INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Alta Dirección Internacional de Empresas

+ Información Gratis

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

Máster en Alta Dirección Internacional de Empresas

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

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En el mercado del siglo XXI es cada vez más frecuente que, gracias a la globalización, las empresas expandan sus líneas de negocio hacia otros países con el objetivo de llevar sus productos o servicios a cualquier lugar del mundo. Es por este motivo por el que se demandan cada vez más profesionales que coordinen y dirijan las operaciones y relaciones de internacionalización entre los principales departamentos de una empresa. Este Master te ofrece conocer todas las variables que influyen en el entorno de la organización de tal forma que seas capaz de implantar la estrategia más adecuada teniendo en cuenta todos los factores externos e internos que influyen en el proceso de internacionalización empresarial.

+ Información Gratis

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer la problemática del funcionamiento internacional de la empresa.
- Aprender sobre la planificación de estrategias.
- Conocer las técnicas de negociación.
- Adquirir conocimientos sobre la comunicación empresarial.

para qué te prepara

Este Master en Alta Dirección Internacional te prepara para desenvolverte de manera profesional en el entorno de la empresa, sea cual sea el ámbito en el que opere. Aporta al alumnado todas las herramientas necesarias para dirigir una empresa o departamentos concretos de ella. Serás capaz de desarrollar e implantar las estrategias necesarias para alcanzar el éxito empresarial.

salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial y adquiere una formación avanzada y especializada de carácter multidisciplinar que te ayude a desarrollar y ampliar tu labor y proyecto profesional atendiendo aquellas necesidades del mercado actual y del entramado empresarial. Podrás coordinar los distintos departamentos existentes dentro de la empresa.

+ Información Gratis

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 direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello

Firma del alumno/a

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 'Decisiones financieras a corto plazo'
- Manual teórico 'Dirección de Operaciones'
- Manual teórico 'Financiación Internacional de Empresas'
- Manual teórico 'Responsabilidad Social en Empresas y Organizaciones'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de la Empresa, Técnicas de Gestión y Organización empresarial, Ma
- Manual teórico 'Liderazgo Empresarial, Coaching y Dirección de Equipos de Trabajo'
- Manual teórico 'Inglés Jurídico para las Negociaciones Comerciales. Legal English for Trade'
- Manual teórico 'Fiscalidad Internacional'

+ Información Gratis

Cuaderno
de Ejercicios
Manual
de Alumno
INESEM
FORMACIÓN
CONTINUA.EU

profesorado y servicio de tutorías

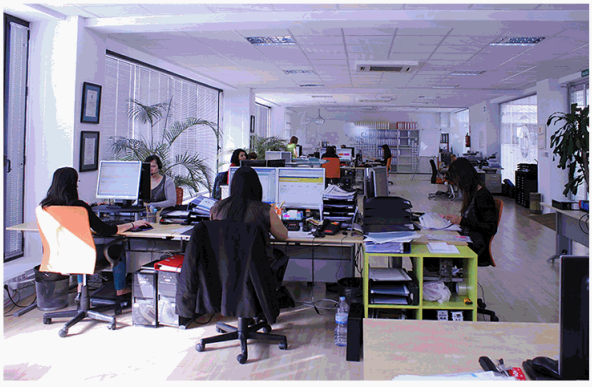
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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 inesem 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

+ Información Gratis

programa formativo

MÓDULO 1. 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 2. LIDERAZGO EMPRESARIAL, COACHING Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA, LA ADMINISTRACIÓN Y TIPOS DE ORGANIZACIONES

1.Importancia de las organizaciones en nuestra sociedad
2.La Organización
3.Diferentes tipos de organizaciones
4.La estructura de la organización
5.Cambio y desarrollo en la organización
6.El coach y los cambios
7.La cultura de coaching
8.Humanizar las relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL EQUIPO EN LAS ORGANIZACIONES

1.Los equipos en las organizaciones actuales
2.La eficacia de los equipos: algunos modelos
3.Metodología para la composición de equipos, recursos y tareas
4.El trabajo en equipo: los procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PAPEL DEL LÍDER EN EL EQUIPO

1.Liderazgo: funciones y factores
2.Teoría del liderazgo
3.Los distintos estilos de liderazgo y sus diferencias
4.El líder: funciones y factores que condicionan su comportamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING COMO AYUDA AL LIDERAZGO DE EMPRESA

+ Información Gratis

1.El coaching como ayuda a la formación del liderazgo.
2.El coaching como estilo de liderazgo.
3.El coach como líder y formador de líderes.
4.Cualidades del líder que ejerce como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO

1.El coaching ejecutivo
2.Cualidades y competencias.
3.Desarrollo de formación y experiencia empresarial
4.Dificultades del directivo. Errores más comunes.
5.Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPO

1.Adaptación y aprendizaje: Los Programas de entrenamiento
2.Las principales técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO

