CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

PROGRAMA SEMIPRESENCIAL

DOBLE TITULACIÓN MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción
al alcance de todos

¿Por qué estudiar en Constanza?

- **Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.

- **Pago Fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.

- **Becas Disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.

- **Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.

- **La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.

- **Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.

- **Flexibilidad total:** Estudia cuando quieras y desde cualquier punto del mundo. Sólo necesitas una conexión a internet.

- **Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.

- **Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.

Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- **Notas técnicas:** Se trata de documentos donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.

- **Video tutoriales:** Profesores titulares de la escuela explican los contenidos de los temas en estos videos, a modo de resumen y síntesis.

- **Casos prácticos:** Diseñados por el Departamento Académico de Constanza Business & Protocol School y siempre acompañados de su solución.

- **Webinars:** Con cierta periocidad, nuestros alumnos tendrán acceso a conferencias vía online sobre diferentes temas de interés y actualidad, relacionados con el mundo de la empresa y del protocolo impartidas por expertos en la materia.

- **Tests acreditativos:** Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.

- **Clases presenciales:** Nuestros alumnos de programas semipresenciales tendrán la oportunidad de asistir a un determinado número de sesiones presenciales con nuestros profesores.

¿Por qué un Programa Semipresencial?

Desde Constanza Business & Protocol School somos perfectamente conscientes de que el tiempo es el recurso más escaso de nuestros alumnos. Por ello la modalidad semipresencial es perfecta para aquellas personas que valoran su tiempo y no quieren renunciar a recibir clases presenciales.

¿Por qué un Programa Semipresencial en Constanza Business & Protocol School?

Los Programas Semipresenciales de Constanza Business & Protocol School ofrecen a nuestros alumnos lo mejor de la formación online y presencial:

- **Herramientas informáticas de primer nivel**
- **Contenidos académicos de total actualidad y altísima calidad**
- **Los mejores profesores del mercado, especializados en su campo y con años de experiencia profesional y docente**
- **Clases presenciales en directo**

Además, nuestros programas disponen de unas interesantísimas condiciones de pago, y un ambicioso programa de becas que busca que todos los alumnos puedan optar a esta formación.

Metodología

Nuestra metodología en los Programas Semipresenciales se basa en los siguientes pilares:

CAMPUS VIRTUAL + CLASES PRESENCIALES

* **Campus virtual:** Estas son las herramientas académicas disponibles en el Campus

- Notas técnicas
- Casos prácticos desarrollados en exclusiva por Constanza Business & Protocol School
- Solución a los casos prácticos desarrollados por nuestros profesores
- Videotutoriales introductorios
- Clases grabadas por nuestros profesores
- Tests acreditativos
- Tutor online

***Clases presenciales :**

Todos nuestros Programas Semipresenciales: **Títulos de Experto, Programas Ejecutivos, Postgrados, Másters y Dobles Titulaciones**, cuentan con una serie de clases presenciales a las que los alumnos pueden asistir, y complementar los conocimientos que están adquiriendo a través de las herramientas del Campus Virtual.

- Nuestros alumnos eligen las clases presenciales que más les interesan, de entre una amplia gama de temáticas.

- Las clases son impartidas por profesionales con una dilatada e interesante experiencia profesional, y con una contrastada capacidad docente.

- El número de clases a las que pueden asistir nuestros alumnos, depende del Programa Semipresencial que estén cursando.

- Para facilitar el acceso de nuestros alumnos a las clases presenciales, éstas tienen lugar los **sábados por la mañana en la ciudad de Madrid,** permitiendo a nuestros alumnos adaptar sus horarios y programar sus agendas para poder asistir.

- Clases de 2 horas de duración cada una.

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? **En Constanza Business & Protocol School** lo tenemos muy claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos **para encontrar o acceder a un mejor trabajo.** Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- **Bolsa de empleo:** Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comienzan a cursar su programa.

- **Job Hunter:** Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.

