



MARE NOSTRUM
BUSINESS SCHOOL

MÁSTER

MÁSTER EN LIDERAZGO, RSC Y SOSTENIBILIDAD

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -

MNBS020



METODOLOGÍA

Este **Máster en Liderazgo, RSC y Sostenibilidad** está dirigido a profesionales, técnicos y a todas aquellas personas que estén interesadas en este ámbito profesional.

Permite conocer la caracterización general de la comunicación humana, la anatomía y fisiología de la comunicación, las capacidades relacionales y comportamiento, el discurso, la retórica y la oratoria, la aproximación a la persuasión, la introducción a la negociación, la figura del negociador, el negociador como líder, el desarrollo de una negociación, los modelos y técnicas de negociación, los conflictos y negociación en grupos humanos, la negociación empresarial, la mediación y negociación, el arbitraje y la negociación, entre otros conceptos relacionados. Al final de cada unidad didáctica el alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre la Escuela Mare Nostrum. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA



CARGA HORARIA
DE 1500H



MODALIDAD
ONLINE



DURACIÓN DE
HASTA UN AÑO



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORÍAS
INDIVIDUALES



IDIOMA
CASTELLANO





IMPORTE TOTAL

VALOR ACTUAL:
2480€ 620€

PAGO
FRACCIONADO
DISPONIBLE

DIFERENTES
MÉTODOS DE
PAGO

ENVÍO DEL
DIPLOMA
INCLUIDO

RECONOCIMIENTO

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER EN LIDERAZGO, RSC Y SOSTENIBILIDAD**”, de la ESCUELA MARE NOSTRUM, avalada por nuestra condición de socios de la AEEN, asociación española de escuelas de negocios.



PLAN DE ESTUDIOS

PARTE 1. NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA COMUNICACIÓN HUMANA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE COMUNICACIÓN

1. Tipos de comunicación
 - Comunicación verbal
 - Comunicación paraverbal
 - Comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL PROCESO COMUNICATIVO

1. Emisor
2. Receptor
3. Canal
4. Código
5. Feedback
6. Contexto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN

1. Función informativa
2. Función formativa
3. Función persuasiva
4. Función de entrenamiento
5. Otras funciones

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA NERVIOSO

1. Neuronas
 - Partes de una neurona
 - Clasificación fisiológica
 - Clasificación morfológica
 - Tejido nervioso

2. Células gliales
 - Clasificación morfofuncional
 - Clasificación topográfica
3. Partes
 - Sistema nervioso central
 - Sistema nervioso periférico
4. Funcionamiento
 - Sistema nervioso somático
 - Sistema nervioso autónomo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES COGNITIVAS

1. Tipos de funciones cognitivas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNCIÓN DE LENGUAJE

1. Desarrollo
2. Características de las lenguas naturales
3. Funciones
 - Funciones básicas del lenguaje
 - Funciones complementarias del lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNCIÓN DE RAZONAMIENTO

1. Tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNCIÓN DE INTELIGENCIA

1. Factores
2. Modelos sobre la estructura de la inteligencia

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. CAPACIDADES RELACIONALES Y COMPORTAMIENTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

1. Capacidades relacionales
2. Personalidad
 - Modelo de los big five
3. Comportamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEMPERAMENTO

1. Rasgos del temperamento
 - Actividad
 - Emocionalidad
 - Sociabilidad
2. Tipos de temperamento
 - Temperamento colérico
 - Temperamento melancólico

- Temperamento flemático
- Temperamento sanguíneo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RAPPORT

1. Técnicas de desarrollo
 - Escucha activa
 - Lenguaje corporal
 - Validación de emociones
 - Uso del lenguaje de la contraparte
 - Búsqueda de intereses comunes
 - Interés genuino

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Componentes
 - Autoconciencia
 - Autorregulación
 - Motivación
 - Empatía
 - Habilidades sociales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. DISCURSO, RETÓRICA Y ORATORIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN AL DISCURSO

1. Formas discursivas
 - Forma narrativa
 - Forma descriptiva
 - Forma dialógica
 - Forma expositiva
 - Forma argumentativa
2. Tipos de discurso
 - Discurso informativo
 - Discurso persuasivo
 - Discurso motivacional
 - Discurso de entretenimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS DE LA RETÓRICA

1. Elementos del discurso
 - Inventio
 - Dispositio
 - Elocutio
 - Memoria
 - Actio

2. Estructura del discurso

- Exordio
- Proposición
- Narración
- Argumentación
- Peroración

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERIZACIÓN DE LA ORATORIA

1. Tipos de oratoria

- Oratoria individual
- Oratoria grupal

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. APROXIMACIÓN A LA PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES GENERALES

