al unir fuerzas, ambas instituciones consolidan un enfoque colaborativo e innovador, adaptado a las demandas cambiantes del mercado laboral y las necesidades individuales de los estudiantes. Además de priorizar la flexibilidad y la practicidad en la formación, esta alianza busca impulsar el desarrollo personal y profesional de cada estudiante, brindando un acceso más amplio a la educación de calidad, mediante el aprovechamiento de las últimas innovaciones tecnológicas.

Con un equipo docente altamente especializado y plataformas de aprendizaje que integran tecnología educativa de vanguardia, Euroinnova y CEUPE se comprometen a ofrecer una experiencia de aprendizaje única. Este enfoque dinámico y didáctico no solo facilita la retención de conocimientos, sino que también equipa a los estudiantes con las habilidades necesarias para adaptarse eficazmente a una sociedad en constante evolución. En conjunto, ambas instituciones comparten un objetivo común de democratizar la educación y llevarla a un nivel superior, asegurando así un futuro más prometedor.



[Ver en la web](#)



RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso en Aplicaciones de Gestión de la Compañía



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación de Curso en Aplicaciones de Gestión de la Compañía con 200 horas expedida por el Centro Europeo de Postgrado-CEUPE

Descripción

El curso Aplicaciones de Gestión de la Compañía te ofrece la oportunidad de sumergirte en el mundo de los sistemas de planificación empresarial y gestión de relaciones con clientes, elementos clave en la transformación digital de las empresas. En una era donde la competitividad es feroz, comprender y manejar herramientas como ERP, CRM y HCM es fundamental para optimizar procesos, mejorar la eficiencia y fortalecer la relación con los clientes. Este curso, diseñado para adaptarse a tu ritmo, te proporcionará un conocimiento profundo de los beneficios y procesos que engloban estos sistemas, así como las tendencias tecnológicas emergentes como el cloud computing. Además, aprenderás a seleccionar e implementar soluciones adecuadas para tu organización, aumentando tus oportunidades laborales en un mercado en crecimiento constante. Adquiere habilidades valiosas y posiciona tu perfil a la vanguardia de la gestión empresarial.

Objetivos

- Comprender qué es un ERP y sus funcionalidades clave.
- Identificar los beneficios de implementar un ERP.
- Gestionar datos maestros de manera eficiente en un ERP.
- Analizar procesos económicos y financieros en un ERP.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

- Entender los procesos de distribución y producción en un ERP.
- Comparar diferentes ERP y seleccionar el más adecuado.
- Evaluar las razones de éxito y fracaso en la adopción de un ERP.

A quién va dirigido

El curso Aplicaciones de Gestión de la Compañía está dirigido a profesionales y titulados del sector empresarial interesados en profundizar en el uso de ERPs, CRMs y sistemas HCM. Ideal para aquellos que deseen comprender los procesos económicos-financieros, distribución, producción y gestión de clientes, además de explorar tendencias como el cloud computing en ERPs y CRMs.

Para qué te prepara

Este curso te prepara para gestionar de manera integral los sistemas de planificación y gestión empresarial mediante el uso de ERP, CRM y HCM. Aprenderás a seleccionar e implementar estas herramientas, optimizando la gestión de datos maestros, procesos financieros y de producción, así como la relación con clientes. Además, te familiarizarás con tendencias como el cloud computing y herramientas colaborativas, mejorando tu capacidad para adoptar estrategias efectivas y resolver casos prácticos en contextos reales.

Salidas laborales

- Consultor en implementación de ERP - Analista de procesos empresariales - Especialista en gestión de datos maestros - Gestor de proyectos de ERP y CRM - Responsable de distribución y producción - Consultor de CRM analítico - Coordinador de campañas de marketing - Analista de recursos humanos y nómina - Consultor en cloud computing y nuevas tecnologías - Especialista en herramientas colaborativas empresariales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES UN ERP?