- **Ferias de empleo:** El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

DOBLE TITULACIÓN
MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING
MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL

Descripción del curso

Si quieres ser el profesional más completo del mundo del Marketing, no dejes pasar esta oportunidad y adquiere todos los conocimientos y habilidades, demandados por las principales empresas del mercado en Dirección de Marketing y en Dirección de Marketing Digital. Cada vez se demanda mayor capacidad de adaptación a ambos entornos por parte de los profesionales del Marketing, ya que, las empresas precisan de presencia digital y física. Con esta Doble Titulación que te ofrece Constanza Business & Protocol School serás el profesional del Marketing más formado, teniendo todos los conocimientos y habilidades propias del Marketing Offline y el Marketing Online. Conviértete en el profesional del Marketing que las mejores empresas demandan.

MARKETING + MARKETING DIGITAL

8250€

SEMIPRESENCIAL

100 CRÉDITOS

2540 HORAS

36 MESES ACCESO A CAMPUS

20 CLASES PRESENCIALES

Teléfono: +34 91 436 30 14

www.contanza.org | info@constanza.org

CONSTANZA
Business & Protocol School

DOBLE TITULACIÓN MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING DIGITAL

Al tratarse de una Doble Titulación, Máster en Dirección de Marketing + Máster en Dirección de Marketing Digital, la Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School ofrece a sus alumnos los conocimientos más completos referentes al mundo del Marketing, tanto desde el punto de vista offline o Marketing tradicional, como en su vertiente online, o Marketing Digital, dando a sus alumnos la visión más completa.

La estructura de la Doble Titulación es la siguiente:

MÓDULO 1 ENTORNO ECONÓMICO * Introducción a la economía * Herramientas de control de la economía **MÓDULO 2 ESTRATEGIA EMPRESARIAL** * Las fuerzas clave en la Dirección Estratégica * La cadena de valor * El análisis PEST **MÓDULO 3 FUNDAMENTOS DE MARKETING** * El Marketing en la empresa actual * Conceptos de marketing * El Benchmarking eficaz * Tipos de marketing * Investigación de mercados * El análisis DAFO	ASIGNATURAS TRONCALES

MÓDULO 4 EL MARKETING MIX * El Marketing Mix * Políticas de distribución **MÓDULO 5 MARCA** * Creación de marca y posicionamiento * Gestión y plan de marca **MÓDULO 6 PLAN DE MARKETING** * Plan de marketing * La cuenta de resultados y el Plan de Marketing	MARKETING

MÓDULO 7 ANÁLITICA WEB * Usabilidad web * Análitica web **MÓDULO 8 PLAN DE MARKETING DIGITAL** * Conversión: de visitas a clientes * Plan de Marketing Digital **MÓDULO 9 POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES** * Posicionamiento orgánico en buscadores: SEO * Posicionamiento inorgánico en buscadores: SEM **MÓDULO 10 SOCIAL MEDIA MANAGEMENT** * Community y Social Media Management * Redes Sociales * El éxito en LinkedIn, Twitter y Facebook	MARKETING DIGITAL

MÓDULO 11 HABILIDADES DIRECTIVAS * Aprenda a hablar en público: la comunicación eficaz * Aprenda a ser un buen líder * Aprenda a motivar: saque lo mejor de su equipo * Negociación en un mundo globalizado	DESARROLLO DIRECTIVO

MÓDULO 12 CREACIÓN DE EMPRESAS * Las habilidades del emprendedor * El plan de negocio * Aprenda a emprender	CREACIÓN EMPRESAS

MÓDULO 13 CARRERA PROFESIONAL * El control de su propia carrera profesional * La relación jefe - subordinado * Como redactar un CV atractivo * La entrevista de trabajo exitosa	DESARROLLO PROFESIONAL

Programa

MÓDULO 1 ENTORNO ECONÓMICO

Tema 1 Introducción a la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer conceptos básicos de economía que rigen los mercados en la actualidad, analizar términos económicos como son el PIB, la inflación, los tipos de interés o los tipos de cambio. Todos ellos conceptos básicos que cualquier persona debería conocer para comprender bien qué ocurre en los mercados internacionales y en la economía mundial. Conocer quiénes son los agentes que conforman los mercados, como se clasifican, y sobre todo y mucho más importante, como se comportan y conocer cuál es la situación ideal de los mercados y los fallos del mercado, tan presentes en todo el sistema internacional.