1.Las dinámicas de grupo
2.Aplicar las dinámicas de grupos a los distintos campos de la vida social
3.¿Qué son las técnicas de Dinámica de Grupos?
4.El uso de las técnicas de grupo
5.El dinamizador: papel y funciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CLASES DE DINÁMICAS DE GRUPO

1.Tamaño del grupo
2.Participación de los expertos
3.Objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EMPLEO DE DINÁMICAS DE GRUPO PARA LA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA

1.Elementos positivos y negativos de los conflictos
2.Conceptos de conflicto y violencia
3.Prevención del conflicto.
4.Análisis y negociación.
5.Búsqueda de soluciones.
6.Metodología básica para el trabajo colaborativo y la resolución de conflictos

MÓDULO 3. DIRECCIÓN FINANCIERA: FUNDAMENTOS Y ESTRUCTURA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1.La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2.Tipos de Sociedades
3.El director financiero
4.Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

1.Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
2.La inflación y los ciclos
3.Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
4.Balanza de pagos
5.Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

1.Capitalización simple
2.Capitalización compuesta
3.Rentas
4.Préstamos
5.Empréstitos
6.Valores mobiliarios
7.Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

+ Información Gratis

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
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
2.Relevancia de la política de dividendos
3.Dividendos e imperfecciones del mercado
4.Dividendos e impuestos
5.Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN
1.Los fondos de inversión
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
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

MÓDULO 4. CURSO PRÁCTICO EN 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
2.Estructura de las partidas a corto plazo
3.Gestión y análisis del crédito
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
3.Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
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
2.Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
3.Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
4.Seguro de crédito

MÓDULO 5. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES
1.Administración de Operaciones: Introducción
2.Evolución de la Dirección de Operaciones

+ Información Gratis

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)

+ Información Gratis

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 6. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL DE EMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1.Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2.Delimitación del hecho imponible: operaciones interiores, adquisiciones intracomunitarias, importación de bienes y lugar de realización del hecho imponible
3.Operaciones exentas y operaciones no sujetas
4.Devengo del impuesto
5.Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6.Base imponible y tipo impositivo
7.Deducciones y devoluciones
8.Gestión del impuesto
9.Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

1.Importaciones: hecho imponible, exención, devengo, base imponible y sujetos pasivos
2.Exportaciones: exportaciones directas, indirectas y exenciones
3.Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

1.Origen de la doble imposición internacional
2.La doble imposición internacional
3.Eliminación de la doble imposición internacional: exención e imputación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO (CÓDIGO ADUANERO MODERNIZADO)

1.Síntesis: el Código Aduanero de la Unión
2.Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3.Arancel Aduanero Común: derechos de importación y exportación
4.Deuda aduanera: garantías, cobro, pago y extinción
5.Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Comunidad
6.Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7.Regímenes especiales: tránsito, depósito, destinos especiales y perfeccionamiento
8.Salida de las mercancías del territorio aduanero de la comunidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1.Introducción: documentación necesaria para la venta internacional
2.¿De qué tipo de documentos estamos hablando?: Documentos comerciales, de transporte de paga y seguro, aduaneros y fiscales y certificados
3.Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior
4.Ejercicio resuelto: Elaboración de factura

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1.Introducción: la prestación económica
2.Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago

+ Información Gratis

3.El cheque: tipos, sistema de cobro y regulación
4.Transferencias bancarias: funcionamiento y regulación
5.Orden de pago documentaria
6.Créditos documentarios: tipos y contenido
7.Remesa bancaria: simple y documentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES

1.Mercado de divisas: Funcionamiento, estructura, tipos de interés de divisas y Euromercado
2.Financiación al Comercio Internacional
3.Moneda de financiación
4.Cobertura del riesgo de cambio
5.Ejercicio resuelto: Operaciones de Factoring

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FINANCIACIÓN DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

1.Ayudas oficiales a exportación
2.Impuestos que gravan el comercio exterior
3.Zonas con tratamiento fiscal especial
4.Ejercicio resuelto: Financiación de apoyo al comercio exterior

MÓDULO 7. RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EMPRESAS Y ORGANIZACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RAZÓN ÉTICA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

1.Tendencias actuales de la ética empresarial
2.Principios y valores de la ética
3.Ética y comportamiento humano
4.El marco ético de la Responsabilidad Social Corporativa
5.¿Qué elementos debe contener la RSC?
6.¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME
7.Análisis de la RSC en España
8.La RSC en materia de derechos laborales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS GRUPOS DE INTERÉS O STAKEHOLDERS EN LA EMPRESA

1.Relaciones de la empresa con los grupos de interés.
2.Concepto y Tipología de los "stakeholders".
3.Herramientas de gestión de la Responsabilidad Social Corporativa.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LA TRANSPARENCIA DE LA RSC