1. Introducción al mundo de las herramientas de gestión empresarial
2. ¿Qué es un ERP?
 1. - Definición y características
 2. - Aspectos técnicos
3. Evolución
4. Componentes
5. Ciclo de vida
6. Principales ERP
7. Los ERP's y las compañías
 1. - Procedimiento
 2. - Control
 3. - Eficiencia
 4. - Ahorro de costes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BENEFICIOS DE UN ERP

1. Beneficios en procesos
2. Beneficios en la gestión
3. Beneficios estratégicos
4. Beneficios en TI
5. Beneficios organizativos
6. Consideraciones con los ERP

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE DATOS MAESTROS

1. Introducción a datos maestros
 1. - Datos maestros
2. Datos maestros generales
 1. - Libro de direcciones
 2. - Maestro de compañía
 3. - Maestro de contabilización automática
3. Datos maestros de finanzas
 1. - Cuenta Contable
 2. - Banco
 3. - Activo Fijo
 4. - Maestro de Cliente
 5. - Maestro de proveedores
4. Datos maestros de distribución
 1. - Maestro de artículos
 2. - Maestro de almacenes
 3. - Maestro de ubicaciones
 4. - Maestro de Artículos/Almacén
 5. - Maestro de costes de artículos

6. - Maestro de precios de compra
7. - Maestro de precios de venta
5. Datos maestros de producción
 1. - Maestro de lista de materiales
 2. - Maestro de centros de trabajo
 3. - Maestro de rutas de fabricación
 4. - Maestro de costes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESOS ECONÓMICOS FINANCIEROS DE UN ERP

1. Maestros principales
2. Procesos principales
 1. - Contabilidad general
 2. - Tesorería
 3. - Cuentas a cobrar
 4. - Cuantías a pagar
 5. - Gestión de Activos
3. Salidas de datos
 1. - Informes y Reporting
 2. - Integración con sistemas externos
4. Ejemplo de proceso básico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESOS DE DISTRIBUCIÓN DE UN ERP

1. Maestros que usa distribución
 1. - Maestro de artículos
 2. - Maestro de almacenes
 3. - Maestro de ubicaciones
 4. - Maestro de Artículos/Almacén
 5. - Maestro de costes de artículos
 6. - Maestro de precios de compra
 7. - Maestro de precios de venta
 8. - Maestro de contabilidad automática
 9. - Libro de direcciones
 10. - Maestro de clientes
 11. - Maestro de proveedores
2. Procesos principales de distribución
 1. - Inventario
 2. - Compras
3. Cotejo de factura (Matching)
 1. - Ventas
4. Salidas de datos.
 1. - Inventario
 2. - Compras
 3. - Ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCESOS DE PRODUCCIÓN EN UN ERP

1. Principales maestros manufacturing

1. - Maestro de lista de materiales
 2. - Maestro de centros de trabajo
 3. - Maestro de rutas de fabricación
 4. - Maestro de costes
 5. - Maestro de artículos
 6. - Maestro de almacenes
 7. - Maestro de ubicaciones
 8. - Maestro de Artículos/Almacén
 9. - Maestro de costes de artículos
 10. - Maestro de precios de compra
 11. - Maestro de contabilidad automática
 12. - Libro de direcciones
 13. - Maestro de proveedores
2. Principales procesos
 1. - Inventario o Datos del producto
 2. - Datos de fabricación
 3. - Control de planta
 4. - Planificación
3. Salidas de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DIFERENTES ERP EN EL MERCADO

1. ERP en el mercado
 1. - Necesidades que cubre el software para su compañía
 2. - Flexibilidad del software ante cambios de enfoque de negocio
 3. - Facilidad de uso
 4. - Flexibilidad de desarrollo
 5. - Conocimiento en el mercado del software
 6. - Estandarización del software en el mercado
 7. - Base instalada de dicho software
 8. - Fidelización de compañías con el software
 9. - Mantenimiento del software
 10. - Continuidad del software
 11. - Precio de licencias
 12. - Precio de mantenimiento de licencias
 13. - Costes de implantación
 14. - Costes de mantenimiento
2. Principales ERP's en el mercado
 1. - Líderes
 2. - Aspirantes
 3. - Software Nichos
 4. - Visionarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SELECCIÓN DE ERP E IMPLANTADOR

1. Introducción: la necesidad de implantar un ERP
2. Actores intervinientes
3. Criterios de selección de un ERP
 1. - Criterios Financieros

