



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Máster en Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria

duración total: 1.500 horas **horas teleformación:** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La elección de la forma jurídica que se le quiere dar a una empresa en su creación es fundamental para los posteriores aspectos contables en las sociedades mercantiles, anónima, limitadas, cooperativas, colectivas, comanditarias y de situaciones especiales como puede ser un concurso de acreedores o los negocios en comisión y conjuntos. Además en la gestión de nuestra empresa creada hace necesario conocer cada uno de los procesos y actividades de producción necesarios para transformar los recursos disponibles en bienes y servicios que puedan ser comercializados, bajo la eficacia y la eficiencia, consiguiendo así la rentabilidad esperada. Se ha por tanto imprescindible la formación en Master creación de empresas para todos aquellos que inicien su actividad empresarial.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Determinar las características de las sociedades y el régimen jurídico aplicable para distinguir las clases que existen.
- Conocer la regulación contable y mercantil de las sociedades y sus principales movimientos contables, constitución, aportaciones.
- Distinguir los elementos que integran un plan de empresa, la dinámica de su diseño y desarrollo, determinando el perfil estratégico de la empresa para detectar su relación producto.
- Adquirir competencias para realizar estudios de mercado.
- Analizar las posibles situaciones de desequilibrio en la sociedad y los aspectos fundamentales del concurso de acreedores.
- Conocer y analizar los trámites jurídicos, fiscales y laborales que conlleva la constitución de una sociedad.

para qué te prepara

El Máster en Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria dotará al alumno de los conocimientos necesarios para la creación de empresas dependiendo de las necesidades y responsabilidades demandadas por el cliente bien para asesoramiento interno de la empresa o bien para realizarlo de forma externa a modo de asesoría, gestoría, consultoría o despacho profesional el asesoramiento contable, elaboración de un estudio de mercado, planificación en el área de gestión comercial, así como la gestión de recursos humanos fundamental para el buen funcionamiento de la empresa. También va dirigido a estudiantes que quieran adquirir o ampliar conocimientos globales en la creación y gestión de la empresa.

salidas laborales

El mundo empresarial requiere cada vez de profesionales más cualificados para la gestión de empresas debido a las constantes modificaciones legislativas que se producen por ello, el Máster en Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria va dirigido a abogados, economistas, Licenciados o Grados que quieran ampliar su cartera de clientes con conocimientos en la dirección estratégica de la empresa, marketing o logística empresarial o bien iniciar su actividad en éste campo empresarial.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

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

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Dirección financiera'
- Manual teórico 'Investigación de Marketing y Estudios de Mercado'
- Manual teórico 'Decisiones financieras a corto plazo'
- Manual teórico 'Dirección de Operaciones'
- Manual teórico 'Contabilidad de Sociedades Mercantiles y Otras Entidades'
- Manual teórico 'Creación de Empresas'
- Manual teórico 'Derecho Mercantil'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de la Empresa, Técnicas de Gestión y Organización empresarial, Ma'
- Manual teórico 'Logística en la Empresa'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. CREACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
 - 1.- Conocimientos
 - 2.- Destrezas
 - 3.- Actitudes
 - 4.- Intereses y motivaciones
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
 - 1.- Variables comerciales y de marketing
 - 2.- Variables propias
 - 3.- Variables de la competencia
3. Empoderamiento
 - 1.- Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
 - 2.- La red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
 - 1.- Necesidades y tendencias
 - 2.- Fuentes de búsqueda
 - 3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
 - 4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas
 - 5.- Los mapas mentales
 - 6.- Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
 - 7.- El pensamiento irradiante
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
 - 1.- Elección de las fuentes de información
 - 2.- La segmentación del mercado
 - 3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización
 - 4.- La externalización de servicios: "Outsourcing"
 - 5.- Clientes potenciales
 - 6.- Canales de distribución
 - 7.- Proveedores
 - 8.- Competencia
 - 9.- Barreras de entrada
4. Análisis de decisiones previas
 - 1.- Objetivos y metas
 - 2.- Misión del negocio
 - 3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
5. Plan de acción
 - 1.- Previsión de necesidades de inversión
 - 2.- La diferenciación del producto
 - 3.- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
 - 4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
 - 5.- Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
 - 1.- Fundamentos de marketing
 - 2.- Variables del marketing-mix