Tema 2 Herramientas de control de la economía

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué son las herramientas de control de la economía, sus utilidades y su aplicación a los diferentes ámbitos de la economía en la actualidad. Conocer la disponibilidad de los datos, donde pueden encontrarse las fuentes de información a partir de las cuales se pueden encontrar los datos relativos a los indicadores económicos, así como el formato en que se presentan. Conocer las diferentes tipologías de indicadores económicos, así como distinguir y ser capaz de analizar los principales indicadores económicos de actividad, precio, mercado de trabajo y sector exterior.

MÓDULO 2 ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Tema 1 Las Fuerzas clave en la Dirección Estratégica

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como las 5 fuerzas de Porter, conocerá la importancia de las 5 fuerzas como herramienta para la Dirección Estratégica y desarrollar estrategias empresariales exitosas.

Tema 2 La Cadena de Valor

Una vez finalizado el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de saber qué es lo que se conoce como la cadena de valor, conocer la importancia de la cadena de valor como herramienta para la Dirección Estratégica y desarrollar estrategias empresariales exitosas

Tema 3 El Análisis PEST

Al finalizar este tema el alumno será capaz de Entender qué es el Análisis del riesgo – país, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer las variables clave que conforman este análisis, aprender qué procedimiento debe seguirse para realizar el análisis de manera correcta y entender qué tipo de empresas pueden verse beneficiadas con la realización de este análisis.

MÓDULO 3 FUNDAMENTOS DE MARKETING

Tema 1 El Marketing en la empresa actual

Al finalizar este tema el alumno será capaz de entender los orígenes del marketing, conocer varias definiciones de marketing, entender la importancia del marketing en la empresa actual, así como la importancia del mismo para la empresa, entender donde se encuadra el marketing en la estrategia empresarial, comprender por qué el marketing impacta directamente en la cuenta de resultados, entender las diferencias entre la Dirección de Marketing y la Dirección de Ventas, saber gestionar un departamento de marketing de manera eficaz, conocer algunas herramientas básicas de marketing, las diferencias entre Marketing tradicional versus Marketing Online y conocer las nuevas tendencias de marketing.

Tema 2 Conceptos de marketing

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer los conceptos de marketing y empresa necesarios para desarrollar correctamente su actividad, y adquirirá el conocimiento necesario para desenvolverse en los departamentos de marketing y comunicación de la empresa, así como en entornos laborales de cualquier índole.

Tema 3 El benchmarking eficaz

Al finalizar este tema, el alumno será capaz de conocer las claves para un benchmarking de éxito, conocer qué es y cómo funciona el benchmarking, así como llevar a cabo un análisis y una evaluación en profundidad de la situación de cualquier empresa.

Tema 4 Tipos de marketing

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de reconocer la gran variedad de diferentes modelos y tipos de marketing existentes, ahondar en las funcionalidades y objetivos de cada uno de ellos, aprender a aplicar el tipo de marketing más adecuado a cada contexto y ponerlo en práctica.

Tema 5 Investigación de mercados

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es la investigación de mercados, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer qué tipo de información proporciona, aprender las diferentes formas de investigación de mercados existentes y la aplicación práctica de cada una de ellas así como conocer los costes de llevar a cabo una investigación de mercados.

Tema 6 El Análisis DAFO

Al finalizar este tema el alumno será capaz de conocer qué es el Análisis DAFO, entender para qué sirve y su importancia en la actualidad, conocer cómo se presenta, su formato y la manera en que se desarrolla, conocer porqué es importante el Análisis DAFO para el desarrollo de la estrategia empresarial, así como sus ventajas y desventajas.

MÓDULO 4 EL MARKETING MIX

Tema 1 El Marketing Mix

Al finalizar este tema, el alumno será capaz de conocer qué es el Marketing Mix, entender para qué sirve, y su importancia en la actualidad, conocer las herramientas básicas del Marketing Mix, conocer los tipos de Marketing Mix que existen hoy en día y su aplicación práctica, así como entender cómo encaja el Marketing Mix dentro de la estrategia empresarial de la compañía.

