



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**inesem**  
business school

## MBA Máster en Administración y Dirección de Empresas





Elige aprender en la escuela  
líder en formación online

# ÍNDICE

1 | Somos  
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y  
acreditaciones

4 | By EDUCA  
EDTECH  
Group

5 | Metodología  
LXP

6 | Razones por  
las que  
elegir  
Euroinnova

7 | Financiación  
y Becas

8 | Métodos de  
pago

9 | Programa  
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS INESEM

---

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Más de un

**90%**

tasa de  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



Leaders driving change  
**Elige Inesem**



**QS, sello de excelencia académica**  
Inesem: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE INESEM

---

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



[Ver en la web](#)

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---

### Relaciones institucionales



### Relaciones internacionales



### Accreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

## BY EDUCA EDTECH

---

Inesem 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 INESEM

### 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 Inesem.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem 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

Inesem 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

## 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. 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 más...



Protección al Comprador

[Ver en la web](#)

## MBA Máster en Administración y Dirección de Empresas



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**

## Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."



**INESEM BUSINESS SCHOOL**  
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**  
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**NOMBRE DEL CURSO**  
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXX/XXX-XXXX-XXXX.  
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.  
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 Dirección Académica





Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO. Núm. Resolución: 10408

Ver en la web

## Descripción

---

En un entorno empresarial dinámico y competitivo, la demanda de líderes capacitados en gestión estratégica y digitalización es crucial. El MBA Máster en Administración y Dirección de Empresas te ofrece un enfoque integral y actualizado para dominar habilidades clave como dirección financiera, marketing digital, e-commerce y emprendimiento. Con una metodología online flexible, este máster te prepara para afrontar los desafíos del mercado global, liderar equipos y tomar decisiones estratégicas informadas. Inscríbete y adquiere las herramientas necesarias para destacar en la gestión empresarial del siglo XXI. No pierdas la oportunidad de impulsar tu carrera profesional y destacarte en un entorno empresarial exigente.

## Objetivos

---

- Desarrollar habilidades de liderazgo estratégico en la gestión empresarial.
- Aplicar estrategias de negociación efectivas en diversos contextos empresariales.
- Analizar y resolver conflictos interpersonales de manera asertiva y eficaz.
- Implementar técnicas de escucha activa para mejorar la comunicación en la empresa.
- Diseñar un plan de motivación laboral basado en teorías actuales de motivación.

## A quién va dirigido

---

El MBA Máster en Administración y Dirección de Empresas está diseñado para profesionales que buscan especializarse en habilidades directivas avanzadas. Dirigido a quienes desean dominar la comunicación empresarial, las relaciones interpersonales, la negociación y la motivación laboral. Además, se enfoca en la alta dirección empresarial, la gestión financiera, y el marketing digital.

## Para qué te prepara

---

El MBA Máster en Administración y Dirección de Empresas te prepara para desarrollar habilidades directivas clave, como la comunicación efectiva, la negociación estratégica y el liderazgo. Tras completar el máster, podrás gestionar eficazmente la comunicación interna y externa en una empresa, liderar equipos de alto rendimiento, planificar estratégicamente las operaciones y dirigir proyectos de inversión.

## Salidas laborales

---

El MBA Máster en Administración y Dirección de Empresas prepara para roles directivos. Con habilidades en comunicación, negociación, liderazgo y gestión de equipos, podrás destacar en empresas, liderando la estrategia de marketing digital, la dirección de operaciones, la gestión

[Ver en la web](#)

financiera, el reclutamiento y formación de equipos comerciales, y la transformación digital.

[Ver en la web](#)

# TEMARIO

---

## MÓDULO 1. HABILIDADES DIRECTIVAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. RELACIONES INTERPERSONALES

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Obstáculos que se pueden presentar
6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. HABILIDADES DIRECTIVAS

1. Introducción a las habilidades directivas
2. Liderazgo. Habilidad personal y directiva clave
3. Enfoques en la teoría del liderazgo
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. Introducción a las habilidades sociales
2. Asertividad
3. Empatía
4. Escucha activa
5. Autoestima

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. MOTIVACIÓN DEL ENTORNO LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

## MÓDULO 2. ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y HABILIDADES DIRECTIVAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA NUEVA GESTIÓN DIRECTIVA

1. Qué es la Gestión Directiva
2. La función directiva, evolución hacia el management
3. La dirección como equipo
4. El empoderamiento

