



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Máster en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment***

**+ Información Gratis**

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

# ***Máster en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment***

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

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## **descripción**

En la actualidad, la existencia de la globalización en el mundo empresarial, donde las innovaciones tecnológicas han permitido el crecimiento general de las exportaciones y donde las organizaciones han encontrado nuevos segmentos de mercado fuera de sus fronteras, ha surgido también la necesidad de tener un conocimiento avanzado sobre la empresa y sobre la gestión externa de los negocios.

Con el Máster en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment lograrás un conocimiento avanzado en materia empresarial, donde conocerás los fundamentos operativos de la empresa tanto en el ámbito nacional como internacional, que te permitirá desarrollar correctamente sus operaciones permitentes.

Desde INEAF, te proporcionamos un servicio especializado, que te ayudará a conseguir completar tu formación deseada, con el objetivo de cumplir con tus objetivos personales y profesionales.



**+ 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 los fundamentos de gestión de las empresas.
- Desarrollar los aspectos generales de la dirección estratégica empresarial
- Aprender los aspectos principales de la dirección de operaciones.
- Saber cómo iniciar un procedimiento de investigación de mercados y marketing
- Conocer el procedimiento aplicable a la gestión de recursos humanos.
- Profundizar sobre el comercio internacional y su contratación.
- Desarrollar el proceso aplicable a la financiación internacional de empresas.
- Aprender el concepto de gestión aduanera y la fiscalidad en el comercio exterior.

## *para qué te prepara*

Con el Máster en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment desarrollarás un conocimiento avanzado en la gestión de negocios internacionales, donde aprenderás aspectos fundamentales sobre su dirección en el ámbito estratégico y de operaciones, en el adecuado seguimiento del comercio exterior y su contratación, así como de la financiación y gestión aduanera internacional. Aspectos necesarios para cualquier empresa que se dedique al ámbito internacional o tenga intención de llevarlo a cabo en el futuro.

## *salidas laborales*

Con el Máster en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment conseguirás una formación especializada en el ámbito internacional de los negocios, con el que profundizarás sobre la gestión adecuada de la estrategia y supervisión de las operaciones externas, así como de todos los aspectos que deriven del comercio exterior, permitiéndote optar a puestos laborales como director general de una empresa, así como formar parte del comité de dirección de cualquier organización.

## 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 'Modelos de Gestión de los Recursos Humanos'
- Manual teórico 'Tráfico del Comercio y Contratación Internacional'
- Manual teórico 'Dirección de Operaciones'
- Manual teórico 'Financiación Internacional de Empresas'
- Manual teórico 'Gestión Aduanera y Fiscalidad del Comercio Exterior'
- Manual teórico 'Fundamentos de Gestión de Empresas'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de la Empresa, Técnicas de Gestión y Organización empresarial, Ma
- Manual teórico 'Gestión de Campañas de Marketing y Publicidad'





## 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. FUNDAMENTOS DE GESTIÓN DE EMPRESAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONCEPTO DE EMPRESA**

1. Concepto de Empresa
2. Tipología de las Empresas
3. Principales Áreas de las Empresas
4. Objetivos de las Empresas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN**

1. Principales enfoques de la empresa como organización
2. Análisis de los sistemas empresariales
3. La empresa como un sistema-técnico abierto
4. Elementos de la estructura organizativa de la empresa
5. Sistemas funcionales de la empresa. Análisis organizativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FUNCIÓN DE ORGANIZACIÓN**

1. Etapas de la función de organización
2. Evolución histórica de la organización del trabajo
3. La organización formal
4. La organización informal

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNCIONES DE GESTIÓN Y CONTROL**

1. La función de gestión
2. Estilos de dirección o liderazgo
3. El proceso de toma de decisiones
4. La función de control
5. Técnicas de Control

