

MBA & MÁSTER EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAS Y EQUIPOS



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. FISCALIDAD EN LOS MERCADOS

Derecho mercantil

Contratos mercantiles

Derecho cambiario

Sociedades mercantiles

Sociedades personalistas

Sociedades capitalistas

Otras sociedades

Derecho concursal

Estudio del caso

TEMARIO

MÓDULO 3. 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 4. COMERCIO EMPRESARIAL

Teorías del comercio internacional

La ventaja competitiva de las naciones

Organización mundial del comercio (OMC)

TEMARIO

Globalización económica y economías nacionales

La negociación internacional y el comercio exterior en España

Estudio del caso

MÓDULO 5. 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

Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Existencias y criterios para su valoración

El IVA

Estudio del caso

MÓDULO 6. 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

El coste de los recursos financieros a largo plazo

TEMARIO

Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Planificación financiera

Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Estudio del caso

MÓDULO 7. 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

MÓDULO 8. MARKETING GENERAL

Marketing estratégico

Marketing

Marketing integrado de comunicación

Las promociones de ventas

Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

TEMARIO

Precios

Estudio del caso

MÓDULO 9. COMERCIO ELECTRÓNICO

Módulo 78. Introducción al eCommerce

Módulo 79. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 80. Gestión empresarial

Módulo 81. Publicidad y marketing

Módulo 82. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 83. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 84. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 85. Estudio del caso

MÓDULO 10. 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 11. GESTIÓN LABORAL

La organización



“El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado”

TEMARIO

Dirección y gestión de recursos humanos. RRHH.

Análisis y descripción de puestos de trabajo

Reclutamiento y dirección de personal

Formación

Evaluación del rendimiento y retribuciones

Estudio del caso

MÓDULO 12. 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 13. 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 14. HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN

La negociación: Definición y características

Estrategias y tipos principales de negociación

TEMARIO

Fases de la negociación

Tácticas de negociación: De desarrollo y de presión

Negociaciones internacionales

Negociaciones colectivas: Definición y características

Estudio del caso

MÓDULO 15. 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 16. 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