1.Códigos éticos de Conducta.
2.El Código Ético Empresarial
3.Los Comités Éticos y de RSC
4.Informes de RSC
5.Memorias de Sostenibilidad según el GRI
6.Otros informes y certificaciones privadas
7.Auditorías éticas y de RSC
8.El diseño de un programa de actuación de RSC
9.Ejercicios resueltos. Buenas Prácticas en la Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INSTRUMENTOS Y ESTADO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA A NIVEL EUROPEO

1.Instrumentos de RSC a nivel europeo
2.Antecedentes de la RSC en la Unión Europea
3.Estado de la RSC a nivel europeo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DE LA RSC A NIVEL INTERNACIONAL

1.La RSC en materia de Derechos humanos
2.La RSC en materia de Derechos laborales
3.La RSC en materia medioambiental

+ Información Gratis

4.La RSC en el ámbito de la Protección de Datos a nivel internacional
5.Otras Normas e Iniciativas Internacionales sobre RSC
6.Ventajas prácticas de la aplicación de la RSC en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DE LA RSC A NIVEL NACIONAL

1.La RSC a nivel nacional: normas, códigos de conducta y planteamientos éticos
2.La RSC en el ámbito de los Derechos Humanos
3.La RSC en el ámbito de los Derechos Laborales
4.La RSC en el ámbito de la igualdad efectiva entre mujeres y hombres
5.La RSC en el ámbito de la protección de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NORMATIVA ISO 26000

1.Introducción: Norma ISO 26000
2.Antecedentes históricos
3.Propósitos de la Norma ISO 26000
4.Características de la Norma ISO 26000
5.Terminología aplicada a la Norma ISO 26000
6.Estructura y contenido de la Norma ISO 26000
7.Principales grupos de stakeholders que intervienen en la Norma ISO 26000
8.Actuaciones respecto a la Norma ISO 26000

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL. MODELO RS10

1.La RS10: Introducción
2.Concepto de auditoría
3.La Responsabilidad Social Corporativa según el modelo RS10
4.Auditorías en los sistemas de gestión según el modelo RS10
5.Sistemas de gestión de la Responsabilidad Social
6.Gestión de los recursos según el modelo RS10
7.Requisitos del sistema de gestión de la Responsabilidad Social ante los grupos de interés
8.Medición, análisis y mejora del sistema de gestión de la RS

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL MUNDO DEL MARKETING, LA ÉTICA Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

1.Introducción: Mercadotecnia social
2.Características del Marketing Social
3.La Responsabilidad Social y la ética en el Marketing
4.Tipos de Marketing Social
5.Marketing social y Responsabilidad Social
6.La ampliación del concepto de marketing
7.Plan de Marketing Social
8.Resultados de la empresa con programas de Marketing Social Corporativo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL MARKETING SOCIAL CORPORATIVO EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

1.Antecedentes, causas, definición y elementos en discordia en la sociedad española
2.La controversia: el objetivo de un verdadero Marketing Social Corporativo
3.Análisis de la controversia
4.Actualidad sobre la RSC en España

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA CREACIÓN DE VALOR EN UNA ORGANIZACIÓN

1.La creación de valor
2.La fidelización, un valor añadido para los clientes
3.La fidelización del cliente interno o empleado
4.La creación de valor para el accionista
5.La Ética empresarial como creación de valor

MÓDULO 8. INGLÉS JURÍDICO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES. LEGAL ENGLISH FOR TRADE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMMERCIAL LAW

+ Información Gratis

1.Introduction to commercial law
2.Sources of commercial law
3.Areas of commercial law

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETITION LAW

1.European competition law
2.Intellectual property law
3.Other concepts related to competition

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EU COMMERCIAL AGREEMENTS

1.European Union single market
2.Four freedoms in the European Union

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAW OF AGENCY

1.Law of agency
2.The parties
3.The contract of agency

UNIDAD DIDÁCTICA 5. BUSINESS ENTITIES AND CORPORATE LAW

1.Companies' law or law of business associations
2.Types of business activities
3.Corporations and business
4.Entrepreneurship
5.Liability, tort and damage

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRACT AND CLAUSES

1.Contract law
2.Contract drafting
3.Terminology of commercial contracts

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INCOTERMS

1.What are INCOTERMS?
2.Description of INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSPORT

1.Introduction to transport
2.Road transport
3.Rail transport
4.Sea transport
5.Air transport
6.Documents for export
7.Dangerous goods
8.Insurance
9.Packaging and labelling

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CUSTOMS

1.Introduction to customs
2.Customs within the EU
3.World Customs Organization
4.Customs documents
5.Customs vocabulary

MÓDULO 9. 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

+ Información Gratis

2.Fundamentos de los impuestos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1.Naturaleza del impuesto
2.Hecho imponible
3.Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4.Lugar de realización del hecho imponible
5.Devengo del impuesto
6.Sujetos pasivos
7.Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8.Base imponible
9.Tipos de Gravamen
10.Deducción del impuesto
11.Gestión del impuesto
12.Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1.Impuestos especiales. Tipología
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 PARAÍSOS 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 10. PROYECTO FIN DE MÁSTER

+ Información Gratis