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. PLANIFICACIÓN DE LAS PLANTILLAS DE TRABAJO**

1. Importancia y concepto de la planificación de recursos humanos
2. Modelos de planificación de recursos humanos
3. Análisis y descripción del puesto de trabajo
4. Objetivos de la valoración de puestos de trabajo
5. Métodos de la valoración de puestos de trabajo
6. Comunicación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA FUNCIÓN PRODUCTIVA**

1. La Función de la Producción
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 8. 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

5.La función financiera

6.Definición y Clases de Recursos Financieros

7.Financiación externa a corto y largo plazo

8.Financiación interna o autofinanciación

9.Concepto y clases de inversión

10.Los proyectos de inversión

11.Criterios de Selección de Inversiones

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. HERRAMIENTAS DE MARKETING**

1.Marketing

2.Canales de comercialización

3.Comunicación e imagen de negocio

4.Estrategias de fidelización y gestión de clientes

## **MÓDULO 2. 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 3. 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 4. MODELOS DE GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS**

1. Prácticas, políticas y modelos de gestión de RRHH
2. El reto de la gestión de los recursos humanos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE MODELOS DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

1. Modelo de gestión de RRHH orientados al control
2. Modelo de gestión de RRHH de Alto Compromiso
3. Modelo de gestión de RRHH de Alta Implicación
4. Modelo de gestión de RRHH de Alto Rendimiento
5. Modelo de gestión de RRHH Orientados a la Seguridad en el trabajo
6. Modelo de gestión de RRHH Orientado al Cliente

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS TRADICIONALES DE GESTIÓN DE RRHH**

1. Modelo de Werther y Davis
2. Modelo Dessier
3. Modelo de Milkovich y Boudreau
4. Modelo de Chiavenato
5. Modelo de Cascio
6. Modelo de Ivancevich
7. Modelo de Dolan, Schuler y Valle
8. Modelo de Gómez-Mejía, Balkin y Cardy
9. Modelo de Besseyre Des Horts
10. Competencia laboral: Aproximación al concepto y modelos
  - 1.- Sistema de competencias: Objetivos y Funciones
  - 2.- Clases de competencias
  - 3.- Perfil de competencias para un puesto determinado
  - 4.- Diseño de mapas de competencias: definición del puesto de trabajo
  - 5.- ¿Cómo se hace un mapa de competencias?
  - 6.- Proceso de evaluación
  - 7.- Implantación del sistema por competencias: integración de equipos de trabajo, consecución de objetivos y de oportunidades
  - 8.- Evaluación y reconocimiento de las competencias profesionales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. NUEVAS PROPUESTAS EN LOS MODELOS DE GESTIÓN DE RRHH**

1. Modelo de Gestión de RRHH basado en la utilización del conocimiento intensivo en equipos de trabajo
2. Prácticas de RRHH orientadas al servicio electrónico (e-servicio)
3. Modelo de Gestión de RRHH en España
  - 1.- Modelo Amigo
  - 2.- Modelo de González y De Elena
  - 3.- Modelo universal de Gestión de RRHH

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MODELOS DE GESTIÓN DE RRHH Y RENDIMIENTO Y LA GESTIÓN POR VALORES**

1. Teorías explicativas de la relación entre modelos de gestión de recursos humanos y rendimiento.

- 1.- Evaluación del desempeño
  - 2.- Gestión del desempeño: Beneficios y problemas más comunes
  - 3.- Pasos de la evaluación del desempeño: 5 pasos
  - 4.- Software para la evaluación del desempeño
  - 5.- Evaluación integral del trabajador: Evaluación de 360 grados
  - 6.- Relación del desempeño con la recompensa o retroalimentación
- 2.Los valores en la empresa: Dirección por valores
  - 3.Gestión por valores: valores económicos, emocionales y éticos
  - 4.Objetivos de gestión por valores: cultura de empresa

## **MÓDULO 5. TRÁFICO DEL COMERCIO Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Introducción
- 2.Recorrido histórico
- 3.Ventajas del Comercio Internacional
- 4.Operaciones del Comercio Internacional
- 5.Elementos que componen el Comercio Internacional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Introducción
- 2.El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
- 3.El empresario social
- 4.Las sociedades en España y en el extranjero
- 5.Cooperación y concentración entre sociedades
- 6.Incidencias en el derecho comunitario