Tema 2 Políticas de distribución

Una vez terminado este tema, el alumno será capaz de entender qué es la política de distribución, sus sistemas y clasificaciones, comprender la importancia de los Canales de Distribución en la estrategia empresarial, conocer las varias estratégicas en la Política de Distribución, conocer la clasificación de los Canales de Distribución, conocer las formas de venta y comercialización en cada mercado, conocer cómo se realiza la venta a través de intermediarios, conocer los tipos de Mayoristas, Minoristas, conocer los principales tipos de franquicia así como conocer los principales métodos de venta directa.

MÓDULO 5 MARCA

Tema 1 Creación de marca y posicionamiento

Al finalizar este tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de crear una marca de éxito, entender las claves de la segmentación en el Marketing, así como conocer los elementos y las claves para un correcto posicionamiento.

Tema 2 Gestión y plan de marca

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de este tema, el alumno será capaz de gestionar una marca con éxito, desarrollar un Plan de Marca, además de poner en marcha acciones de Brand Management, que incrementen el brand awareness y la reputación de una compañía.

MÓDULO 6 PLAN DE MARKETING

Tema 1 El Plan de Marketing

Al finalizar este tema, el alumno será capaz de conocer qué es un Plan de Marketing, entender para qué sirve y su relevancia, desarrollar un Plan de Marketing de éxito, con sus diferentes apartados, entender su importancia estratégica para el desarrollo de la función del Marketing de la empresa, y aprender a realizar un seguimiento y control del mismo, y por tanto de la estrategia de la empresa.

Tema 2 La cuenta de resultados y el Plan de Marketing

Una vez terminado este tema, el alumno conocerá de qué se compone una cuenta de resultados, entenderá la importancia de la cuenta de resultados como herramienta de la Dirección de Marketing y aprenderá a entender y analizar una cuenta de resultados para una mejor toma de decisiones, ajustándose siempre al Plan de Marketing y a los objetivos fijados en el mismo.

MÓDULO 7 ANALÍTICA WEB

Tema 1 Usabilidad Web

Al finalizar este tema, el alumno será capaz de conocer las claves de una correcta usabilidad Web, para sacar el máximo partido a una página Web, así como desarrollar acciones de optimización de una página Web.

Tema 2 Las claves de la analítica Web

Una vez terminado este tema, el alumno conocerá la relevancia de la analítica Web, habrá aprendido las claves para sacar el máximo provecho a un sitio Web, además de haber aprendido a diseñar estrategias para la mejora de resultados de una página Web.

MÓDULO 8 EL PLAN DE MARKETING DIGITAL

Tema 1 Conversión: de visitas a clientes

Al terminar los ejercicios y casos prácticos de este tema, el alumno será capaz de conocer las claves para lograr una mayor conversión, sacar el máximo partido a un sitio Web, así como desarrollar acciones de optimización de una página Web, destinada a la generación de clientes.

Tema 2 El Plan de Marketing Digital

Al finalizar la teoría, los casos prácticos y los ejercicios de este tema, el alumno será capaz de desarrollar un Plan de Marketing Digital exitoso, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, desarrollar acciones de captación y fidelización de clientes utilizando estrategias de marketing online.

MÓDULO 9 POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

Tema 1 Posicionamiento orgánico en buscadores: SEO

Una vez finalizado este tema, y realizado sus casos prácticos y ejercicios, el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de posicionamiento SEO exitosa, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online, y generar tráfico de calidad, con una enorme relación calidad - precio, que mejorará las ratios de conversión de cualquier sitio Web.

Tema 2 Posicionamiento inorgánico en buscadores: SEM

Finalizado este tema, el alumno será capaz de desarrollar una estrategia de posicionamiento SEM exitosa, sacar el máximo partido a las herramientas de marketing online y sacar el máximo provecho a de las herramienta Pay Per Clic (PPC).

MÓDULO 10 SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

Tema 1 Social Media Management

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de conocer las funciones de un Community / Social Media Manager, poner en práctica con éxito las claves del Community Management, diseñar estrategias en redes sociales, así como gestionar la reputación online de cualquier empresa.

