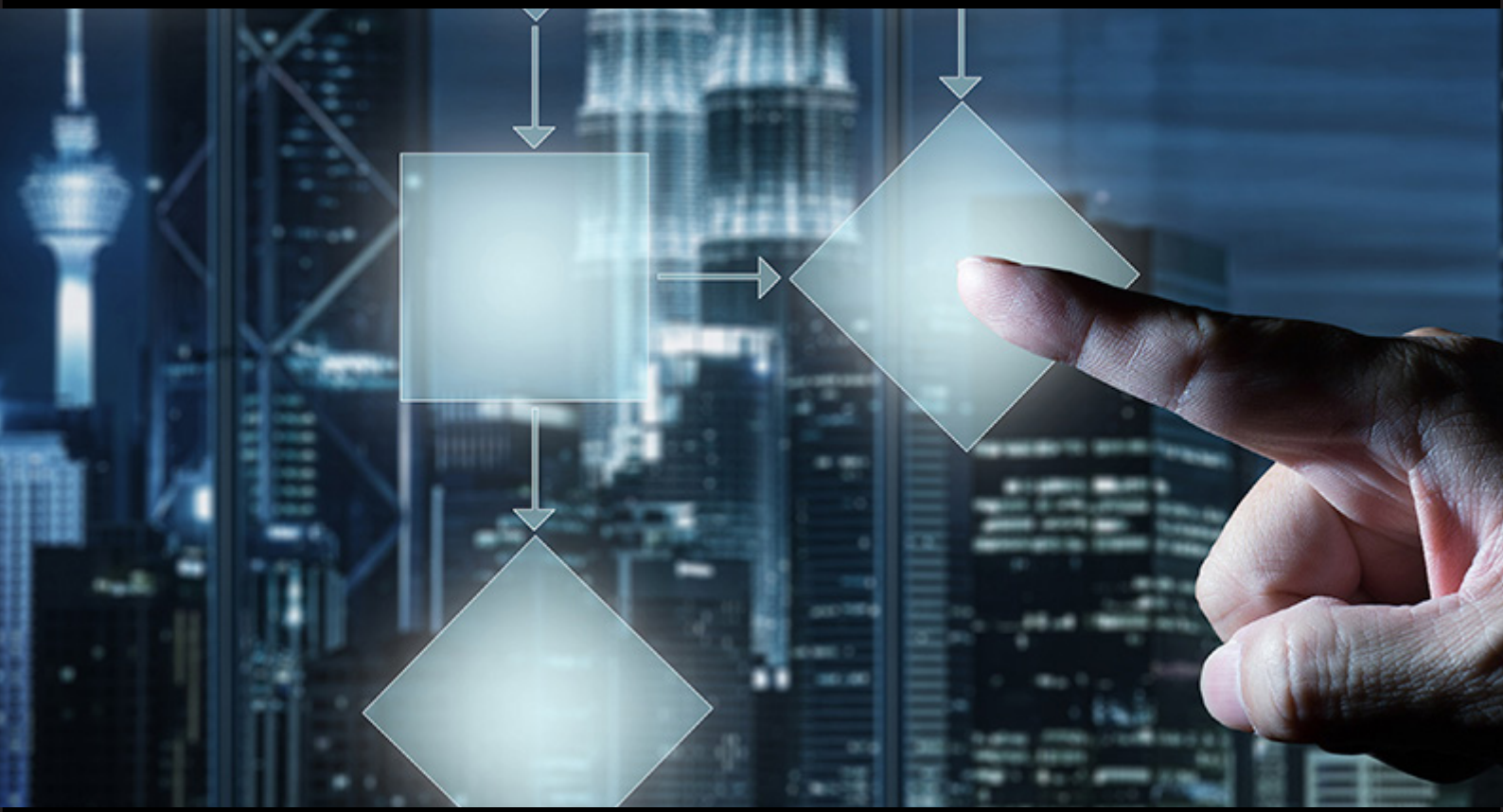
GGHFG

MBA & MÁSTER EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS



EFEM

TEMARIO

MÓDULO 1. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Fundamentos de la estrategia

Objetivos estratégicos

El proceso estratégico

Formulación estratégica

Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)