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Las organizaciones internacionales
- 2.Los organismos especializados de las Naciones Unidas
- 3.Organizaciones Internacionales de ámbito regional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR**

- 1.Marco normativo general del comercio exterior en España
- 2.Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
- 3.Política comercial multilateral

### **UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: ELEMENTOS, TIPOS Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO**

- 1.Introducción
- 2.Ley aplicable al contrato internacional
- 3.El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
- 4.La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
- 5.Acción de las normas imperativas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL**



- 1.La compraventa internacional
- 2.Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
- 3.La Lex Mercatoria
- 4.La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
- 5.Los INCOTERMS

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA**

- 1.Propiedad industrial
- 2.Propiedad intelectual
- 3.Competencia desleal
- 4.Derecho de defensa de la competencia

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

- 1.Controversias en el ámbito del comercio internacional
- 2.Vías de jurisdicción estatal
- 3.El arbitraje internacional
- 4.Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

## **MÓDULO 6. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL DE EMPRESAS**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL**

#### **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 FORMATIVA 2. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES**

- 1.Introducción: la prestación económica
- 2.Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
- 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 2. 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 3. 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. GESTIÓN ADUANERA Y FISCALIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN**

- 1.Conceptos generales sobre Aduanas
  - 1.- Importación y Exportación
  - 2.- Sujetos intervinientes
- 2.El Arancel
  - 1.- El Arancel Aduanero Común
  - 2.- La Nomenclatura Combinada
  - 3.- El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
  - 4.- La Clasificación Arancelaria de las Mercancías
- 3.El Origen Aduanero
  - 1.- Introducción: Aspectos Generales
  - 2.- El Origen de las Mercancías
  - 3.- Prueba de Origen
- 4.El Valor en Aduana
  - 1.- Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios
- 5.INCOTERMS - Internacional Commerce Terms

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA LEGISLACIÓN ADUANERA EN LA UNIÓN EUROPEA**

- 1.Fuentes del Derecho
- 2.Prevalencia del Derecho Aduanero Europeo sobre el Interno
- 3.Ámbito de Aplicación del Código Aduanero de la Unión: el Territorio Aduanero de la Unión
- 4.La Política Común y los Acuerdos comerciales
  - 1.- La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comerci
  - 2.- La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión

5.La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla

- 1.- Islas Canarias
- 2.- Ceuta y Melilla

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)**

1.La declaración sumaria de entrada

- 1.- Declaraciones sustitutivas
- 2.- Lugar y plazos de presentación
- 3.- Obligados a presentar
- 4.- Análisis de riesgos
- 5.- Vigilancia aduanera y traslado al lugar apropiado

2.Presentación, descarga y examen de las mercancías

3.Depósito temporal de las mercancías

4.Inclusión de las mercancías

- 1.- Declaración en Aduana: Elementos Personales y tipos de Configuración de la Declaración En Aduanas

5.Despacho centralizado

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES**

1.Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros

- 1.- Art. 211 CAU: La Autorización
- 2.- Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
- 3.- Art 214 CAU: El registro
- 4.- Art 220 CAU: Manipulaciones
- 5.- Art 223 CAU: Mercancías equivalente
- 6.- Art 215 CAU: Ultimación

2.Régimen de tránsito

3.Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas

- 1.- Depósito Aduanero
- 2.- Zonas Francas

4.Destinos especiales: importación temporal y destino final

- 1.- Importación temporal
- 2.- Destino final

5.Perfeccionamiento: activo y pasivo

- 1.- Perfeccionamiento Activo
- 2.- Perfeccionamiento Pasivo

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. DESPACHO DE LA LIBRE PRÁCTICA**

1.Regímenes a la libre práctica

2.Exención de derechos a la importación: mercancías de retorno y mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (Art. 205 CAU)

