EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Maestría en Gestión Empresarial

Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos **ESIBE**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas** y acreditaciones

4 | By **EDUCA EDTECH Group**

5 | **Metodología LXP**

6 | **Razones** por las que elegir ESIBE

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de **pago**

9 | **Programa** Formativo

10 | **Temario**

11 | Contacto

Ver en la web

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

SOMOS ESIBE

ESIBE es una **institución Iberoamericana de formación en línea** que tiene como finalidad potenciar el futuro empresarial de los profesionales de Europa y América a través de masters profesionales, universitarios y titulaciones oficiales. La especialización que se alcanza con nuestra nueva **oferta formativa** se sustenta en una metodología en línea innovadora y unos contenidos de gran calidad.

Ofrecemos a nuestro alumnado una **formación de calidad sin barreras físicas,** flexible y adaptada a sus necesidades con el finde garantizar su satisfacción y que logre sus metas de aprendizaje más ambiciosas. Nuestro modelo pedagógico se ha llevado a miles de alumnos en toda Europa, enriqueciendo este recorrido de la mano de **universidades de prestigio,** con quienes se han alcanzado alianzas.

Más de **18** 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

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

Conectamos continentes,

Impulsamos conocimiento

QS, sello de excelencia académica

ESIBE: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE ESIBE

ESIBE ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas de Master profesionales y titulaciones oficiales.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la excelencia académica, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.

Financial Magazine
Economía, Educación & Centros de Formación

Ranking Educativo
Innovatec

Ver en la web

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Adobe Certified Associate

amadeus Your technology partner

Microsoft Office Specialist

sage software

hp ATA Accredited Technical Associate HP ExpertONE

Google for Education

Unión Europea

APeL Asociación de Proveedores de e-Learning

AENOA

CECAP

Responsabilidad Social Corporativa RSC

CONFIANZA ONLINE

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

AENOR GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001

IQNET LTD

Ver en la web

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

BY EDUCA EDTECH

ESIBE 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.

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

oposiciones docentes

educaopen

Educa.Pro

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

CAPMAN testing solutions

Educa UNIVERSITY

ceupe European Business School

Structuralia Engineering eLearning

UDAVINCI

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.

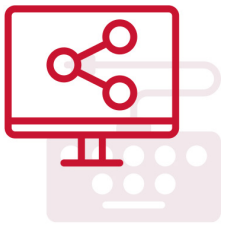
Programas

PROPIOS UNIVERSITARIOS OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR ESIBE

1. Formación Online Especializada

Nuestros alumnos aceden a un modelo pedagógico innovador de **más de 20 años de experiencia educativa** con Calidad Europea.



2. Metodología de Educación Flexible

100% ONLINE

Con nuestra metodología estudiaran **100**% **online**

PLATAFORMA EDUCATIVA

Nuestros alumnos tendran **acceso los 365 días del año** a la plataforma educativa.

3. Campus Virtual de Última Tecnología

Contamos con una plataforma avanzada con **material adaptado a la realidad empresarial**, que fomenta la participación, interacción y comunicación on alumnos de distintos países.

4. Docentes de Primer Nivel

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todoss en activo y con amplia experiencia profesional.

Ver en la web

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

5. Tutoría Permanente

Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. Bolsa de Empleo y Prácticas

Nuestros alumnos tienen acceso a **ofertas de empleo y prácticas**, así como el **acompañamiento durante su proceso de incorporación al mercado laboral** en nuestro ámbito nacional.

7. Comunidad Alumni

Nuestros alumnos tienen acceso automático a servicicos completementarios gracias a una **Networking formada con alumnos en los cincos continentes**.

8. Programa de Orientación Laboral

Los alumnos cuentan con **asesoramiento personalizado** para mejorar sus skills y afrontar con excelencia sus procesos de selección y promoción profesional.

9. Becas y Financiación

Nuestra Escuela ofrece **Becas para profesionales latinoamericanos y finaciación sin intereses y a la medida**, de modo que el factor económico no sea un impedimento para que los profesionales tengan acceso a una formación internacional de alto nivel.