2. Determinación de la cartera de productos
 - 1.- Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
 - 2.- Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
 - 3.- Sistemas de producción
 - 4.- Ciclo de vida del producto
3. Gestión estratégica de precios
 - 1.- Objetivos de la política de precios del producto o servicio
 - 2.- Estrategias y métodos para la fijación de precios
4. Canales de comercialización
 - 1.- Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
 - 2.- Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
 - 3.- Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
 - 4.- Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
5. Comunicación e imagen de negocio
 - 1.- Público objetivo y diferenciación del producto
 - 2.- Entorno competitivo y misión de la empresa
 - 3.- Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
 - 4.- Coordinación y control de la campaña publicitaria
 - 5.- Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
 - 6.- Elección del tipo de soporte
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
 - 1.- Los clientes y su satisfacción
 - 2.- Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
 - 3.- Medición del grado de satisfacción del cliente
 - 4.- El perfil del cliente satisfecho

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS

1. Características y funciones de los presupuestos
 - 1.- De inversiones
 - 2.- Operativo
 - 3.- De ventas
 - 4.- De compras y aprovisionamiento
2. El presupuesto financiero
 - 1.- Principales fuentes de financiación
 - 2.- Criterios de selección
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
 - 1.- Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
 - 1.- Activo
 - 2.- Pasivo
 - 3.- Patrimonio Neto
 - 4.- Circulante
 - 5.- Inmovilizado
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
 - 1.- Balance
 - 2.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - 3.- Tesorería
 - 4.- Patrimonio Neto
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
 - 1.- Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
 - 2.- Recursos humanos: perfiles profesionales
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
 - 1.- Recursos económicos propios
 - 2.- Recursos económicos ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
 - 1.- Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
 - 2.- Construcción del mapa de procesos
 - 3.- Asignación de procesos clave a sus responsables
 - 4.- Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
 - 5.- La automatización y sistematización de procesos
 - 6.- La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
 - 7.- Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
5. La estructura organizativa de la empresa
 - 1.- La división funcional
 - 2.- Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
 - 3.- El organigrama como estructura gráfica de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
 - 1.- Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
 - 2.- Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas
 - 1.- El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
 - 2.- Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
 - 3.- La implementación de medidas de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
 - 1.- Cálculo e interpretación de ratios
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
 - 1.- Equilibrio total
 - 2.- Equilibrio normal o estabilidad financiera
 - 3.- Situación de insolvencia
 - 4.- Punto de equilibrio financiero
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
 - 1.- El Valor Actual Neto (VAN)
 - 2.- Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
 - 3.- Interpretación y cálculo
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
 - 1.- La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

1. Clasificación de las empresas
 - 1.- Por su finalidad
 - 2.- Por su actividad
 - 3.- Por su tamaño
 - 4.- Por su ámbito territorial
 - 5.- Por la naturaleza de su capital
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas

- 1.- Empresario individual
- 2.- Sociedades mercantiles
- 3.La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
 - 1.- Sociedad Unipersonal
 - 2.- Sociedad Anónima
 - 3.- Sociedad de Responsabilidad Limitada
 - 4.- Sociedad Laboral
 - 5.- Sociedad Colectiva
 - 6.- Sociedad Comanditaria
 - 7.- Sociedades Cooperativas
- 4.La elección de la forma jurídica de la empresa
 - 1.- Ventajas e inconvenientes de cada forma
- 5.Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

