



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster MBA Executive. Dirección y Gestión de Empresas

+ Información Gratis

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

Máster MBA Executive. Dirección y Gestión de Empresas

duración total: 1.500 horas

horas teleformación: 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En un mundo cambiante y altamente competitivo, las habilidades profesionales para dirigir y realizar una buena gestión empresarial son las que marcan la diferencia entre los empresarios de éxito y el resto. El MBA aporta los conocimientos necesarios para identificar, describir y analizar un plan de negocio, examinar la viabilidad técnica, económica y financiera de la misma, y desarrollar todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad de negocio en un proyecto empresarial concreto, son claves para conseguir el éxito empresarial. Este curso ayudará a tener una visión global y detallada del proyecto empresarial, donde se analiza cada una de las áreas de gestión que intervendrían en la empresa.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Proporcionar los conocimientos necesarios para la organización, gestión y dirección de organizaciones empresariales.
- Profundizar en la negociación, sus técnicas y la figura que desempeña el negociador.
- Desarrollar las competencias directivas profundizando en la visión global de la empresa.
- Asumir funciones de liderazgo en negocios globalizados, competitivos y especializados.
- Desarrollar el pensamiento estratégico, la innovación y la capacidad emprendedora.
- Incentivar la comunicación y el trabajo en equipo.

para qué te prepara

El Master MBA Executive en Dirección y Gestión de Empresas te prepara para asumir la Dirección General de una Organización, así como para controlar la dirección económico-financiera de la misma. Se encontrará plenamente preparado para asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas que se adopten en el seno de la Organización.

salidas laborales

Ámbito empresarial en general, Directores y otros puestos de responsabilidad de las operaciones de grandes empresas con complejos procesos productivos, Profesionales del ámbito empresarial, Directivos de empresas, Despachos profesionales, Asesorías, Consultorías que desarrollen su actividad en el ámbito internacional o que deban comunicarse en inglés con sus contactos profesionales.

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 'Instrumentos de actuación comercial'
- Manual teórico 'Decisiones financieras a corto plazo'
- Manual teórico 'Auditoría de Recursos Humanos'
- Manual teórico 'Dirección de Operaciones'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de la Empresa, Técnicas de Gestión y Organización empresarial, Ma
- Manual teórico 'Administración Fiscal'
- Manual teórico 'Liderazgo Empresarial, Coaching y Dirección de Equipos de Trabajo'
- Manual teórico 'Elaboración y análisis de estados financieros'
- Manual teórico 'Inglés Jurídico para las Negociaciones Comerciales. Legal English for Trade'
- Manual teórico 'Habilidades Directivas. Vol 1'
- Manual teórico 'Habilidades Directivas. Vol 2'



+ Información Gratis

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. HABILIDADES DIRECTIVAS

UNIDAD FORMATIVA 1. EL DIRECTOR EN LA EMPRESA: PROCESO DIRECTIVO Y FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DIRECTIVO, LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

- 1.El proceso directivo
- 2.Fases del proceso directivo: planificación, organización, dirección y control
- 3.Liderazgo: dirigir y orientar
- 4.Motivación y necesidades

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN: PROCESO, ESTRATÉGIA, EJECUCIÓN Y DESARROLLO

- 1.Introducción a las funciones de la dirección
- 2.Los procesos de dirección
- 3.El directivo como estrategia
- 4.El talento ejecutivo
- 5.El desarrollo de la autoridad

UNIDAD FORMATIVA 2. LA NEGOCIACIÓN: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SUJETO NEGOCIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA NEGOCIACIÓN PARA CONDUCIR AL ACUERDO

- 1.Conceptualización de la negociación
- 2.Estilos de negociación y factores para su elección
- 3.Vías de negociación
- 4.Fases de la negociación: preparación, desarrollo y cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATÉGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN PARA LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS

- 1.Estrategias de negociación para la consecución de objetivos
- 2.Tácticas de negociación para la consecución de objetivos
- 3.Cuestiones prácticas: Lugar, inicio y claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SUJETO NEGOCIADOR

- 1.Variables en la personalidad del negociador
- 2.Habilidades necesarias para ser un buen negociador
- 3.Características para ser un buen negociador
- 4.Tipos de negociadores
- 5.Técnicas psicológicas para la captación de la información: la programación neurolingüística

UNIDAD FORMATIVA 3. GESTIÓN DE GRUPOS EN LAS EMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS RELACIONES GRUPALES