2. - Criterios Funcionales
 3. - Criterios Organizativos
 4. - Infraestructuras necesarias
 5. - Mantenimiento, escalabilidad e integración
 6. - Grado de Implantación del Producto y Fabricante
 7. - Criterios adicionales
4. Criterios de selección de implantador
 1. - Criterios Financieros
 2. - Experiencia y Referencias
 3. - Tamaño y solvencia
 4. - Flexibilidad
 5. - Facilidad de cambio
 5. Roadmap de selección
 1. - Definición de necesidades y alcance del proyecto.
 2. - Fase RFP (Request for Proposal).
 3. - Análisis de Short-List de Proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CASO PRÁCTICO. SELECCIÓN DE ERP E IMPLANTADOR

1. La compañía
 1. - Evolución
 2. - Los Proyectos y el equipo humano
2. Situación actual
 1. - Problemas actuales
 2. - Sistemas de Información
 3. - Situación actual del proyecto
3. Candidatos y criterios
 1. - Implantador 1
 2. - Implantador 2
 3. - Implantador 3
 4. - Criterios de Selección
4. Solución
 1. - Análisis de los Criterios utilizados
 2. - Ventajas y desventajas de los Implantadores.
 3. - Decisión final

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ESTRATEGIA Y METODOLOGÍA DE IMPLANTACIÓN DE UN ERP

1. Estrategias de implantación
 1. - Adaptación de Procesos
 2. - Estrategias de Implantación
2. Metodologías de implantación
 1. - Necesidad de uso de una metodología y conocimientos del CIO
 2. - Tipo de metodología Lineal
 3. - Tipo de metodología Iterativa
 4. - Tipo de metodología Lineal-Iterativa
3. Actores del proyecto
 1. - Las personas
 2. - La Oficina de Proyectos

3. - La comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. RAZONES DE ÉXITO Y FRACASO EN LA ADOPCIÓN DE UN ERP

1. Razones estratégicas
 1. - Alineado con los objetivos estratégicos
 2. - Apoyo del comité de Dirección
2. Selección del implantador y producto
 1. - La correcta definición de Requisitos. Necesidades y alcance del proyecto
 2. - Correcta selección de ofertas del binomio Producto-Implantador
3. La metodología de implantación
 1. - Buena definición del rol de los principales participantes en el proyecto
 2. - Clara definición de metodología técnica de implantación
 3. - Analizar correctamente los GAPS de los procesos actuales de la compañía
 4. - Analizar los GAP que tiene el ERP para la adecuación a los requerimientos de la compañía
4. Gestión del cambio
 1. - Definir claramente el impacto de introducir el ERP en la compañía
 2. - Liderazgo del proyecto partiendo de la Dirección
 3. - Potenciar la motivación de los empleados
 4. - Hacer partícipes a los empleados del proyecto
 5. - Poseer una buena política de comunicación
5. Cuantificar resultados
 1. - Fases previas al arranque
 2. - Fases post-arranque

UNIDAD DIDÁCTICA 12. VERTICALIZACIÓN EN UN ERP

1. ¿Qué es un vertical en un ERP?
2. ¿Cómo se crea un vertical?
3. Integración de un vertical en el ERP
4. Verticalización y customización
5. Ventajas y desventajas de un vertical
 1. - Ventajas
 2. - Desventajas
6. Verticales y BPM
7. Conclusiones sobre los verticales

UNIDAD DIDÁCTICA 13. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS EN ERP: CLOUD COMPUTING

1. Introducción al cloud ERP
2. Historia de los ERPS y el cloud computing
3. Ventajas y desventajas del ERP en cloud computing
4. Diferencias entre los ERP estándar y el erp cloud computing
 1. - Diferencias competitivas
 2. - Diferencia de costes
5. Modelo de negocio de cloud ERP
 1. - ¿Qué se hace?
 2. - ¿Cómo lo hacen?
 3. - ¿Cómo generan ingresos?