- 1.Finalidad del Plan de Negocio
 - 1.- Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
 - 2.- Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
 - 3.- Identificación de barreras de entrada y salida
- 2.Previsión y planificación económica
 - 1.- Definición de una estrategia viable
- 3.La búsqueda de financiación
 - 1.- Materialización de la idea de negocio en una realidad
- 4.Presentación del plan de negocio y sus fases
 - 1.- Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategias comercialización
 - 2.- Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
 - 3.- Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible
 - 4.- Análisis de los ingresos y gastos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible
 - 5.- Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio
- 5.Instrumentos de edición y presentación de la información
 - 1.- Aspectos formales del documento
 - 2.- Elección del tipo de soporte de la información
- 6.Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
 - 1.- Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa
 - 2.- Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio
- 7.Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

- 1.Trámites de constitución según la forma jurídica
 - 1.- El profesional autónomo
 - 2.- La sociedad unipersonal
 - 3.- La sociedad civil
 - 4.- La comunidad de bienes
 - 5.- Las sociedades mercantiles
 - 6.- Sociedades Laborales
 - 7.- La Sociedad Cooperativa
- 2.La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
 - 1.- Trámites según régimen aplicable
- 3.Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
- 4.Los registros de propiedad y sus funciones
 - 1.- La organización del registro
 - 2.- Procedimiento registral

- 5.Los seguros de responsabilidad civil en empresas
- 6.Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

MÓDULO 2. DERECHO MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS SOCIEDADES MERCANTILES

- 1.Concepto y características de las sociedades mercantiles
- 2.El Empresario individual
- 3.Normas reguladoras del Derecho Mercantil
- 4.Clases de Sociedades por su objeto social
 - 1.- Sociedad civil
 - 2.- Sociedad Mercantil
- 5.Contrato de Sociedad mercantil
- 6.Constitución de la Sociedad
- 7.Personalidad jurídica
- 8.Nulidad de sociedades
- 9.Nacionalidad de las sociedades
- 10.Establecimientos mercantiles
- 11.Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- 1.Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
- 2.Requisitos de constitución
- 3.Participaciones sociales
- 4.Órganos sociales: Junta y Administradores
- 5.Cuentas anuales
- 6.Modificaciones sociales
- 7.Modificaciones estructurales
- 8.Separación y exclusión de socios
- 9.Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
- 10.Sociedad unipersonal (SLU)
- 11.Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
- 12.Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

- 1.Concepto y caracteres de las SA
- 2.Denominación
- 3.Capital social
- 4.Domicilio y nacionalidad
- 5.Página Web
- 6.Constitución de la Sociedad
- 7.Fundación
- 8.Acciones
- 9.Acciones propias
- 10.Obligaciones
- 11.Aumento de capital social
 - 1.- Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
 - 2.- Procedimientos de ampliación de capital
- 12.Reducción de capital social
 - 1.- Tipos de reducción de capital
- 13.Operación acordeón
- 14.Modificación de estatutos
- 15.Cuentas anuales
- 16.Órganos sociales: Junta General
- 17.Órganos de administración

18. Disolución
19. Liquidación y extinción
20. Sociedad unipersonal (SAU)
21. Sociedad Anónima Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SOCIEDADES ESPECIALES

1. Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Comunidad de bienes
4. Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas (UTE)
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
 - 1.- Instituciones de inversión colectiva
 - 2.- Entidades de capital riesgo
8. Sociedades laborales
9. Fundaciones
10. Sociedades profesionales
11. Cooperativas
12. Sociedades Anónimas Deportivas
13. Otras
 - 1.- Asociación de cuentas en participación
 - 2.- Entidades de dinero electrónico
 - 3.- Empresas de servicios de inversión
 - 4.- Sociedades de garantía recíproca
 - 5.- Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
 - 6.- Sociedades agrarias de transformación
14. Emprendedores
 - 1.- Emprendedor de responsabilidad limitada
 - 2.- Sociedad limitada de formación sucesiva
 - 3.- Incentivos en materia fiscal y laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO MERCANTIL