Tema 2 Redes Sociales

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de conocer las principales redes sociales en el mundo 2.0, diseñar estrategias en redes sociales y tendrá las bases para una adecuada gestión estratégica de redes sociales.

Tema 3 El éxito en Linkedin, Twitter and Facebook

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de conocer las claves para un uso exitoso de las redes sociales más relevantes, aprender las claves para sacar el máximo provecho de LinkedIn, Twitter y Facebook, además del diseño de estrategias para acciones de Social Media en las redes sociales más relevantes del momento.

MÓDULO 11 HABILIDADES DIRECTIVAS

Tema 1 Aprenda a hablar en público: la comunicación eficaz

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de aprender a preparar una presentación eficaz, conocer herramientas que le permiten comunicar mejor sus ideas y proyectos, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador, además de conocer maneras de enfrentarse con éxito a cualquier tipo de audiencia.

Tema 2 Aprenda a ser un buen líder

A través de lo aprendido en este tema, el alumno será capaz de conocerse mejor a si mismo, aprender las características del líder, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador, así como conocer maneras de enfrentarse a situaciones complejas.

Tema 3 Aprenda a motivar: Saque lo mejor de sus equipos de trabajo

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de aprender las claves y orígenes de la motivación, conocer herramientas que le permiten tener una mayor influencia en los demás, aprender a establecer prioridades en el trabajo y conocer qué es aquello que realmente le motiva en el plano laboral.

Tema 4 La negociación en un mundo global

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios de la presente nota técnica, el alumno será capaz de aprender las principales características de los mercados más relevantes del mundo, conocer herramientas que le permitirán mejorar sus habilidades como negociador, desarrollar habilidades que le conviertan en un mejor comunicador y conocer maneras de enfrentarse con éxito a diferentes mercados.

MÓDULO 12 CREACIÓN DE EMPRESAS

Tema 1 Las habilidades del emprendedor

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de identificar las habilidades principales del empresario, reconocer aquellas habilidades en las que debe seguir trabajando, entender el tipo de emprendedor que es y, finalmente, conocer los desafíos a los que se enfrenta todo emprendedor.

Tema 2 El Plan de Negocio: lance su proyecto empresarial con éxito

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de identificar las claves para un Plan de Negocio eficaz, elaborar el Plan de Negocio, potenciar y lanzar su idea de negocio, además de evitar los errores más comunes en la elaboración de un Business Plan.

Tema 3 Aprenda a emprender: trabaje por cuenta propia

El alumno, una vez finalice el tema, a través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios será capaz de clarificar su idea de negocio, elaborar un plan de negocio, conocer la mejor estructura para su empresa y encontrar la mejor forma de emprender.

MÓDULO 13 CARRERA PROFESIONAL

Tema 1 El control de su carrera profesional

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios presentes en el tema, el alumno será capaz de, conocer las claves para llevar un control de su propia carrera profesional, entender la situación del mercado laboral actual y adaptarse a los cambios futuros y diseñar un plan exitoso para la gestión de su propia carrera profesional.

Tema 2 La relación jefe - subordinado

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de, conocer la necesidad de llevarse bien con su jefe, entender cómo manejar de una forma exitosa su relación con su jefe, así como aprender las claves para hacer de la relación con su jefe, una palanca para su carrera profesional.

Tema 3 Cómo redactar un CV atractivo

A través del análisis, estudio, adopción del conocimiento y realización de casos prácticos y ejercicios del tema, el alumno será capaz de, redactar un CV atractivo para cualquier puesto, destacar sus puntos más fuertes para pasar a una entrevista, y aprender las claves para que su CV destaque entre los de sus múltiples competidores.

Tema 4 La entrevista de trabajo exitosa

Al finalizar el tema, el alumno será capaz de conocer las claves para tener éxito en las entrevistas de trabajo, aprender a preparar una entrevista de trabajo, y por último, diseñar un plan exitoso para lograr un empleo.

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.

CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.

CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

¡A qué esperas para comenzar!