Ver en la web

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca **ALUMNI**

20% Beca **DESEMPLEO**

15% Beca **EMPRENDE**

15% Beca **RECOMIENDA**

15% Beca **GRUPO**

20% Beca **FAMILIA NUMEROSA**

20% Beca **DIVERSIDAD FUNCIONAL**

20% Beca **PARA PROFESIONALES, SANITARIOS, COLEGIADOS/AS**

Solicitar información

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:

educapay

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

mastercard maestro VISA PayPal

bizum amazon pay Pay G Pay

Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:

OXXO mercado pago DISCOVER efecty Diners Club INTERNATIONAL CMR Falabella

y muchos más...

CONFIANZA ONLINE

Protección al Comprador

Ver en la web

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Maestría en Gestión Empresarial

DURACIÓN
1500 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

Titulación de Maestría en Gestión Empresarial con 1500 horas expedida por ESIBE (ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO).

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de la Escuela Iberoamericana de Postgrado.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Direccion Académica

IQNET LTD

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución 1049)

Ver en la web

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

Descripción

Gracias a esta Maestría en Gestión Empresarial podrás adquirir una visión global de los negocios. Cuando haya finalizado, el alumno tendrá conocimientos para desarrollar su capacidad de análisis antes de determinar que estrategia de desarrollo empresarial llevar a cabo. En esta Maestría se potencian competencias gerenciales como el liderazgo, el trabajo en equipo y la comunicación hacia todos los ámbitos de la empresa. Por último, el alumno tendrá la posibilidad de estudiar el negocio que lleva, o para el que trabaja, de manera que pueda aplicar cambios o, al menos proponerlos, en vistas a ofrecer mejorar, y llegar y fidelizar más clientes que es lo que realmente es importante.

Objetivos

- Saber de primera mano todo lo que rodea al mundo de la gestión empresarial.
- Conocer las herramientas necesarias para plantear y ejecutar una buena administración estratégica.
- Tener la posibilidad de obtener una visión global de los negocios adquiriendo una capacidad de análisis que le permita elegir las mejores estrategias de desarrollo empresarial y social
- Asimilar las acciones para comunicarse y relacionarse de una forma profesional y adaptada al público al que se dirija.

A quién va dirigido

Esta Maestría en Gestión Empresarial puede ir dirigida a profesionales, asesores, consultores, responsables, gerentes o cualquiera que quiera especializar o actualizar su perfil como director de una entidad con las técnicas más novedosas de gestión empresarial, independientemente del ámbito o sector al que pertenezca.

Para qué te prepara

Con esta Maestría en Gestión Empresarial tendrás la posibilidad de aprender las nuevas tendencias de gestión dentro del mundo de las finanzas. Se tendrá la posibilidad de estudiar cómo llevar a cabo una planificación estratégica que permita expandir tu negocio a los mercados nacionales e internacionales. Todo ello basado en una actitud de liderazgo y gestionando equipos de trabajo.

Salidas laborales

Las salidas profesionales de esta Maestría en Gestión Empresarial son las de asesor, consultor, responsable, director, gerente. Se puede decir que todas las posiciones relacionadas con la dirección de una empresa y la toma de decisiones. Desarrolla tu carrera profesional y adquiere una formación

Ver en la web

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

avanzada y amplia las fronteras de este sector.