- 1.El funcionamiento del grupo: principios, condiciones y relaciones
- 2.Los roles. El desempeño de funciones en el grupo
- 3.El liderazgo en el grupo: aproximación, estilos y papel del líder
- 4.La comunicación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA DINÁMICA DE GRUPOS

- 1.Aproximación a las dinámicas de grupos
- 2.Las técnicas grupales: Definición, objetivos y utilidades
- 3.Criterios de clasificación de las técnicas grupales
- 4.Criterios de selección y aplicación de las técnicas grupales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

- 1.Técnicas adecuadas para grupos grandes: Asamblea, congreso y conferencia
- 2.Técnicas adecuadas para grupos medianos: grupo de discusión, comisión y mesa redonda
- 3.Técnicas adecuadas para grupos pequeños: clínica del rumor y cuchicheo
- 4.Técnicas de trabajo o producción grupal: Role-playing, Phillips 6.6., foro y diálogos simultáneos
- 5.Técnicas de dinamización grupal: iniciación, conocimiento y estímulo de la creatividad
- 6.Técnicas para el estudio y trabajo de temas

7. Técnicas de evaluación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Presentar la información
2. ¿Cómo formular y responder preguntas?
3. La importancia de fomentar la intervención de los participantes
4. Reuniones presenciales y a distancia: Utilización de medios técnicos y audiovisuales
5. El cierre de la reunión: análisis y concreción de resultados
6. El acta de la reunión: constancia documental

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES PARA LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. Las habilidades sociales: definición y características
2. La asertividad: conceptualización y entrenamiento asertivo
3. La empatía: componentes
4. La escucha activa y la comunicación
5. La autoestima: aproximación y técnicas de mejora

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL LIDERAZGO Y EL TRABAJO EN EQUIPO

1. Aptitudes y cualidades que debe poseer un líder
2. Funciones esenciales del líder
3. Funciones complementarias del líder
4. Trabajo en Equipo y Equipos de trabajo. Aproximación y diferencias
5. Ventajas del trabajo en equipo
6. Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO: MEJORAS

1. Programa de entrenamiento: métodos de aprendizaje
2. Técnicas de trabajo en equipo

UNIDAD FORMATIVA 4. GESTIÓN DEL CLIMA LABORAL: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN: PREVENIR, AFRONTAR Y RESOLVER EL CONFLICTO

1. El conflicto en las organizaciones
2. Perspectivas del conflicto
3. Elementos a considerar. Tipos de conflictos
4. Niveles del conflicto
5. Prevención del conflicto: Estrategias
6. La gestión de conflictos
7. Resolución del conflicto: Estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRÉS LABORAL. CONSECUENCIAS Y MANEJO

1. Aproximación al estrés. Estrés positivo y negativo
2. Factores causantes del estrés
3. Síntomas de estrés positivo y negativo
4. El estrés y el entorno laboral
5. Consecuencias del estrés a corto y a largo plazo
6. Características individuales del Estrés
7. Consecuencias del estrés sobre la salud
8. Efectos del estrés
9. Condicionantes del estrés en el puesto de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOTIVACIÓN EN EL ENTORNO LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral: Teorías centradas en el contenido y en el proceso
3. El líder motivador: Evaluación, diagnóstico y técnicas de motivación
4. La satisfacción laboral: actitudes y conducta

UNIDAD FORMATIVA 5. IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN

- 1.El proceso de comunicación
- 2.Las diferentes formas de comunicación
- 3.Obstáculos en la comunicación
- 4.La comunicación efectiva: características
- 5.Normas para la interacción con el interlocutor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

- 1.Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
- 2.Comunicación e Información en la empresa
- 3.Comunicación interna en la empresa: Comunicación descendente, ascendente y horizontal
- 4.La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
- 5.La comunicación externa de la empresa
- 6.Centralización y descentralización en la comunicación empresarial
- 7.Herramientas de comunicación interna y externa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

- 1.El lenguaje no verbal: emociones, cultura y manifestación
- 2.Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
- 3.Entablar relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS RELACIONES INTERPERSONALES

- 1.La comunicación interpersonal
- 2.Filtros y Barreras de la Comunicación
- 3.El conflicto interpersonal
- 4.Cómo expresar críticas y sentimientos
- 5.La escucha activa
- 6.Obstáculos a la escucha activa
- 7.Técnicas para mejorar la escucha activa