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLAVES PARA LA ORIENTACIÓN A RESULTADOS Y LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS

1. Equipos de trabajo
2. Tipos de equipos de trabajo
3. Roles de los miembros del equipo
4. Liderazgo orientado a resultados
5. Claves para la gestión orientada a la consecución de logros

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

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

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

1. Plan de Marketing
2. Plan de Producción

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, 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. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

1. Administración de Operaciones: Introducción
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
4. La dirección y el subsistema de operaciones
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Estrategias de operaciones: visión general
7. Plan Estratégico de Operaciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN

1. La función productiva en la Organización
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS

1. Selección y diseño del producto
2. Eficacia y excelencia en el diseño
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
5. Procesos de Configuración Job-Shop
6. Procesos de configuración Continua
7. Tecnología Relacionada

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Vertiente económica: Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
5. La Dirección y la Gestión de la Calidad
6. Elementos de la Gestión de la Calidad
7. Diseño y Planificación de la Calidad
8. El Benchmarking y la Reingeniería de Procesos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS

1. Inventarios de Demanda independiente

2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
3. Sistemas Just in Time
4. La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
5. Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. CUESTIONES TÁCTICAS II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS

1. Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos relacionados con la organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre

## MÓDULO 3. DIRECCIÓN FINANCIERA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS FINANCIEROS BÁSICOS

1. El beneficio como objetivo de la empresa
2. El entorno financiero
3. El sistema financiero
4. Los recursos financieros de la empresa
5. La inflación

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUTOFINANCIACIÓN O FINANCIACIÓN INTERNA

1. Introducción
2. Las amortizaciones
3. Reservas y provisiones
4. Decisiones financieras y autofinanciación
5. Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN EXTERNA

1. Introducción
2. Financiación bancaria
3. El crédito de proveedores
4. Modalidades de financiación a largo plazo
5. Modalidades de financiación a corto plazo
6. Otras formas de financiación para las pymes

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PRESUPUESTO DE TESORERÍA

1. Introducción
2. Las previsiones financieras
3. El presupuesto de tesorería
4. Cómo estructurar el presupuesto
5. Cómo actuar ante las desviaciones
6. Conclusiones

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS

1. Introducción
2. Organización administrativa
3. La gestión de cobros y pagos
4. El análisis abc de clientes
5. Los impagados
6. Concesión de crédito a los clientes

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE EXCEDENTES DE TESORERÍA

1. Introducción
2. Cómo rentabilizar los excedentes
3. La aplicación de los excedentes financieros en las pymes
4. Depósitos bancarios
5. Activos financieros de deuda pública
6. Activos financieros de deuda y renta fija privada
7. Sugerencias para las pymes

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

1. Introducción
2. Conceptos utilizados en el análisis de inversiones
3. Cómo plantear un proyecto de inversión
4. Movimientos de fondos del proyecto
5. La evaluación económica
6. La evaluación estratégica

#### MÓDULO 4. MARKETING DIGITAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media
3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager
7. Social Media Plan
8. Reputación Online

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO: SEO

1. Importancia del SEO

2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en Google
5. Estrategia SEO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. SEM: PERFORMAN MARKETING

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con Google Ads
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. INBOUND MARKETING

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL CRM

1. Introducción
2. Marketing relacional
3. Experiencia del usuario
4. Herramientas de Social CRM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA

1. Definir la estrategia
2. Cuentas específicas
3. Identificación del equipo
4. Definir el tono de la comunicación
5. Protocolo de resolución de problemas
6. Manual de Preguntas Frecuentes (FAQ)
7. Monitorización
8. Gestión, seguimiento y fidelización
9. Medición de la gestión de atención al cliente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. E-MAIL MARKETING

1. Fundamentos del email marketing
2. Objetivos del email marketing
3. Estructura de un email
4. Tipos de campañas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. E-COMMERCE

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. COPYWRITING

1. ¿Qué es el copywriting?
2. Conectar, emocionar y convencer
3. Principales técnicas de copywriting
4. SEO para Copywriting
5. La importancia de los títulos

#### MÓDULO 5. DIRECCIÓN COMERCIAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL EQUIPO COMERCIAL DENTRO DE LA EMPRESA

1. Organigrama de la empresa
2. Gestión del Equipo comercial o fuerza de ventas
3. Descripción de los puestos de trabajo
4. Profesiograma de los puestos de trabajo
5. Planes de carrera