TEMARIO

MÓDULO 1. HABILIDADES GERENCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO GERENCIAL, LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

1. El proceso gerencial
2. Fases del proceso gerencial: planificación, organización, dirección y control
3. Liderazgo: dirigir y orientar
4. Motivación y necesidades

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES DE LA GERENCIA: PROCESO, ESTRATEGIA, EJECUCIÓN Y DESARROLLO

1. Introducción a las funciones de la gerencia
2. Los procesos de gerencia
3. El gerente como estratega
4. El talento ejecutivo
5. El desarrollo de la autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN PARA CONDUCIR AL ACUERDO

1. Conceptualización de la negociación
2. Estilos de negociación y factores para su elección
3. Vías de negociación
4. Fases de la negociación: preparación, desarrollo y cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN PARA LA CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS

1. Estrategias de negociación para la consecución de objetivos
2. Tácticas de negociación para la consecución de objetivos
3. Cuestiones prácticas: Lugar, inicio y claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS RELACIONES GRUPALES

1. El funcionamiento del grupo: principios, condiciones y relaciones
2. Los roles. El desempeño de funciones en el grupo
3. El liderazgo en el grupo: aproximación, estilos y papel del líder
4. La comunicación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas adecuadas para grupos grandes: Asamblea, congreso y conferencia
2. Técnicas adecuadas para grupos medianos: grupo de discusión, comisión y mesa redonda
3. Técnicas adecuadas para grupos pequeños: clínica del rumor y cuchicheo
4. Técnicas de trabajo o producción grupal: Role-playing, Phillips 6.6., foro y diálogos simultáneos
5. Técnicas de dinamización grupal: iniciación, conocimiento y estímulo de la creatividad

6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de evaluación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HABILIDADES SOCIALES PARA LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. Las habilidades sociales: definición y características
2. La asertividad: conceptualización y entrenamiento asertivo
3. La empatía: componentes
4. La escucha activa y la comunicación
5. La autoestima: aproximación y técnicas de mejora

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL LIDERAZGO Y EL TRABAJO EN EQUIPO

1. Aptitudes y cualidades que debe poseer un líder
2. Funciones esenciales del líder
3. Funciones complementarias del líder
4. Trabajo en Equipo y Equipos de trabajo. Aproximación y diferencias
5. Ventajas del trabajo en equipo
6. Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MOTIVACIÓN EN EL ENTORNO LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral: Teorías centradas en el contenido y en el proceso
3. El líder motivador: Evaluación, diagnóstico y técnicas de motivación
4. La satisfacción laboral: actitudes y conducta

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Comunicación e Información en la empresa
3. Comunicación interna en la empresa: Comunicación descendente, ascendente y horizontal
4. La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. Centralización y descentralización en la comunicación empresarial
7. Herramientas de comunicación interna y externa

MÓDULO 2. CONTABILIDAD Y FINANZAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INFORMACIÓN FINANCIERA

1. Evolución de la información financiera y las organizaciones económicas
2. Tipos de organizaciones económicas: lucrativas y formas de ordenarlas
3. La Sociedad Anónima
4. La Administración de la Sociedad
5. La información financiera: Idioma y herramienta para la competitividad
6. Usuarios y tipos de contabilidad
7. Contabilidad financiera y administrativa
8. La profesión contable y su organización

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD

1. Usuarios de la Información Contable
2. El Sistema Contable
3. Fundamentos de la Información Contable
4. Principios Contables
5. Las Cuentas Contables

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL TRATAMIENTO CONTABLE I

1. El Registro Contable
2. El Estado de resultados
3. Contabilización de compras, ventas e IVA
4. Contabilización de Mercaderías

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL TRATAMIENTO CONTABLE II

1. Contabilización del Activo Fijo
2. Contabilización del Pasivo
3. Corrección Monetaria
4. El Presupuesto de Caja
5. Estados Proyectados

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL ANÁLISIS FINANCIERO EN EL CORTO PLAZO

1. El Análisis Financiero
2. Análisis Financiero de Ratios
3. Capital de Trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA GESTIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN

1. Administración del Capital del Trabajo
2. Administración de Efectivo
3. Administración de Inventario
4. Administración de Pasivos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL ANÁLISIS FINANCIERO EN EL LARGO PLAZO

1. La Valoración de empresas
2. El Costo del capital
3. La Inversión en Activos Financieros
4. La Financiación a Largo Plazo