6. Análisis de situación de los competidores en el sector
 1. - Fuerzas de Porter
7. Temas legales ERP en cloud
 1. - Información y datos personales
 2. - Territorialidad versus internacionalidad
 3. - Regulación contractual
8. Seguridad ERP en cloud
9. ERP cloud en España
10. Conclusiones ERP cloud
11. Anexo. LOPD y cloud computing
 1. - Artículo 12. Acceso a los datos por cuenta de terceros.
 2. - Movimiento internacional de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 14. CASO PRÁCTICO. NUEVAS TECNOLOGÍAS: ERP EN CLOUD

1. Introducción al caso
2. Descripción del negocio de cloud services
3. Historia de la compañía
4. Equipo
5. Servicios de Cloud Services
6. Tecnología y conocimientos necesarios
7. Mercado
8. Objetivos de mercado
9. Canales de distribución
 1. - Objetivo Web
 2. - Objetivo Redes Sociales
 3. - Creación Web y proyecto SEO para Cloud Services
 4. - Uso para Cloud Services de LinkedIn y Red CIONet
 5. - Uso para Cloud Services de Facebook, Google+ y Twitter
10. Competencia
11. Proyecciones financieras

UNIDAD DIDÁCTICA 15. INTRODUCCIÓN AL CRM

1. CRM
2. Algunos conceptos fundamentales
 1. - Marketing
 2. - La necesidad, el deseo y la demanda
 3. - El valor, el precio, la propuesta de valor, la satisfacción y la percepción
 4. - El producto, bien o servicio
 5. - Los clientes
 6. - Customer Relationship Management
 7. - Marketing digital
3. Algo de historia
 1. - La relación con los clientes siempre ha existido
 2. - Los años 70
 3. - Los años 80
 4. - Los años 90
 5. - Los últimos 10 años

UNIDAD DIDÁCTICA 16. QUÉ ES UN CRM

1. Introducción al concepto
2. El punto de inflexión
3. Concepto de CRM
4. Áreas de CRM
 1. - Ventas
 2. - Servicio de atención al cliente (SAC)
 3. - Servicio de atención técnica (SAT)
 4. - Call Center o Contact Center
 5. - Administración
 6. - CRM analítico
 7. - Creatividad
 8. - Tecnología
 9. - Autogestión del cliente
5. Procesos de CRM
6. Concepto de XRM

UNIDAD DIDÁCTICA 17. BENEFICIOS DE UN CRM

1. Mayores ingresos
 1. - Aumento de la frecuencia de compra
 2. - Aumento de la factura media
2. Menores costes
 1. - Planificación de las ventas
 2. - Reducción de costes administrativos
 3. - Mejora de la eficiencia general

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PROCESOS QUE ENGLOBA UN CRM

1. Introducción a los procesos
2. Gestión de los clientes
 1. - Historial de contactos
 2. - Datos de contacto
 3. - Canales de comunicación
 4. - Atención al cliente
3. CRM analítico (análisis de datos)
 1. - Segmentación en perfiles
 2. - Datos de consumo
 3. - Datos sociodemográficos
 4. - Modelos predictivos
4. Gestión de campañas
 1. - Público objetivo
 2. - Condiciones de la campaña
 3. - Premios de la campaña
 4. - Resultados de la campaña

UNIDAD DIDÁCTICA 19. GESTIÓN DE CLIENTES

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

1. Historial de contactos
 1. - El consumo
 2. - La encuesta de satisfacción
 3. - La reclamación
 4. - La promoción
 5. - El perfil social
2. Atención al cliente
 1. - Gestión de reclamaciones
 2. - Gestión de redes sociales
 3. - Encuestas de satisfacción
 4. - Mystery shopper
3. Introducción a los procesos de gestión del historial de contactos
4. Datos de contacto
 1. - Normalización
 2. - Gestión de devoluciones
 3. - Autogestión
 4. - La baja
 5. - Distribución de los datos: LOPD
5. Canales de comunicación
 1. - Domicilio postal: geomarketing
 2. - E-mail: e-mailing
 3. - Teléfono móvil: geolocalización

UNIDAD DIDÁCTICA 20. CRM ANALÍTICO

1. Introducción al CRM analítico
2. Datos de consumo
 1. - Actividad
 2. - Importe
 3. - Producto
3. Datos sociodemográficos
 1. - El cliente es un particular
 2. - El cliente es una empresa
4. Segmentación en perfiles
 1. - Proceso
 2. - Resultado (valor del cliente)
5. Perfil social
6. Modelos predictivos