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Clasificación de las candidaturas
2. Selección de curriculums
3. Estrategias y tipos de entrevistas
4. Análisis de los candidatos
5. Comprobación de referencias

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Plan de formación del departamento comercial
2. Formación en captación
3. Formación en fidelización
4. Formación en recursos para el trato con clientes

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL EQUIPO COMERCIAL

1. Estructura Organizativa
2. Descripción de puestos del departamento comercial
3. Comunicación en el equipo comercial
4. Ética profesional

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIRECCIÓN COMERCIAL

1. Estrategia de dirección
2. Dirección de equipos

3. Habilidades directivas
4. Toma de decisiones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Motivación y remuneración del equipo comercial
2. Seguimiento y evaluación comercial
3. Planificación del equipo comercial
4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE MARKETING

1. Investigación y mercado
2. Marketing mix
3. El Plan de Comunicación
4. Conclusiones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

1. El briefing
2. Estrategias de publicidad
3. Tipos de estrategias publicitarias
4. Conclusiones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING 2.0

1. WEB 2.0
2. Marketing en internet
3. Marketing 2.0

#### MÓDULO 6. DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS ORGANIZATIVOS: LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1. La importancia de las organizaciones
2. Aproximación conceptual a la organización
3. Tipos de organizaciones
4. La estructura
5. Cambio y desarrollo en la organización
6. El coach como agente de cambio
7. Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
8. Profesionales con vocación de persona

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RRHH

1. Conceptualización
2. Perspectivas en la dirección estratégica de los recursos humanos
3. La relación entre la estrategia empresarial y la de recursos humanos
4. Modelos de gestión estratégica de RRHH
5. Proceso de DERRHH

6. Barreras a la DERRHH

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NUEVOS RETOS DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

1. Wellbeing: el bienestar en el trabajo
2. El clima laboral y productividad 2.0
3. El empowerment o empoderamiento
4. De la ética empresarial a la responsabilidad social corporativa
5. La consultoría de Recursos Humanos
6. El responsable de Recursos Humanos como arquitecto de la estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL

1. La importancia del profesiograma
2. El proceso de reclutamiento
3. Canales de reclutamiento
4. Tipos de reclutamiento
5. El proceso de selección
6. Test de selección
7. La entrevista laboral
8. Entrevistas estructuradas
9. Dinámicas de Grupo
10. Plan de acogida

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA DE RECLUTAMIENTO 3.0

1. El uso de las nuevas tecnologías en la búsqueda de trabajo
2. La estrategia del Employer Branding

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE E-LEARNING PARA APOYAR LA FORMACIÓN

1. Introducción
2. Internet va a incidir decisivamente en la forma de enseñar y aprender
3. Marco teórico
4. Ventajas del e-learning en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SISTEMAS DE FORMACIÓN

1. La formación como opción estratégica
2. Diagnóstico de las necesidades de formación
3. La elaboración del plan de formación
4. Diseño y gestión de las acciones formativas
5. Financiación de la formación continua

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN A LAS COMPETENCIAS

1. Las competencias, un nuevo enfoque para la gestión empresarial
2. Competencias en el contexto laboral
3. ¿Cómo se adquieren las competencias?
4. Competencias. Tipología y significado

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. GESTIÓN POR COMPETENCIAS. IDENTIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

1. Gestión por competencias
2. Objetivos del proceso de gestión por competencias
3. Características de la gestión por competencias
4. Beneficios del modelo de gestión por competencias
5. Definición e implantación de un sistema de gestión por competencias
6. Políticas o estrategias de un sistema de gestión por competencias
7. Metacompetencias

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. POLÍTICA DE RETRIBUCIÓN

1. Importancia de la política retributiva
2. Objetivos del sistema retributivo
3. Elementos del paquete retributivo
4. Factores que afectan al diseño de la estrategia de retribuciones
5. Evaluación del desempeño por competencias y retribución

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA MOTIVACIÓN EN LA EMPRESA

1. Teorías de la Motivación
2. Tipos de motivación y estándares de eficacia

## MÓDULO 7. EMPRENDIMIENTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESARROLLA IDEAS DE NEGOCIO INNOVADORAS

1. ¿En qué consiste el negocio, el modelado y el análisis?
2. INSIGHT: problema y solución
3. Diseña a través del Design Thinking: fases
4. ¡Pásate al Design Doing!