UNIDAD DIDÁCICA 8. MERCADOS, DERIVADOS Y ESTRATEGIAS APLICABLES

1. Política de Dividendos
2. Mercado de Capitales
3. Inversión de Derivados
4. Estrategias para hacer frente al Mercado

MÓDULO 3. LIDERAZGO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

1. Las PYMES como organizaciones
2. Liderazgo
3. Un nuevo talante en la Dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS

1. Introducción
2. Definición de liderazgo
3. Tendencias del liderazgo
4. Tipos de liderazgo
5. Estilos de liderazgo
6. Director de grupo y líder de equipo
7. La autoridad para el liderazgo
8. Liderazgo transaccional y transformacional
9. Estilos de dirección
10. Relación entre dirección y liderazgo
11. Relación entre competencias y habilidades
12. Habilidades intrapersonales e interpersonales
13. Trabajo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SOCIAL. AUTOESTIMA. CONTROL DEL ESTRES. COACHING

1. Introducción
2. Inteligencia emocional y social
3. Elementos de la Inteligencia Emocional
4. Autoestima
5. Tipos de valores
6. Control del estrés
7. Tipos de estrés
8. Coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN. TRABAJO EN EQUIPO. DIRECCIÓN DE EQUIPOS. LA TOMA DE DECISIONES

1. Introducción
2. Técnicas y tipos de motivación
3. Prevención de riesgos laborales
4. Trabajo en equipo
5. Dirección de equipos
6. La toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN. RESOLUCCIÓN DE CONFLICTOS

1. Orígenes históricos y culturales
2. Definición

3. Funciones de la mediación
4. Habilidades y tareas básicas del mediador
5. Resolución de conflictos
6. Manejo y resolución de conflictos en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIDERAZGO: TÉCNICAS DE MANDO Y DIRECCIÓN POR OBJETIVOS

1. Liderazgo
2. Liderazgo y motivación
3. Empowerment y delegación
4. Coaching y mentoring
5. Gestión del cambio

MÓDULO 4. CONTROL DE GESTIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESUPUESTO. ANÁLISIS DE DESVIACIONES

1. Introducción al Control de Gestión
2. Presupuestos
3. Análisis de desviaciones
4. Análisis mediante ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CUADRO DE MANDO INTEGRAL

1. Introducción al Cuadro de Mando Integral
2. Construcción del Cuadro de Mando
3. La perspectiva financiera
4. La perspectiva del cliente
5. Perspectiva interna
6. Perspectiva de aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA TOMA DE DECISIONES

1. La toma de decisiones
2. Seguimiento y tratamiento de cuestiones no resultas
3. Documentar decisiones y acciones
4. Creación de un plan de comunicaciones
5. Poner a las personas en contacto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

1. Utilidad del Plan de Empresa
2. La Introducción del Plan de Empresa
3. Descripción del negocio. Productos o servicios
4. Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PLAN DE EMPRESA II. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LAS ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MERKETING Y PRODUCCIÓN

1. Plan de Marketing

2. Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESRUCTURA, RR.HH. Y RECURSOS FINANCIEROS

1. Infraestructuras
2. Recursos Humanos
3. Plan Financiero
4. Valoración del riesgo. Valoración del proyecto
5. Estructura legal. Forma jurídica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DE GESTIÓN

1. EL Benchmarking como herramienta estratégica de gestión
2. Herramientas para la Gestión de la Calidad Total
3. Técnicas para Mejorar el Funcionamiento de un Equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

1. La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
3. Composición de equipos, recursos y tareas
4. Los procesos en los equipos

MÓDULO 5. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional
6. Hitos históricos del comercio internacional
7. Influencias del comercio internacional en la sociedad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio internacional
3. El empresario social
4. Las sociedades en latinoamerica
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas

3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 9. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

MÓDULO 6. GESTIÓN DE PROYECTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE PROYECTOS