1. Aproximación al Registro Mercantil
2. Organización y funciones
 - 1.- Organización
 - 2.- Funciones
3. Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
4. Registro mercantil territorial y central

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO CONCURSAL

1. Declaración de Concurso
2. Legitimación para la declaración de Concurso
3. Solicitud de concurso
 - 1.- Concurso voluntario
 - 2.- Concurso necesario
4. Competencia judicial para conocer los concursos
5. Auto de declaración de concurso
6. Acumulación de concursos
7. Administración concursal
 - 1.- Características de la administración concursal
 - 2.- Composición de la administración concursal
 - 3.- Nombramiento y aceptación de la administración concursal
 - 4.- Ejercicio de la administración concursal
 - 5.- Responsabilidad de los administradores concursales

- 6.- Informe de la administración concursal
- 8.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
- 9.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
- 10.Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
- 11.Masa activa
- 12.Masa pasiva
- 13.Convenio concursal
- 14.Junta de acreedores
- 15.Aprobación judicial del convenio
- 16.Liquidación y pago a los acreedores

MÓDULO 3. CONTABILIDAD DE SOCIEDADES MERCANTILES Y OTRAS ENTIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Contabilidad de la Sociedad Anónima (I)

- 1.Introducción a las sociedades mercantiles
 - 1.- Criterios para ser considerada Pyme y Microempresa
 - 2.- Concepto de Sociedad Mercantil y clases
- 2.Contabilidad de la Sociedad Anónima
 - 1.- Aspectos generales de la S.A.
- 3.Constitución de la Sociedad Anónima
 - 1.- Procedimientos de fundación
 - 2.- Fundación simultánea
 - 3.- Fundación Sucesiva
 - 4.- Aportaciones no dinerarias
- 4.Ampliaciones de capital de la Sociedad Anónima
 - 1.- Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
 - 2.- Procedimientos de ampliación de capital
 - 3.- Ampliaciones de capital por nuevas aportaciones
 - 4.- Ampliaciones de capital por capitalización de fondos no distribuidos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Contabilidad de la Sociedad Anónima (II)

- 1.Reducciones de capital de la Sociedad Anónima
 - 1.- Aspectos Legales
 - 2.- Reducción por devolución de aportaciones
 - 3.- Reducción por condonación de dividendos
 - 4.- Reducción por saneamiento de pérdidas
 - 5.- Reducción por constitución o aumento de reservas
 - 6.- Reducción y aumentos de capital simultáneos. Operación acordeón
- 2.Disolución y Liquidación de la Sociedad Anónima
 - 1.- Aspectos legales y causa de la liquidación
 - 2.- Periodo de liquidación
 - 3.- Reflejo contable del proceso disolutorio
- 3.Ejercicios resueltos. Accionistas Morosos
 - 1.- Ejercicio Resuelto. Reclamación al socio para el desembolso fuera de plazo
 - 2.- Ejercicio Resuelto. Venta de las acciones del socio moroso
 - 3.- Ejercicio Resuelto. Amortización de las acciones del socio moroso

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Contabilidad de otras Sociedades Mercantiles: SL, SLNE, Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria y Empresario Individual

- 1.Contabilidad de la Sociedad Limitada
 - 1.- Aspectos generales de la S.L.
 - 2.- Constitución de la S.L.
 - 3.- Aumentos de capital

- 4.- Reducción de capital
- 5.- Distribución de beneficios
- 2.Contabilidad de la Sociedad Limitada Nueva Empresa
 - 1.- Aspectos generales
 - 2.- Constitución
 - 3.- Contabilidad
- 3.Contabilidad de la Sociedad Colectiva
 - 1.- Aspectos Generales
 - 2.- Constitución
 - 3.- Aplicación del resultado
 - 4.- Separación de socios
- 4.Contabilidad de la Sociedad Comanditaria
 - 1.- Constitución
- 5.Contabilidad del Empresario Individual
 - 1.- Aspectos Generales: ventajas e inconvenientes
 - 2.- Obligaciones contables y registrales
 - 3.- Constitución
 - 4.- Impuesto sobre beneficios
 - 5.- Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Contabilidad de las Cooperativas

