



EXECUTIVE MBA I (270 HORAS)

Objetivo general del curso:

DESARROLLAR SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y HABILIDADES DE LIDERAZGO, PARA SER CAPAZ DE DIRIGIR ORGANIZACIONES EN ENTORNOS COMPETITIVOS Y GLOBALES.

Descripción de los Módulos Formativos

Módulo: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

Horas: 40

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS

UD 1. CONCEPTOS BÁSICOS DE DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

UD 2. LA CREACIÓN DE VALOR EN LAS COMPAÑÍAS

UD 3. ANÁLISIS DE SECTORES

UD 4. RECURSOS Y CAPACIDADES

UD 5. LA VENTAJA COMPETITIVA. FUENTES Y ESTRATEGIAS GENÉRICAS

UD 6. ESTRATEGIA DE LA CORPORACIÓN

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).

- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFÓRUM

Y ROLE-PLAYING,.)

- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS

Módulo: ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Horas: 40

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

UD 1. INTRODUCCIÓN A LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

UD 2. EL INDIVIDUO EN LA ORGANIZACIÓN

UD 3. MOTIVACION: TEORÍAS Y APLICACIONES

UD 4. CASO PRÁCTICO: LOS RR.HH. EN HEWLETT PACKARD

UD 5. ESTRÉS INDIVIDUAL Y ESTRÉS ORGANIZACIONAL

UD 6. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN Y LA COORDINACIÓN

PÁGINA 2 DE 15

UD 7. LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

UD 8. EL PUESTO DE TRABAJO

UD 9. LA GESTIÓN DE LA DIVERSIDAD ORGANIZATIVA

UD 10. LA IMPORTANCIA DE COMPRENDER EL ENTORNO LEGAL

UD 11. SELECCIÓN DE APLICACIONES DE RR.HH.

UD 12. LA PLANIFICACIÓN DE LOS RR.HH.

UD 13. EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

UD 14. EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL RENDIMIENTO

UD 15. LA FORMACIÓN DE LA FUERZA LABORAL

UD 16. LOS RR.HH. DEL FUTURO

UD 17. LA ORGANIZACIÓN Y EL TRABAJADOR DEL SIGLO XXI

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).

- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFÓRUM

Y ROLE-PLAYING,.)

- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Módulo: CONTABILIDAD FINANCIERA

Horas: 40

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD FINANCIERA
- UD 2. NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE
- UD 3. CUADRO DE CUENTAS
- UD 4. CUENTAS ANUALES. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO
- UD 5. EL PROCESO CONTABLE
- UD 6. INGRESOS Y GASTOS
- UD 7. CONTABILIDAD DE LA TESORERÍA
- UD 8. PROVISIONES Y CONTINGENCIAS
- UD 9. EXISTENCIAS
- UD 10. INMOVILIZADO
- UD 11. INSTRUMENTOS FINANCIEROS: ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS
- UD 12. IVA

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Módulo: DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS

Horas: 40

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. CONCEPTO DE MARKETING. NECESIDAD, DESEO Y DEMANDA
- UD 2. EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA
- UD 3. EL PLAN DE MARKETING: ANÁLISIS PREVIO
- UD 4. ESTABLECIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING
- UD 5. ESTRATEGIAS DE MARKETING Y MIX DE MARKETING
- UD 6. PREVISIÓN DE VENTAS; ESTABLECIMIENTO DE CUOTAS DE VENTA
- UD 7. SELECCIÓN, MOTIVACIÓN, REMUNERACIÓN Y CONTROL DE LA FUERZA DE VENTAS
- UD 8. EL PLAN DE MARKETING: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO
- UD 9. EL PLAN DE MARKETING: SEGUIMIENTO Y CONTROL

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Módulo: SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA LA DIRECCIÓN

Horas: 30

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. INTRODUCCIÓN A LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
- UD 2. LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y LAS ORGANIZACIONES
- UD 3. TIPOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- UD 4. DISEÑO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- UD 5. IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN
- UD 6. EL PAPEL ESTRATÉGICO DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- UD 7. LA SEGURIDAD Y AUDITORÍA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Módulo: RÉGIMEN JURÍDICO Y FISCAL DE LA EMPRESA

Horas: 30

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LA EMPRESA
- 1. LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO
- 2. EL REGISTRO MERCANTIL Y LA CONTABILIDAD
- 3. LA REGULACIÓN DE LA COMPETENCIA
- 4. LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
- 5. EL DERECHO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

UD 2. DERECHO DE SOCIEDADES

1. LAS SOCIEDADES MERCANTILES
2. LA SOCIEDAD ANÓNIMA
3. LA ORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA
4. EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA
5. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

UD 3. TRATAMIENTO FISCAL DE LA EMPRESA

1. PRINCIPIOS TRIBUTARIOS
2. EL IMPUESTO DE SOCIEDADES
3. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)
4. EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES
5. EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFÓRUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS

Módulo: DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Horas: 20

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL
- UD 2. INTRODUCCIÓN AL LIDERAZGO, EL DIRECTIVO COMO LÍDER
- UD 3. DELEGACIÓN Y CONTROL
- UD 4. AUTORIDAD FORMAL E INFORMAL
- UD 5. GRUPOS, RELACIONES ENTRE GRUPOS, TRABAJO EN EQUIPO, CONFLICTO, LA FUNCIÓN DIRECTIVA
- UD 6. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN
- UD 7. LA COORDINACIÓN
- UD 8. DIEZ CLAVES PARA MOTIVAR AL JEFE

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFÓRUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Módulo: COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO DE MERCADOS

Horas: 30

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. INCOTERMS 2000
- UD 2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA
- UD 3. EL ENTORNO INTERNACIONAL
- UD 4. ANÁLISIS DE MERCADOS
- UD 5. FORMAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONALES
- UD 6. EL PRODUCTO A EXPORTAR
- UD 7. ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFÓRUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.