1. Introducción: qué es un proyecto
2. Fundamentos básicos
3. Áreas de conocimiento
4. Terminología
5. Estructura de la organización: jerárquicas y matriciales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. METODOLOGÍA

1. Programas y subprogramas
2. Plan de proyectos
3. Grupos de procesos
4. Fases y ciclos de un proyecto
5. Portafolios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INICIO DEL PROYECTO

1. Acta de constitución
2. Requerimientos de nuestro cliente
3. Expectativas
4. EDT: estructura de desglose de tareas
5. Entregables
6. Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTEGRACIÓN DE PROYECTOS

1. Control integrado de cambios
2. Seguimiento y control

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DEL TIEMPO

1. Gestión del tiempo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COSTES

1. Costes

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CALIDAD

1. Calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. Gestión de los recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES

1. Stakeholders

UNIDAD DIDÁCTICA 10. GESTION DE RIESGOS

1. Gestión de riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PLAN DE COMPRAS

1. Adquisiciones y cierre de contratos

UNIDAD DIDÁCTICA 12. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS

1. Uso de herramientas estructuradas de gestión de proyectos (Artemis, Primavera, Microsoft Project..) frente a aplicaciones genéricas

MÓDULO 7. COMERCIAL Y VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA CARTERA DE CLIENTES

1. Introducción al mercado
2. División del mercado
3. Ley de oferta y demanda
4. Estudios de mercado
5. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
6. Objetivos de la investigación de mercados
7. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
8. Cartera de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE VENTAS

1. Previsión y utilidad
2. Análisis geográfico de la zona de ventas
3. Marcar objetivos
4. Diferencia entre objetivos y previsiones
5. Cuotas de actividad
6. Cuotas de participación
7. Cuotas económicas y financieras
8. Estacionalidad
9. El plan de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE VENTAS

1. Venta directa
2. Venta a distancia
3. Venta multinivel
4. Venta personal
5. Otros tipos de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS

1. Análisis de la sensibilidad del precio
2. Discriminación de precios
3. Estrategias de precio
4. Políticas de descuento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NEGOCIACIÓN COMERCIAL

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación
5. Estrategias de negociación
6. Tácticas de negociación
7. Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Programas de fidelización online
2. Fidelización
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización de clientes
5. Estructura de un plan de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Zonas y puntos de venta fríos y calientes
7. Animación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN A LA VENTA OMNICANAL

1. Comprendiendo a los nuevos E-consumidores
2. Definición y diferencias entre Multicanalidad y Omnicanalidad
3. Estrategia omnicanal para superar las expectativas del consumidor
4. Ventajas vs desventajas
5. ¿Qué, cómo y a quién podemos vender?
6. Estrategias Omnicanal y el e-Commerce
7. Desafíos de los negocios online y el offline

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ECOMMERCE Y MEDIOS DE PAGO DIGITALES

1. Concepto
2. Modelos de negocio en la red
3. Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional
4. Tipos de comercio electrónico
5. Relación con el cliente-proveedor
6. El proceso de compra
7. Comercio electrónico según el medio utilizado
8. Introducción a los medios de pago
9. Datos

10. Agentes
11. Sistemas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CRM EN RETAIL

1. El papel del crm en la empresa
2. La estrategia CRM
3. Beneficios de una estrategia de CRM en la empresa

MÓDULO 8. COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN

1. El proceso comunicativo
2. Elementos principales del proceso de comunicación
3. Niveles de comunicación efectiva
4. Elementos que favorecen la comunicación
5. Elementos que dificultan la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

1. Características de los medios de comunicación y sus funciones principales
2. Prensa e información
3. La publicidad
4. Internet y el nuevo lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN DIGITAL

1. Comunicación síncrona y asíncrona
2. Herramientas para la comunicación en la red
3. Estrategias de comunicación digital: Servicios y aplicaciones
4. La comunidad digital y sus plataformas para la colaboración
5. Netiquetas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE LA IMAGEN