- 1.Introducción. Conceptos teóricos sobre Sociedades Cooperativas
 - 1.- Clasificación de las sociedades cooperativas
- 2.Constitución de las Sociedades Cooperativas
- 3.Reembolso de las aportaciones
- 4.Fondos de reserva
 - 1.- Fondo de Reserva obligatorio
 - 2.- Fondo de educación y promoción
 - 3.- Fondo de reserva voluntario
- 5.Distribución de resultados
 - 1.- Compensación de pérdidas
- 6.Ejercicios resueltos. Fondo de Reserva Obligatorio
 - 1.- Ejercicio Resuelto. Dotación con cargo a resultados
 - 2.- Ejercicio Resuelto. Dotación con cargo a cuentas de ingreso
 - 3.- Ejercicio Resuelto. Dotación por bajas o expulsiones de los socios
- 7.Ejercicio resuelto. Fondo de Educación, Formación y Promoción

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Contabilidad de las Sucursales

- 1.Introducción. Conceptos teóricos
 - 1.- Definición de sucursal
- 2.Aspectos contables de las principales operaciones
 - 1.- Sistema centralizado
 - 2.- Sistema descentralizado
 - 3.- Sistemas intermedios
- 3.Ejercicio Resuelto. Contrato de sucursales con sistema centralizado y mercaderías remitidas a precio de transferencia
- 4.Ejercicio Resuelto. Contrato de sucursales con sistema descentralizado y mercaderías remitidas a precio de transferencia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. Concurso de Acreedores

- 1.Introducción. Los riesgos en la empresa
- 2.El desequilibrio financiero
 - 1.- Equilibrio financieros a c/p. La liquidez
 - 2.- Equilibrio financiero a l/p. La solvencia
 - 3.- Situaciones de desequilibrio

3.Solución extrajudicial

- 1.- Posibles soluciones antes de llegar al concurso

4.Procedimiento Concursal

- 1.- Presupuestos del concurso
- 2.- Clases de concurso
- 3.- La Administración Concursal
- 4.- El informe
- 5.- Efectos de la declaración de concurso
- 6.- Masa activa y Masa pasiva

5.Convenio y liquidación del concurso

- 1.- Convenio
- 2.- Liquidación

6.Aspectos Contables del concurso si hay convenio

- 1.- Tratamiento contable y fiscal de la deuda de una empresa concursada
- 2.- Contabilidad si se ha producido una modificación sustancial de las condiciones de la deuda
- 3.- Contabilidad si no se ha producido una modificación sustancial de las condiciones de la deuda
- 4.- Ejercicio Resuelto. Efectos contables del concurso
- 5.- Tratamiento contable y fiscal de la quita para el acreedor

7.Aspectos Contables del concurso si hay liquidación

8.Ejercicio Resuelto. Contabilidad del Concurso de Acreedores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. UTES, Comunidad de Bienes y Agrupaciones de Interés Económico

1.Introducción. Conceptos básicos

2.Negocios conjuntos

3.UTES

- 1.- Contabilidad de la UTE
- 2.- Contabilidad del partícipes

4.Ejercicio Resuelto. Cuentas Anuales UTES

5.Comunidades de bienes (CB)

- 1.- Contabilidad de la comunidad de bienes

6.Agrupaciones de interés económico (A.I.E.)

- 1.- Contabilidad de la agrupación de interés económico
- 2.- Contabilidad de los socios de la AIE

UNIDAD DIDÁCTICA 8. Negocios en Comisión

1.Introducción. Conceptos básicos

- 1.- Comisión de venta en nombre propio
- 2.- Comisión de compra en nombre propio
- 3.- Comisión de venta en nombre ajeno
- 4.- Comisión de compra en nombre ajeno

2.Contabilidad de las Operaciones

- 1.- Comisión de venta en nombre propio
- 2.- Comisión de compra en nombre propio
- 3.- Comisión de venta en nombre ajeno
- 4.- Comisión de compra en nombre ajeno

MÓDULO 4. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA, TÉCNICAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, MARKETING, RR.HH Y 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. 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 3. 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 4. 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.