UNIDAD DIDÁCTICA 21. GESTIÓN DE CAMPAÑAS

1. Introducción a la gestión de campañas
2. Objetivo
3. Gestor de campañas
 1. - Público objetivo
 2. - Canales de comunicación
 3. - Condiciones de la campaña
 4. - Premios de la campaña
 5. - Resultados de la campaña

4. Geomarketing
5. Marketing local
6. E-Mailing
7. Movilidad
8. Geolocalización
9. Redes sociales
10. Efectos en la cadena de valor

UNIDAD DIDÁCTICA 22. INFORMES DEL CRM

1. Introducción al concepto de informes de un CRM
2. Resultado de las campañas
 1. - Resultado directo
 2. - Grupo de control
 3. - Resultado a largo plazo
3. Gestión del área
 1. - Cuadro de mando

UNIDAD DIDÁCTICA 23. HERRAMIENTAS COLABORATIVAS

1. Introducción al concepto
2. Gestor de clientes
3. Gestor de campañas
4. Gestor de contenidos
 1. - Web 2.0
 2. - Aplicación móvil
5. E-Mailing
6. Geomarketing
7. Data warehouse y segmentación
8. Data mining
9. Business intelligence

UNIDAD DIDÁCTICA 24. DIFERENTES CRM DEL MERCADO

1. Gestor de clientes
 1. - Salesforce
 2. - SAP CRM
2. Gestor de campañas
 1. - SAS
 2. - IBM Modeler
 3. - SAP Loyalty
 4. - Siebel
 5. - Microsoft Dynamics
3. Gestor de contenidos
 1. - Drupal y Joomla
4. E-Mailing
 1. - Xcampaign
 2. - MicroDelta
5. Geomarketing

1. - ArcView
2. - Geostat
6. Data warehouse y segmentación
 1. - Quiterian
 2. - QlikView
7. Business intelligence
 1. - Microstrategy
 2. - Business Objects

UNIDAD DIDÁCTICA 25. CASO PRÁCTICO: VINOS COLINA

1. Empresa
 1. - La empresa
 2. - El producto
 3. - La estrategia
2. Clientes
 1. - Segmentación
 2. - RFM
 3. - Herramienta
3. Estrategia
 1. - Captación
 2. - Retención
 3. - Fidelización
4. Campañas
 1. - Geomarketing
 2. - E-mailing
 3. - Web, Blog y Redes Sociales
 4. - Movilidad y Geolocalización
5. Epílogo

UNIDAD DIDÁCTICA 26. ESTRATEGIAS DE UN CRM

1. El recorrido del cliente
2. Estrategias de CRM
 1. - Captación
 2. - Retención
 3. - Fidelización
3. Reducción de costes ¿estrategia CRM?

UNIDAD DIDÁCTICA 27. CRM SOCIAL

1. Introducción al concepto de CRM social
2. Gestión de las redes
3. Monitorización
4. Resultados
5. Tipología de redes
6. Las más extendidas en España
 1. - Facebook
 2. - Twitter

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

3. - Youtube
4. - Tuenti
5. - LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 28. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS

1. Qué es big data
2. Big data y CRM
 1. - El volumen de los datos
 2. - The internet of things
 3. - La segmentación comportamental
 4. - La gestión de clientes y de campañas
 5. - LOPD
3. Cloud computing

UNIDAD DIDÁCTICA 29. INTRODUCCIÓN A HCM Y PAYROLL

1. Visión de los contenidos de los softwares de HCM y nómina

UNIDAD DIDÁCTICA 30. ¿QUÉ ES HCM? CASO DE CAPITAL HUMANO

1. Introducción al HCM
2. Introducción al caso: aerolíneas hispánicas
3. Estrategia de Aerolíneas Hispánicas
4. Cómo influyen las personas en el negocio de Aerolíneas Hispánicas
5. Cómo actúan cada una de las políticas de recursos humanos para la generación de una cultura corporativa.
6. ¿Qué valor se genera a través de RRHH?
7. Competencias de los asistentes de vuelo de Aerolíneas Hispánicas
 1. - Desglose de trabajo en equipo de comportamientos de Aerolíneas Hispánicas
8. Conclusiones al caso y la necesidad de un HCM para Aerolíneas Hispánicas