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

- 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.Prevenición 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

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

MÓDULO 4. 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 5. ADMINISTRACIÓN FISCAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO

- 1.El tributo: Impuestos, Tasas y Contribuciones especiales
- 2.Hecho imponible: nacimiento de la obligación tributaria
- 3.Sujeto pasivo u obligado tributario
- 4.Determinación de la deuda tributaria

5.Contenidos de la deuda tributaria: Interés de demora y Recargos

6.Extinción de la deuda tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

1.Introducción al IRPF

2.Elementos del Impuesto: ámbito subjetivo, aspectos temporales y Hecho imponible

3.Rendimientos del Trabajo

4.Rendimientos de actividades económicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

1.Rendimientos de capital inmobiliario

2.Rendimientos de capital mobiliario

3.Ganancias y pérdidas patrimoniales

4.Regímenes especiales: imputación y atribución de rentas

5.Liquidación del impuesto

6.Gestión del impuesto

7.Ejercicio resuelto: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL 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

13.Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1.Naturaleza y ámbito de aplicación del Impuesto sobre Sociedades

2.Hecho imponible

3.Sujeto pasivo

4.Base imponible

5.Período impositivo y devengo del Impuesto sobre Sociedades

6.Tipo impositivo

7.Cuota íntegra

8.Bonificaciones y deducciones

9.Regímenes especiales. Empresas de reducida dimensión

10.Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero

11.Gestión del impuesto

12.Videotutorial: Ejercicio resuelto Impuesto sobre Sociedades

MÓDULO 6. ELABORACIÓN Y ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRIMERA APROXIMACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS

1.Introducción a los Estados Financieros

1.- Modelos de cuentas anuales

2.- Video tutorial diferentes tipos de cuentas anuales

3.- Las cuentas anuales y la imagen fiel

4.- Video tutorial Determinación de la C.A.N

5.- Video tutorial Determinación del número medio de trabajadores

2.El balance de situación

- 1.- Definiciones en el Marco Conceptual
- 2.- El Balance en el PGC
- 3.La cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - 1.- Definiciones en el Marco Conceptual
 - 2.- Conceptos de compra, gastos e inversión
 - 3.- La cuentas de pérdidas y ganancias en el PGC
- 4.El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
 - 1.- El Estado de ingresos y gastos reconocidos
 - 2.- El Estado total de cambios en el Patrimonio Neto
- 5.El Estado de Flujos de Efectivo
 - 1.- Marco Conceptual
 - 2.- Clasificación de sus partidas
- 6.La memoria
- 7.Ejercicio resuelto. Aplicación del PGC Pymes a una Sociedad
- 8.Ejercicio resuelto. Continuar aplicando el PGC Pymes en una Sociedad
- 9.Ejercicio resuelto. Elaborar el balance Adaptado al PGC

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELABORACIÓN Y ANÁLISIS DEL BALANCE

- 1.Introducción a la Elaboración y Análisis del Balance
- 2.Estructura del Balance
- 3.Fondo de maniobra
 - 1.- El Fondo de Maniobra
 - 2.- El Capital corriente
 - 3.- Video tutorial el Fondo de Maniobra
- 4.El equilibrio patrimonial
 - 1.- Máxima estabilidad
 - 2.- Equilibrio del Balance
 - 3.- Desequilibrio
 - 4.- Quiebra
- 5.Análisis Horizontal y Vertical
 - 1.- Técnica de los porcentajes
 - 2.- Análisis vertical
 - 3.- Análisis horizontal
- 6.Ratios del Balance
- 7.Ejercicio resuelto. Equilibrio patrimonial
- 8.Ejercicio resuelto. Analisis Vertical y Horizontal
- 9.Ejercicio resuelto. Cálculo Capital, Balance y Fondo de Maniobra
- 10.Ejercicio resuelto. Cálculo del Fondo de Maniobra y del Capital Corriente

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LA INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN

- 1.Introducción a la Elaboración y Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 2.La Cuenta de Pérdidas y Ganancias en el PGC
- 3.Contabilidad Analítica
 - 1.- Concepto de Coste y Gasto
 - 2.- Los costes en los distintos tipos de empresas
 - 3.- Costes directos e indirectos
 - 4.- Costes fijos y variables
- 4.Organización Funcional de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 5.El Punto Muerto
 - 1.- Concepto de punto muerto
 - 2.- Cálculo del punto muerto
 - 3.- Video tutorial Práctica del punto muerto
- 6.Apalancamiento operativo
 - 1.- Concepto de apalancamiento operativo