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓMO CREAR ORGANIZACIONES DE ALTO VALOR

1. ¡Vamos a ello!
2. FIDELIZACIÓN: valor añadido para los clientes
3. Fideliza al cliente interno o al empleado
4. ¿Algo esencial para el accionista? Creación de valor
5. Crea valor con la Ética empresarial

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA

1. Empresas VS emprendedores
2. ¿Cuántos tipos de emprendedores hay?
3. TENER ÉXITO: claves
4. ¿Sabes qué es la empresa On-Line?
5. ¡Conoce los tipos de empresas On-Line!

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. DAFO: ESTUDIO INTERNO Y EXTERNO

1. ¿Cómo lo consigo?
2. Aprende a proyectar
3. Cómo de importante es el entorno empresarial
4. DAFO: estudio interno

## MÓDULO 8. ESTRATEGIA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

1. Introducción a la transformación digital
2. Concepto de innovación
3. Concepto de tecnología
4. Tipología de la tecnología
5. Punto de vista de la ventaja competitiva
6. Según su disposición en la empresa
7. Desde el punto de vista de un proyecto
8. Otros tipos de tecnología
9. La innovación tecnológica
10. Competencias básicas de la innovación tecnológica
11. El proceso de innovación tecnológica
12. Herramientas para innovar
13. Competitividad e innovación

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SOCIEDAD 3.0

1. Filosofía Web 3.0 y su impacto en el mundo empresarial
2. Socialización de la Web
3. Adaptación del mundo empresarial a las Nuevas tecnologías

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

1. Características del entorno ante el cambio tecnológico
2. Definición de estrategia tecnológica
3. Objetivo de una estrategia tecnológica
4. Tipos de estrategias tecnológicas
5. Gestión de la tecnología. Planes tecnológicos

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COOPERACIÓN TECNOLÓGICA

1. La cooperación tecnológica entre organizaciones
2. Modalidades de cooperación
3. Fusiones, adquisiciones y conglomerados
4. Alianzas estratégicas tecnológicas

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. VIGILANCIA TECNOLÓGICA E INTELIGENCIA COMPETITIVA

1. Vigilancia del entorno empresarial
2. Sistemas de vigilancia tecnológica
3. Herramientas básicas para la vigilancia tecnológica
4. Inteligencia competitiva

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. NUEVO ECOSISTEMA DIGITAL

1. Community Manager
2. Chief Data Officer
3. Data Protection Officer
4. Data Scientist
5. Otros perfiles
6. Desarrollo de competencias informáticas
7. El Papel del CEO como líder en la transformación

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL NUEVO CLIENTE DIGITAL

1. Rediseñando el customer experience
2. La transformación de los canales de distribución: omnicanalidad
3. Plan de marketing digital
4. Buyer's Journey
5. Growth Hacking: estrategia de crecimiento
6. El nuevo rol del marketing en el funnel de conversión

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN EL ENTORNO DIGITAL

1. La transición digital del modelo de negocio tradicional
2. Nuevos modelos de negocio
3. Freemium
4. Modelo Long Tail
5. Modelo Nube y SaaS
6. Modelo Suscripción
7. Dropshipping
8. Afiliación
9. Infoproductos y E-Learning
10. Otros

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. PLAN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

1. Diagnóstico de la madurez digital de la empresa
2. Análisis de la innovación en la empresa
3. Elaboración del roadmap
4. Provisión de financiación y recursos tecnológicos
5. Implementación del plan de transformación digital
6. Seguimiento del plan de transformación digital

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA INNOVACIÓN EN LOS PROCESOS ORGANIZATIVOS

1. La transformación digital de la cadena de valor
2. La industria 4.0
3. Adaptación de la organización a través del talento y la innovación
4. Modelos de proceso de innovación
5. Gestión de innovación
6. Sistema de innovación

7. Cómo reinventar las empresas innovando en procesos
8. Innovación en Procesos a través de las TIC
9. El Comercio Electrónico: innovar en los canales de distribución
10. Caso de estudio voluntario: La innovación según Steve Jobs
11. Caso Helvex: el cambio continuo
12. La automatización de las empresas: RPA, RBA y RDA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. CASOS DE ÉXITO EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

1. BBVA y la empresa inteligente
2. DKV Salud y #MédicosfrentealCOVID
3. El Corte Inglés
4. Cepsa y su apuesta por los servicios cloud de AWS

#### MÓDULO 9. PROYECTO FINAL DE MÁSTER

## Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

### Teléfonos 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](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.com](http://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!



Ver en la web