Desarrollo de la estrategia

Formación e implementación de la estrategia

El cuadro de mando integral (CMI)

Estudio del caso

MÓDULO 2. GESTIÓN DE EQUIPOS

Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores

Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Estudio del caso

MÓDULO 3. DIRECCIÓN DE FINANZAS

Estructura económico financiera

Análisis económico y financiero

Coste y beneficio de la empresa

El coste de los recursos financieros a corto plazo

TEMARIO

El coste de los recursos financieros a largo plazo

Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Planificación financiera

Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Estudio del caso

MÓDULO 4. ORGANIZACIÓN EN LOS PROYECTOS

Planificación en la empresa

Planificación del alcance

Planificación del tiempo

Planificación de recursos

Planificación de los costes

Estudio del caso

MÓDULO 5. INVERSIÓN DE PROYECTOS

Financiación y fuentes de financiación

Tipos de financiación

Análisis económico-financiero de la empresa

Planificación financiera

Evaluación de proyectos de inversión

Control financiero

Estudio del caso

TEMARIO

MÓDULO 6. COORDINACIÓN DE PROYECTOS

El proyecto

Los procesos

Diseño de los procesos

Gestión por procesos. Casos prácticos

Certificación PMP del PMI

Estudios del caso

MÓDULO 7. CERTIFICACIONES Y CALIDAD

Riesgo y gestión del riesgo

Gestión de proyectos

Herramientas para la gestión de proyectos

Anexo a las normativas

Estudio del Caso

MÓDULO 8. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

Introducción a la contabilidad

El método contable. El ciclo contable

El plan general de contabilidad

Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable

Clientes, deudores y administraciones públicas

Proveedores y acreedores. Cuentas financieras

Inmovilizado material e intangible

TEMARIO

Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Existencias y criterios para su valoración

El IVA

Estudio del caso

MÓDULO 9. COACHING EJECUTIVO

Coaching: bases y fundamentos

Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Proceso de coaching y metodologías

Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Estudio del caso

MÓDULO 10. ASESORÍA EN RRHH

Salario base y complementos

Retenciones

Retenciones y supuestos

Altas y seguros

Contratos y suspensiones

Prestaciones. Prestaciones de la Seguridad Social

Procedimiento laboral y negociación

Empresas de trabajo temporal (ETT)

Prevención en riesgos laborales

Estudio del caso

TEMARIO

MÓDULO 11. RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS EMPRESAS

Introducción a la responsabilidad social corporativa

Grupos de interés o stakeholders

Comunicación y transparencia

Ámbitos de actuación

Componentes de la gestión de la RSC

Medición de la RSC

Estudio del caso

MÓDULO 12. PRACTITIONER EN PNL

Introducción a la PNL

Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Estudio del caso

MÓDULO 13. MARKETING GENERAL

Marketing estratégico

Marketing

Marketing integrado de comunicación

TEMARIO

Las promociones de ventas

Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Precios

Estudio del caso

MÓDULO 14. CADENA DE SUMINISTRO

Introducción a la logística

Los medios de transporte

Incoterms 2010

Comercio exterior

Aduanas y documentación comercial

Logística del siglo XXI

Sector logístico español

Estudio del caso

MÓDULO 15. FISCALIDAD EN LOS MERCADOS

Derecho mercantil

Contratos mercantiles

Derecho cambiario

Sociedades mercantiles

Sociedades personalistas

Sociedades capitalistas

Otras sociedades

TEMARIO

Derecho concursal

Estudio del caso

MÓDULO 16. TRIBUTACIÓN DE SOCIEDADES

Elementos del impuesto de sociedades

Previsiones y correcciones

Gastos no deducibles de la base imponible

Valoración de elementos patrimoniales

Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Limitación de deducción de gastos financieros

Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Compensación bases imponibles negativas

Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Tipos de gravamen

Cuota íntegra

Bonificaciones en la cuota

Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Gestión del impuesto

Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Estudio del caso

MÓDULO 17. COMERCIO EMPRESARIAL

Teorías del comercio internacional

TEMARIO

La ventaja competitiva de las naciones

Organización mundial del comercio (OMC)

Globalización económica y economías nacionales

La negociación internacional y el comercio exterior en España

Estudio del caso

GGHFG