MÓDULO 5. DIRECCIÓN - ECONÓMICO FINANCIERA

UNIDAD FORMATIVA 1. DIRECCIÓN FINANCIERA: FUNDAMENTOS Y ESTRUCTURA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA

- 1.La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
 - 1.- Evolución de la dirección financiera
 - 2.- Objetivos de la dirección financiera
- 2.Tipos de Sociedades
 - 1.- Sociedades responsabilidad limitada
 - 2.- Sociedades anónimas
 - 3.- Sociedades especiales
- 3.El director financiero
 - 1.- La naturaleza y funciones del director financiero
 - 2.- El directivo
 - 3.- Decisiones del director financiero
 - 4.- Separación entre propiedad y dirección
- 4.Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

- 1.Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
 - 1.- Tipos de fluctuaciones
 - 2.- Fases del ciclo
- 2.La inflación y los ciclos
 - 1.- La inflación
 - 2.- Relación entre inflación y ciclos económicos
- 3.Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
 - 1.- Tendencias y política económica
 - 2.- La devaluación
 - 3.- El mercado de divisas
- 4.Balanza de pagos
- 5.Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

- 1.Capitalización simple
 - 1.- Las operaciones en régimen simplificado
- 2.Capitalización compuesta
- 3.Rentas

- 4.Préstamos
- 5.Empréstitos
- 6.Valores mobiliarios
 - 1.- Caracteres de una emisión de renta fija
 - 2.- Caracteres de una emisión de renta variable
- 7.Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES

- 1.Valor temporal del dinero
- 2.Capitalización y descuento simples
- 3.Capitalización y descuento compuestos y continuos
- 4.Valoración de rentas financieras
 - 1.- Análisis y aplicación del cálculo de rentas
 - 2.- Rentas constantes
 - 3.- Rentas Variables de progresión geométrica
 - 4.- Rentas variables en progresión aritmética
- 5.Tanto anual de equivalencia (TAE)
- 6.Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICAS DE DIVIDENDOS

- 1.Dividendos y sus clases
 - 1.- ¿Qué es un dividendo?
 - 2.- Clases de dividendos
- 2.Relevancia de la política de dividendos
- 3.Dividendos e imperfecciones del mercado
- 4.Dividendos e impuestos
 - 1.- Tributación de los dividendos en el IRPF
- 5.Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN

- 1.Los fondos de inversión
 - 1.- El riesgo en los fondos de inversión
 - 2.- La rentabilidad de los fondos de inversión
 - 3.- Fiscalidad de los Fondos de Inversión
 - 4.- Ventajas e inconvenientes de invertir en Fondos de Inversión
 - 5.- Los productos financieros derivados
- 2.Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
- 3.Fondos de inversión libre
- 4.Fondos de fondos de inversión libre
- 5.Fondos cotizados o ETF
- 6.Ejercicio Resuelto. Letras del tesoro

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CARTERAS DE VALORES

- 1.Teoría y gestión de carteras: fundamentos
 - 1.- El modelo de H. Markovitz
 - 2.- El modelo de Sharpe
- 2.Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
- 3.Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
- 4.Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera

UNIDAD FORMATIVA 2. DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

- 1.El funcionamiento de la empresa: decisiones de inversión y financiación
- 2.Decisiones financieras a corto plazo
- 3.La toma de decisiones: fases