1. ¿Qué es la imagen publica?
2. ¿Qué es la imagen institucional?
3. ¿Cómo se define la imagen digital?
4. La percepción
5. Axiomas de imagen aplicados a instituciones y personas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN CORPORATIVA

1. La empresa y su organización
2. La organización empresarial
3. La dirección en la empresa
4. Relaciones de interacción entre dirección y la asistencia a la dirección
5. Funciones del servicio del secretariado
6. La importancia de la comunicación en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN CORPORATIVA PRESENCIAL

1. Formas de comunicación oral en la empresa -conversaciones, reuniones, tertulias, debates, mesas redondas, conversaciones telefónicas, entrevistas, discursos o exposiciones-
2. Precisión y claridad en el lenguaje
3. Elementos de comunicación oral. La comunicación efectiva
4. La conducción del diálogo
5. La comunicación no verbal. Funciones
6. La imagen corporativa de la organización en las comunicaciones presenciales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN CORPORATIVA NO PRESENCIAL

1. Normas generales
2. Herramientas para la corrección de textos: Diccionarios, gramáticas, diccionarios de sinónimos y antónimos y correcciones informáticas
3. Normas específicas
4. La correspondencia: su importancia
5. Comunicaciones urgentes
6. El fax. Utilización y formatos de redacción
7. El correo electrónico
8. Técnicas de transmisión de la imagen corporativa en las comunicaciones escritas. Prestigio inherente
9. Instrumentos de comunicación interna en una organización: buzón de sugerencias, tablones de anuncios, avisos y notas internas
10. Las reclamaciones. Cómo atenderlas y cómo efectuarlas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN EFECTIVA A TRAVÉS DEL DIÁLOGO, EL DEBATE Y LA ARGUMENTACIÓN

1. El diálogo y el debate: características
2. Persuasión y debate
3. Argumentar: concepto y estructura
4. La importancia de la relevancia y la veracidad
5. Elaborar un buen discurso: patrones y estructuras
6. Consejos para comunicarse improvisando

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL

1. Las obras creativas y su valor
2. Creación de contenido audiovisual: preproducción, producción y posproducción
3. Difusión estratégica del contenido
4. Crecimiento y promoción
5. Derechos de autor

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

1. Estrategias de comunicación en redes sociales
2. Plataformas más populares y target
3. Protocolos de gestión y prevención de crisis de reputación online

4. Diseño de acciones en el medio social
5. Medición y evaluación de resultados

MÓDULO 10. FINANZAS CORPORATIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA DIRECTIVO Y ORGANIZACIÓN

1. El sistema directivo Concepto y estructura
2. El proceso directivo
3. Estructura y comportamiento de la función organizativa
4. Diseño organizativo Principios básicos
5. Modelos básicos de sistemas organizativos
6. Análisis de las ventajas y desventajas de las estructuras organizativas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales
8. El Sistema Crediticio Español
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

1. Las entidades bancarias
2. Organización de las entidades bancarias
3. Los Bancos
4. Las Cajas de Ahorros
5. Las cooperativas de crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN

1. Las sociedades gestoras
2. Las entidades depositarias
3. Fondos de inversión
4. Planes y fondos de pensiones
5. Títulos de renta fija
6. Los fondos públicos
7. Los fondos privados
8. Títulos de renta variable

9. Los seguros
10. Domiciliaciones bancarias
11. Emisión de tarjetas
12. Gestión de cobro de efectos
13. Cajas de alquiler
14. Servicio de depósito y administración de títulos
15. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas
16. Comisiones bancarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANÁLISIS FINANCIERO

1. Rentabilidad económica
2. Rentabilidad financiera
3. Apalancamiento financiero
4. Ratios de liquidez y solvencia
5. Análisis del endeudamiento de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS DE INVERSIONES ESPECIALES

1. Arrendamiento o adquisición
2. Proyectos de inversión en ampliación
3. Proyectos de inversión en outsourcing

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

!Encuéntranos 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

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

By
EDUCA EDTECH
Group