- 1.- Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
- 2.- Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)

3.Justificación de la exención de los derechos a la importación

4.Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROL DE LAS MERCANCÍAS**

1.Gestión de riesgos y controles aduaneros

2.La comprobación de las declaraciones aduaneras

3.Control posterior al levante

4.Conservación de datos y documentos

5.Otros controles aduaneros

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. SALIDA DE LAS MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO**

1.Formalidades de salida de las mercancías del tau

2.Exportación y reexportación de las mercancías

3.Declaración sumaria de salida

4.Notificación de reexportación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA DEUDA ADUANERA**

1.El nacimiento de la deuda aduanera

2.Garantía de la deuda aduanera

3.Cálculo del importe de los derechos de importación o de exportación

4.Extinción de la deuda aduanera: pago, suspensión del plazo de pago, aplazamiento del pago

1.- El pago

2.- Suspensión del plazo del pago

3.- Aplazamiento del pago

5.Devolución y condonación de los derechos

## **MÓDULO 8. GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. PUBLICIDAD**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PUBLICIDAD**

1.Concepto de publicidad

2.Procesos de comunicación publicitaria

3.Técnicas de comunicación publicitaria

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA ANUNCIANTE**

1.El Departamento de Publicidad en la empresa

2.Selección de la empresa publicitaria

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA AGENCIA PUBLICITARIA**

1.La Agencia de Publicidad

2.Estructura y funciones

3.Clasificación de agencias de publicidad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CANAL DE COMUNICACIÓN EN LA PUBLICIDAD**

1.Concepto y clasificación

2.Medios publicitarios

3.Internet y publicidad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD Y MARKETING**

1.Publicidad y marketing

2.Animación y marketing

3.Marketing directo

4.Telemarketing

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS**

1.Estrategias Publicitarias

2.La estrategia creativa

3.Estrategia de medios

### **UNIDAD FORMATIVA 2. MARKETING**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING: EL MERCADO**

1.Concepto de mercado

2.División de mercado

3.Tipos de mercado

4.Ciclo de vida del producto

5.El precio del producto

6.Ley de oferta y demanda

7.El precio y la elasticidad de demanda

8.Comercialización y mercado

9.Posicionamiento

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EMPRESARIAL**

1.Evolución del concepto y contenido del marketing

2.Alcance del marketing

+ Información Gratis

3. Marketing y la dirección estratégica: las funciones de marketing estratégico y marketing operativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE MARKETING**

1. Definición y ventajas
2. Características del plan
3. Estructura del plan de Marketing
4. Etapas para elaborar un plan de Marketing

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING SOCIAL**

1. Características del Marketing Social
2. La Responsabilidad Social y la ética en el marketing
3. Tipos de marketing social
4. Marketing social y responsabilidad social

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

1. La Responsabilidad Social Corporativa y la ética
2. Ética y comportamiento humano
3. Tendencias actuales de la ética empresarial
4. El marco ético de la RSC
5. Elementos de la RSC
6. ¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME
7. La RSC en España
8. Concepto y tipología de los "stakeholders"
9. Herramientas de gestión de la RSC

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FIGURA DEL COMMUNITY MANAGER**

1. ¿Qué es un Community Manager?
2. Habilidades, aptitudes y actitudes de un Community Manager
3. Funciones y responsabilidades actuales de un Community Manager
4. Los objetivos de un Community Manager
5. Tipos de Community Manager

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (I)**

1. Medios sociales
2. Redes sociales

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (II)**

1. Blogs
2. Microblogging
3. Wikis
4. Podcast
5. Plataformas de vídeo
6. Plataformas de fotografía

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING VIRAL. EL MARKETING EN LAS REDES SOCIALES**

1. ¿Qué es el marketing viral?
2. Procesos del marketing viral
3. La importancia de los contenidos en la Web
4. Estrategias de marketing y relaciones públicas
5. Marketing y las redes sociales



**+ Información Gratis**