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO

1. La gestión de la tesorería
 - 1.- Los pilares de la gestión de la tesorería
2. Estructura de las partidas a corto plazo
 - 1.- Activos corrientes
 - 2.- Pasivos corrientes
3. Gestión y análisis del crédito
 - 1.- Condiciones de venta
 - 2.- Crédito necesario
 - 3.- El límite de crédito y de riesgo
 - 4.- El cobro
4. La entrada de nuevos clientes: recopilación de información

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO

1. Medios de cobro y pago: cheques, pagarés y letras de cambio
2. Coste de las operaciones de cobro y pago
 - 1.- Operaciones de descuento
3. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
 - 1.- Los préstamos bancarios a corto plazo
 - 2.- Pólizas de crédito
 - 3.- Los descubiertos
4. Ejemplo práctico. Coste de las políticas de cobro y pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO

1. Estado de flujos de efectivo
 - 1.- Utilidad
 - 2.- Los flujos de efectivo de las actividades corrientes
 - 3.- Métodos
2. Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
 - 1.- Fondo de maniobra y ratios a corto plazo
 - 2.- Periodos de cobro y pago
3. Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
 - 1.- Factoring
 - 2.- Confirming
4. Seguro de crédito
 - 1.- Seguro de crédito a la exportación
 - 2.- Diferencias existentes entre el factoring y el seguro de crédito a la exportación

MÓDULO 6. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA

1. La Previsión de la Demanda
2. El Espacio temporal y la Demanda
3. El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
4. Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
5. Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
6. Métodos de Previsión
7. Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. 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 5. CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES

- 1.La decisión estratégica de la localización
- 2.Métodos de selección de un emplazamiento
- 3.Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
- 4.Análisis de la Localización
- 5.Tendencias en Localización
- 6.Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
- 7.La función de Mantenimiento
- 8.Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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 Bechmarkin y la Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. 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 8. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS

- 1.Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
- 2.Gráficos o diagramas de Gantt
- 3.Gráficos de redes: PERT/CPM

MÓDULO 7. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

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. EL CASO MERCADONA: EL GIGANTE LOGÍSTICO

- 1.Mercadona: el gigante logístico
- 2.Proveedores
- 3.Centros logísticos

- 4.Supermercados
- 5.Clientes
- 6.Transporte
- 7.Productos

MÓDULO 8. INVESTIGACIÓN DE MARKETING Y ESTUDIOS DE MERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- 1.Evolución del concepto y contenido del marketing
- 2.La función del marketing en el sistema económico.
- 3.Tendencias actuales en el marketing: Orientación interna, al consumidor, a la competencia y a las relaciones
- 4.Marketing y dirección estratégica: Marketing estratégico y Marketing operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

- 1.El entorno de las organizaciones
- 2.El mercado: Concepto y delimitación
- 3.El mercado de bienes de uso: consumo frecuente y consumo duradero
- 4.El mercado industrial: el producto
- 5.El mercado de servicios: características y estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1.Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2.Segmentación eficaz: Criterios y requisitos de segmentación de mercados de consumo e industriales
- 3.Las estrategias de cobertura del mercado
- 4.Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

- 1.Introducción: análisis de la demanda y segmentación
- 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: matriz variable de marca
- 5.Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES Y DE LAS ORGANIZACIONES

- 1.Estudio del comportamiento de compra
- 2.Los condicionantes del comportamiento de compra de los consumidores: Factores internos y externos
- 3.Comportamiento de compra: Roles , tipos y etapas
- 4.El comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING

- 1.El sistema de información de marketing
- 2.Investigación de mercados: concepto, objetivos y aplicaciones
- 3.Etapas en la realización de un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

- 1.Estudios de mercado: obtención de datos y resultados
- 2.Ámbitos de aplicación del estudio de mercados: consumidor, producto y mercado
- 3.Tipos de diseño de la investigación de los mercados: estudios exploratorios, estudios descriptivos o correlacionales y estudios experimentales o causales
- 4.Segmentación de los mercados: grupos y características
- 5.Tipos de mercado
- 6.Posicionamiento: ocupar un lugar distintivo en el mercado

+ Información Gratis