- 2.- Grados de apalancamiento
- 3.- Desarrollo de la expresión grado de apalancamiento
- 7. Porcentajes Horizontales y Verticales; Ratios
 - 1.- Los porcentajes verticales
 - 2.- Los porcentajes Horizontales
 - 3.- Ratios
- 8. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 9. Ejercicio resuelto. Balance de Situación y Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 10. Ejercicio resuelto. Umbral de rentabilidad y estimaciones
- 11. Ejercicio resuelto. EBIDA
- 12. Ejercicio resuelto. Ordenación funcional de la cuenta de Pérdidas y ganancias
- 13. Ejercicio resuelto. Apalancamiento operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

- 1. Introducción al Estado de cambios en el Patrimonio Neto
- 2. Ingresos y gastos imputados directamente al Patrimonio Neto
- 3. El Patrimonio Neto en el PGC
- 4. El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto. Estado de gastos e ingresos reconocidos
- 5. Ejemplos de Ingresos y gastos imputados al patrimonio neto
 - 1.- Impuesto sobre beneficios
 - 2.- Subvenciones, donaciones y legados
 - 3.- Video tutorial Subvenciones
 - 4.- Operaciones de cobertura
- 6. El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto. Estado total de cambios en el Patrimonio Neto
 - 1.- Cambios de criterio contable
 - 2.- Errores
 - 3.- Cambio de estimaciones contables
 - 4.- Hechos posteriores al cierre
 - 5.- Video tutorial. Cambio de criterio contable y errores
- 7. Reformulación de las cuentas anuales
- 8. Análisis del El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto
 - 1.- Porcentajes verticales y Horizontales para el análisis
- 9. Ejercicio resuelto. Estado de Gastos e Ingresos Reconocidos
- 10. Ejercicio resuelto. Estado total de cambios en el patrimonio neto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

- 1. Introducción al Estado de Flujos de Efectivo
 - 1.- Norma 9ª de la tercera parte del PGC
 - 2.- El EFE como complemento de la cuenta de pérdidas y ganancias
- 2. Estructura del Estado de Flujos de Efectivo en el PGC
 - 1.- Tipos de flujos de efectivo
 - 2.- Presentación del EFE en el PGC (método directo y método indirecto)
 - 3.- Video tutorial método directo y método indirecto
- 3. Flujos de Efectivo en las Actividades de Explotación (FEAE)
- 4. Flujos de Efectivo en las Actividades de Inversión (FEAI)
- 5. Flujos de Efectivo en las Actividades de Financiación (FEAF)
- 6. Efecto de las Variaciones de los Tipos de Cambio
- 7. Ejemplo de elaboración de Estado de Flujos de Efectivo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIQUIDEZ, SOLVENCIA, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD

- 1. Aproximación a los conceptos de Liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad
- 2. Capital corriente como índice del equilibrio financiero
 - 1.- Evaluación de las necesidades de capital corriente
 - 2.- Cálculo del capital corriente mínimo o ideal
- 3. Liquidez a corto plazo

4.Solvencia

5.Endeudamiento

- 1.- Generalidades
- 2.- Índice de endeudamiento a largo plazo
- 3.- Índice de endeudamiento a corto plazo
- 4.- Índice total de endeudamiento
- 5.- Significado de los índices de endeudamiento y el índice de autonomía empresarial

6.Rentabilidad

- 1.- Rentabilidad
- 2.- Diferencia entre la situación económica y la situación financiera de una empresa
- 3.- Clases de rentabilidad
- 4.- Rentabilidad de las fuentes de financiación propias. Rentabilidad financiera y rentabilidad económica. El efecto apalancamiento

5.- Ecuación fundamental de la rentabilidad

7.6.6.Rentabilidad de los capitales propios y estructura financiera de la empresa

- 1.- Rentabilidad efectiva para el accionista

8.Ejercicio resuelto aplicación de ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA MEMORIA Y EL ESTADO DE INFORMACIÓN NO FINANCIERA

1.La memoria

- 1.- Definición de memoria
- 2.- Información a incluir en la memoria
- 3.- Contenido de la memoria