UNIDAD DIDÁCTICA 31. NÓMINA

1. Definición de nómina
2. Características y estructura de la nómina
3. Retribución y conceptos retributivos
4. Proceso de cálculo de la nómina

UNIDAD DIDÁCTICA 32. PROCESOS QUE ENGLOBA UN HCM Y LA NÓMINA

1. Administración de personal
2. Selección
 1. - Política de Selección
 2. - Los objetivos de la Selección
 3. - Las Fases de un proceso de Selección
3. Formación
 1. - Definición
 2. - Las Etapas de un Plan de Formación
4. Política retributiva

1. - Introducción a Política Retributiva
2. - Retribución Fija
3. - Retribución variable

UNIDAD DIDÁCTICA 33. MÓDULOS DE GESTIÓN DE HCM Y NÓMINA

1. Introducción. Human Capital Management (HCM)
 1. - Definición y características
2. Procesos de Human Capital Management
 1. - Administración de Personal
 2. - Gestión de Beneficios Salariales
 3. - Área de Gestión de Expatriados
 4. - Costes de Personal
 5. - Nómina
 6. - Gestión del Talento
 7. - Selección. Reclutamiento
 8. - Compensación y Beneficios
 9. - Formación

UNIDAD DIDÁCTICA 34. HERRAMIENTAS DE RECURSOS HUMANOS

1. Clasificación de programas de software de RRHH
 2. Áreas del software de RRHH
 1. - Cálculo de nóminas e I.R.P.F.
 2. - Seguridad social
 3. - Formación
 4. - Salud laboral y riesgos laborales
 5. - Selección de personal
 6. - Satisfacción laboral
 7. - Motivación
 8. - Evaluación de competencias
 9. - Gestión de conocimientos
 10. - Organización
 11. - Control de presencia
 12. - Análisis de puestos de trabajo
 13. - Servicios para empleados
 14. - Servicios para directivos
 15. - Intranet en la empresa
3. Portales para empleados y corporativos

UNIDAD DIDÁCTICA 35. EXTERNALIZACIÓN DE SISTEMAS DE HCM Y NÓMINA

1. ¿Por qué externalizar la nómina?
2. Puntos fuertes y débiles de la externalización de la nómina
 1. - Puntos fuertes de la externalización
 2. - Puntos débiles de la externalización
3. SLA: recordatorio sobre el modelo de implantación en 5 pasos
 1. - Definición de los SLA's
 2. - Medición de SLA's

3. - Análisis de SLA´s
4. - Corregir o aplicar las acciones correctoras de los SLA´s
5. - Guiar
4. SLA para los contratos de nómina
 1. - Asistencia y mantenimiento para la explotación de la nómina
 2. - Cálculo y logística de la nómina
 3. - Procesos de nómina mensual
 4. - Procesos de nómina de pagas extra
 5. - Procesos de IRPF
 6. - Mantenimiento continuado de los productos del proveedor

UNIDAD DIDÁCTICA 36. ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN DE UN HCM Y NÓMINA

1. Plan estratégico
2. Misión
3. Visión
4. Alcance
5. Objetivos estratégicos
6. Marco teórico
7. Implementación de la estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 37. BENEFICIOS DE UN SISTEMA HCM Y DE NÓMINA

1. Ventajas y beneficios de la implantación HCM
 1. - Herramienta de Comunicación Interna
 2. - Administración de Personal
 3. - Gestión de Beneficios Sociales
 4. - Costes Laborales
 5. - Nómina
 6. - Gestión del Talento
 7. - Selección y Reclutamiento
 8. - Compensación y Beneficios
 9. - Formación

UNIDAD DIDÁCTICA 38. ¿POR QUÉ LA NÓMINA NO ES GLOBAL EN TODOS LOS PAÍSES?

1. Introducción a conceptos retributivos
2. Nómina y salario
3. Convenios colectivos
4. Deducciones. Irpf y deducciones seguridad social

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     

Latino America  

Reública Dominicana  

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group