



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Máster en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS





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

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**.

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



[Solicitar información](#)

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](#)

Máster en Negocios Internacionales + 5 Créditos ECTS



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble titulación:

- Título Propio Master en Negocios Internacionales expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM). "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

[Ver en la web](#)



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 XXXXXXXXX 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 XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXXX.

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 UNED (Plum, Resolución 6048)

- Título Propio Universitario en Logística y Operaciones Internacionales expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS



Ver en la web



Descripción

La continua expansión internacional de los negocios necesita a líderes capaces de actuar garantizando el éxito empresarial en el complejo y cambiante mercado global. El Máster en Negocios Internacionales te aporta los conocimientos para desenvolverte profesionalmente en este contexto. Podrás optimizar los costes asociados a la gestión logística, planificar la fiscalidad de la empresa, analizar el riesgo internacional para invertir de la forma más ventajosa. Con INESEM obtendrás una formación de calidad y un aprendizaje multidisciplinar que te facilitará la comprensión de los contenidos para poder ponerlos en práctica en el mercado empresarial.

Objetivos

- Conocer el derecho corporativo internacional.
- Comprender el régimen jurídico de la contratación empresarial internacional y la compraventa.
- Analizar el riesgo internacional.
- Elegir la modalidad de financiación más ventajosa.
- Realizar una adecuada planificación fiscal
- Optimizar la gestión logística de la empresa.
- Conocer los modelos de negocio online y el marketing estratégico de mercados.

A quién va dirigido

El Máster en Negocios Internacionales está dirigido a cualquier profesional que desee desarrollar su actividad internacionalmente, a expertos que quieran optimizar las estrategias empresariales y aplicar de forma adecuada la gestión administrativa de su empresa en el exterior. Está orientado a estudiantes, graduados o licenciados que quieran especializarse en negocios internacionales.

Para qué te prepara

El Máster en Negocios Internacionales te facilita las competencias clave que te van a permitir dirigir y gestionar la internacionalización de cualquier organización. Serás capaz de analizar el entorno global desde un punto de vista económico para poder desarrollar las estrategias adecuadas en el momento óptimo. Conocerás el comportamiento del consumidor y diseñarás un plan de marketing que posicionarán a tu negocio en el mejor lugar.

[Ver en la web](#)

Salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial con el Máster en Negocios Internacionales. Adquiere una formación avanzada que te permita posicionarte en cualquier empresa internacionalmente. Trabaja como gerente de una multinacional tomando decisiones claves para garantizar el crecimiento económico en el mercado global.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS BASES DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

1. Visión, misión y valores empresariales
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de entrada de nuevos competidores
7. Amenaza de productos sustitutivos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA EMPRESA

1. El perfil estratégico de la empresa
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA PROPUESTA

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLANTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO

1. Puesta en marcha de la estrategia

2. Nuevo diseño organizativo
3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

MÓDULO 2. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 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 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

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

MÓDULO 3. ANÁLISIS DEL RIESGO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas
3. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio Operaciones al contado y a plazo
5. El tipo de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DEL CAMBIO

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El Seguro de cambio
3. Opciones sobre divisas
4. Futuros sobre divisas
5. Otros instrumentos de cobertura

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

1. Riesgo de interés y su cobertura
2. Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

1. Tipos de riesgo Riesgo de insolvencia
2. Seguro de crédito a la exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPERACIONES DE FACTORING Y FORFAITING

1. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring
3. Diferencias del factoring con el seguro a la exportación
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting
6. Diferencias factoring y forfaiting
7. Diferencias del factoring con seguro de crédito a la exportación

MÓDULO 4. MODALIDADES DE FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FORMAS DE PAGO EN TRANSACCIONES INTERNACIONALES

1. Tipología de los medios de pago
2. Factores influyentes para la elección de la forma de pago
3. Regulación del cheque para pagos internacionales
4. Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
5. Regulación de las órdenes de pago documentarias
6. Regulación de los créditos documentarios
7. Proceso de gestión de la remesa bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones

3. Elección de divisas para la financiación
4. Seguro de protección ante el riesgo de cambio de divisa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

MÓDULO 5. FISCALIDAD INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO TRIBUTARIO INTERNACIONAL

1. Conceptos fundamentales del Derecho Tributario internacional
2. Fuentes del Derecho tributario internacional
3. Interpretación de los convenios entre países
4. Doble imposición

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS FISCALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Conceptos básicos de fiscalidad internacional
2. Fundamentos de los impuestos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR

1. Definiciones básicas del IVA
2. Operaciones sujetas a IVA
3. Operaciones intracomunitarias
4. Importaciones
5. Exportaciones
6. Operaciones especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPUESTOS Y REGÍMENES FISCALES ESPECIALES

1. Impuestos Especiales Tipologías
2. Conceptos generales sobre los impuestos especiales:
3. Comercio exterior e impuestos especiales
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL, LUCHA CONTRA EL FRAUDE Y PARAÍDOS FISCALES

1. Elementos básicos
2. Derecho de la Unión Europea y su incidencia en la planificación fiscal
3. Lucha contra el fraude y los paraísos fiscales
4. Concepto de paraíso fiscal en la legislación española

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIDAS ANTIPARAÍSO

1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

2. Impuesto sobre el Valor Añadido
3. Impuesto sobre la Renta de No Residentes

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN INTERNACIONAL. ENTIDADES BÁSICAS

1. Entidades de personas
2. Entidades holding
3. Entidades de inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FISCAL

1. Cláusula de intercambio de información
2. Límites a la obligación de intercambio de información
3. Secreto bancario y societario

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIDAS ANTIABUSO

1. Clasificación de las medidas antiabuso
2. Medidas antiabuso generales y específicas

MÓDULO 6. LOGÍSTICA Y OPERACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1. Introducción a la logística
2. El flujo de bienes y servicios
3. Servicio al cliente y logística
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. Internacionalización de la empresa
7. Optimización de la corriente de bienes y servicios
8. Documentación de la logística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. El almacén en la cadena logística: Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales áreas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO COMERCIAL

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS MERCANCÍAS

1. Las mercancías: características

2. Envasados usuales
3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENTRADA DE MERCANCÍAS

1. Entrada de la mercancía
2. Etiquetado e identificación de mercancías
3. Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRUCTURA DEL ALMACÉN

1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS PARA SU EXPEDICIÓN

1. El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2. Salida de las mercancías
3. El muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CARGA Y EL TRANSPORTE

1. Carga del elemento de transporte: Introducción
2. Métodos de carga en los muelles
3. La carga del vehículo
4. Precintado del vehículo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SOSTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN

1. Sostenimiento del almacén: Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de empresas en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional

5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

1. Concepto y gestión de los organismos internacionales
2. Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 13. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

MÓDULO 7. MARKETING ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN CORPORATIVA Y BRANDING

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

MÓDULO 8. E-COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES PLATAFORMAS

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas del código abierto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PASARELAS DE PAGO

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARCO LEGAL

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

MÓDULO 9. HABILIDADES DIRECTIVAS Y NEGOCIACIÓN

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. LA NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA FIGURA DEL SUJETO NEGOCIADOR

1. La personalidad del negociador

2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación
6. Causas del Estrés Laboral
7. Síntomas del estrés laboral
8. Consecuencias del Estrés Laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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 7. HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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 10. PROYECTO FIN DE MÁSTER

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!



Ver en la web