2.El estado de información no financiera

- 1.- Definición y regulación del nuevo estado
- 2.- Ámbito de aplicación
- 3.- Análisis del contenido del EINF
- 4.- Cuadro resumen de información
- 5.- Realización, aprobación y verificación

MÓDULO 7. 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 8. INSTRUMENTOS Y PLANES DE ACCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS Y MODELOS EN LAS DECISIONES SOBRE PRODUCTOS

1. El concepto de producto: atributos, tipos y dimensiones

2. Estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto

3. Diseño y desarrollo de nuevos productos

4. Ciclo del vida del producto: evolución e involución en el mercado

5. Análisis de la cartera de productos: dimensiones y modelos

6. Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN

1. El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia

2. Puesta a disposición del producto: canal de distribución

3. El diseño del canal de distribución: Factores condicionantes, longitud, intensidad y estrategias

4. Una clasificación de las formas comerciales

5. El merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS DECISIONES SOBRE PRECIOS, TARIFAS E INTERESES

1. Introducción a las decisiones sobre precios

2. El precio como variable y como instrumento de las decisiones comerciales

3. Factores y condicionantes en la fijación de precios

4. Procedimiento de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda

5. Las estrategias de fijación de precios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN

1. La comunicación comercial

2. El mix de la comunicación comercial: Venta personal, publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas

3. La comunicación global de la empresa: identidad e imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Proceso de comunicación: transferencia y comprensión de la información

2. Elementos de la comunicación comercial

3. Estructura del mensaje

4. Fuentes de información: entrevistas

5. Estrategias para mejorar la comunicación

6. Comunicación dentro de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD

1. La Publicidad

2. Procesos de Comunicación Publicitaria

3. Técnicas de Comunicación Publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL EMISOR O EMPRESA ANUNCIANTE

1. El Departamento de Publicidad en la empresa

2. Funciones del Departamento de Publicidad

3. El presupuesto publicitario: planificación y control

4. La selección de la empresa de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN. EL CANAL DE COMUNICACIÓN

1. Concepto, tipos y clasificación

2. Medios Publicitarios: prensa escrita, radio, medios audiovisuales y publicidad exterior

3. El medio online y la publicidad

4. Animación y Marketing.

5. Marketing telefónico

6. Estrategias Publicitarias

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA PLATAFORMA COMERCIAL

1. Introducción: captación de clientes

- 2.El Cliente actual
- 3.El Cliente Potencial
- 4.Plataforma Comercial de Mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 10. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

- 1.Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
- 2.Etapas en el diseño del plan de marketing
- 3.La ejecución y control del plan de marketing. Tipos de control
- 4.Desarrollo del plan de marketing

MÓDULO 9. 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

MÓDULO 10. 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 11. AUDITORÍA DE RECURSOS HUMANOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN A LA AUDITORÍA

1. Concepto de auditoría
2. Concepto de Recursos Humanos
3. Concepto de auditoría de Recursos Humanos y su ámbito
4. El auditor
5. Beneficios de la Auditoría de Recursos Humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS Y TÉCNICAS DE AUDITORÍA

1. Clasificación de los diferentes tipos de auditoría
2. Técnicas y pruebas de auditoría
3. Ratios en auditoría y cómo usarlos
4. Papeles de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AUDITORÍA DE LA ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS

1. Introducción y objetivos de la auditoría estratégica de RRHH
2. Análisis interno
3. Análisis externo
4. Evaluación de la estrategia y ajuste estratégico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AUDITORÍA DE LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Objetivos de la auditoría de la gestión
2. Auditoría del reclutamiento
3. Auditoría de la selección
4. Auditoría de la formación
5. Programas de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. AUDITORÍA DE LAS OPERACIONES

1. Introducción a la auditoría de operaciones
2. Análisis y mejora de las operaciones
3. Aprendizaje continuo, experiencia y reingeniería de procesos
4. Herramientas específicas útiles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO LEGAL Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. Objetivos de la auditoría de cumplimiento legal y de responsabilidad social
2. Obligaciones e incumplimientos en el orden social
3. Auditoría de prevención de riesgos laborales
4. Importancia del objetivo de responsabilidad social empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INFORMES DE AUDITORÍA

- 1.El informe de auditoría
- 2.Elementos que componen el informe
- 3.Tipos de informes
- 4.Recomendaciones

MÓDULO 12. INGLÉS JURÍDICO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES. LEGAL ENGLISH FOR TRADE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMMERCIAL LAW

- 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

+ Información Gratis