1. Teorías sobre la persuasión

- Teoría de la comunicación persuasiva de Hovland, Janis y Kelley
- Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger
- Teoría de la inoculación de McGuire
- Teoría de la influencia social de Cialdini
- Teoría de la probabilidad de elaboración de Petty y Cacioppo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN

1. Apelación a las emociones
2. Persuasión basada en hechos
3. Persuasión a través de la repetición
4. Persuasión a través del miedo
5. Persuasión por autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ETAPAS DE LA PERSUASIÓN

1. Atención
2. Comprensión
3. Aceptación
4. Retención

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÉTICA DE LA PERSUASIÓN

1. Honestidad y veracidad
2. Respeto y responsabilidad
3. Interdicción de la manipulación y del engaño
 - Persuasión coercitiva y tortura
 - Control mental y adoctrinamiento o lavado de cerebro

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

1. Según su frecuencia
 - Negociación puntual
 - Negociación continua
2. Según su duración
 - Negociación inmediata
 - Negociación progresiva
3. Según su finalidad
 - Negociación colaborativa
 - Negociación competitiva
4. Según las relaciones entre partes
 - Negociación integrativa
 - Negociación distributiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Alcanzar un acuerdo
2. Obtener un beneficio mutuo
3. Fortalecer relaciones a largo plazo
4. Evitar procesos judiciales
5. Otros objetivos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. FIGURA DEL NEGOCIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CUALIDADES DEL BUEN NEGOCIADOR

1. Claridad
2. Concisión
3. Habilidad narrativa
4. Dominio del objeto de la negociación
5. Capacidad de improvisación
6. Empatía
7. Asertividad
8. Adaptabilidad
9. Control de la comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE RESPALDO

1. Contar una historia personal
2. Relatar anécdotas
3. Poner ejemplos
4. Utilizar el contacto visual
5. Humanizar su posición

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS A EVITAR

1. Uso de un lenguaje inapropiado
2. Desorganización en el discurso
3. Improvisación sistemática
4. Arrogancia
5. Recurso a la mentira
6. Elusión de las preguntas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. EL NEGOCIADOR COMO LÍDER

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE LÍDER

1. Diferencias entre director y líder
2. Cualidades de un buen líder

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEORÍAS SOBRE EL LIDERAZGO

1. Teoría de la gran persona
2. Teoría de los rasgos
3. Teoría de la contingencia
4. Teoría de la situación
5. Teoría del comportamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS DE LIDERAZGO

1. Modelo carismático
2. Modelo transaccional
3. Modelo transformacional
4. Modelo situacional
5. Modelo autocrático
6. Modelo democrático
7. Modelo laissez faire

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. DESARROLLO DE UNA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESQUEMA GENERAL

1. Elección del lugar de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

1. Recopilación de datos
 - Información de la contraparte
 - Importancia del contexto
2. Delimitación del objeto de la negociación
 - Definición de objetivos
 - Identificación de soluciones alternativas
 - Fijación de líneas rojas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APERTURA

1. Primera toma de contacto
2. Declaración de intenciones
3. Determinación del procedimiento negociador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EXPLORACIÓN

1. Intercambio de información
2. Identificación de intereses comunes y divergentes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. BARGAINING

1. Presentación de propuestas
2. Ofrecimiento de concesiones
3. Negociación de un acuerdo
 - Examen del BATNA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CIERRE

1. Consecución del acuerdo
2. Documentación y suscripción del acuerdo
3. Seguimiento del cumplimiento del acuerdo

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. MODELOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PANORÁMICA GENERAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICA DEL WIN-WIN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICA DEL GETTING TO YES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICA DE LA EMPATÍA ESTRATÉGICA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICA DEL ANCLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICA DE LA RETIRADA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICA DE LA CONCESIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MODELO AIDA DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MODELO SPIN DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SUN TZU Y EN EL ARTE DE LA GUERRA EN LA NEGOCIACIÓN

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN EN GRUPOS HUMANOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE GRUPO

1. Grupos primarios
2. Grupos secundarios
3. Colectividades
4. Categorías de personas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS

1. Interacción
 - Interacción de relación
 - Interacción de tareas
2. Objetivos
3. Interdependencia
4. Estructura
 - Estructura vertical
 - Estructura horizontal
5. Unidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. JERARQUÍA GRUPAL

1. Roles y estatus
2. Etiología de la jerarquía
 - Teoría de los estados de expectativas
 - Modelo biosocial de dominancia
 - Modelo mixto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMAS GRUPALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS GRUPALES

1. Noción de conflicto
 - Conflicto intragrupal
 - Conflicto intergrupalo
2. Negociación y resolución de conflictos grupales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN

1. Ámbitos de aplicación
 - Negociaciones comerciales
 - Negociaciones laborales
 - Negociaciones financieras
 - Negociaciones ante el conflicto

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NEGOCIACIONES COMERCIALES

1. Negociación de precios
2. Fijación de plazos de entrega
3. Relaciones con proveedores y clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIONES LABORALES

1. Gestión de contrataciones
2. Negociación de las condiciones de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NEGOCIACIONES FINANCIERAS

1. Relación con los inversores
2. Negociaciones de financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NEGOCIACIONES ANTE EL CONFLICTO

1. Fases del conflicto
 - Anticipación
 - Diferencia consciente y no expresada
 - Discusión
 - Disputa abierta
 - Conflicto abierto
2. Soluciones alternativas
 - Evitación
 - Represión
 - Agudización
 - Canalización
 - Abordaje y resolución

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1. Relación entre mediación y negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS DE LA MEDIACIÓN

1. Voluntariedad
2. Igualdad
3. Imparcialidad
4. Neutralidad
5. Confidencialidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIGURA DEL MEDIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO DE MEDIACIÓN

1. Premediación
2. Sesión informativa
3. Fase de desarrollo
4. Fase de acuerdo o desacuerdo
5. Fase de seguimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACUERDO DE MEDIACIÓN

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 14. ARBITRAJE Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN

1. Relación entre arbitraje y negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONVENIO ARBITRAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERIZACIÓN DE LOS ÁRBITROS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO DEL ARBITRAJE

1. Inicio
2. Demanda y contestación
3. Dinámica del procedimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAUDO ARBITRAL

1. Pronunciamento del laudo
2. Anulación del laudo
3. Ejecución forzosa del laudo

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 2. DINAMIZACIÓN Y DESARROLLO SOSTENIBLE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE DESARROLLO LOCAL. PRINCIPIOS TEÓRICOS

1. Aproximación histórica y evolución reciente
2. Concepto de desarrollo local
3. Características del desarrollo local
4. Claves para la concepción estratégica del desarrollo local
5. Objetivos del desarrollo local
6. Modelos del desarrollo local
7. El valor añadido del desarrollo local
8. Campos de trabajo del desarrollo local
9. La globalización como cambio en el desarrollo local

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA POLÍTICA DE DESARROLLO LOCAL

1. Introducción
2. La política de desarrollo local
3. La política de cohesión territorial
4. La Agenda 21
5. La iniciativa LEADER

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECURSOS PARA EL DESARROLLO LOCAL

1. Introducción
2. Recursos físicos. Infraestructuras
3. Recursos humanos. Formación
4. Recursos económico-financieros
5. Recursos técnicos. La tecnología
6. Recursos socioculturales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. METODOLOGÍA DE LOS PROCESOS DE DESARROLLO LOCAL

1. Introducción
2. Elementos del desarrollo local
3. La planificación estratégica
4. Las fases y contenidos de la planificación estratégica

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS AGENTES DEL DESARROLLO LOCAL

1. Introducción
2. Agentes intervinientes en el desarrollo local
3. El agente de desarrollo local

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA IDEA EMPRESARIAL

1. Introducción
2. Generación de ideas de negocio
3. Evaluación de la idea
4. Factores de fracaso y factores de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE EMPRESA I

1. Introducción
2. Utilidad del Plan de Empresa
3. La Introducción del Plan de Empresa
4. Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PLAN DE EMPRESA II

1. Plan de Marketing
2. Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL PLAN DE EMPRESA III

1. Infraestructuras
2. Recursos Humanos
3. Plan Financiero
4. Valoración del riesgo. Valoración del proyecto
5. Estructura legal. Forma jurídica

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PLANIFICACIÓN TURÍSTICA

1. Características de un plan de desarrollo turístico
2. Fases de un plan de desarrollo turístico
3. El proyecto de desarrollo turístico

UNIDAD DIDÁCTICA 11. DE RECURSOS PARA EL DESARROLLO TURÍSTICO

1. Introducción
2. Las fuentes de información
3. Los recursos para el desarrollo turístico. Tipología de los recursos

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO TURÍSTICO

1. Introducción
2. Las fases de la investigación de mercado
3. Los indicadores turísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 13. EL TURISMO RURAL

1. Introducción
2. Aproximación al turismo rural y turismo activo
3. El entorno
4. Estrategias de marketing para el turismo rural

PARTE 3. LA RSC EN LA EMPRESA. LA INSERCIÓN LABORAL DE DISCAPACITADOS A TRAVÉS DEL TELETRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RAZÓN ÉTICA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

1. Tendencias actuales de la ética empresarial
2. Principio y valores de la ética
3. Ética y comportamiento humano
4. El marco ético de la RSC
 - Antecedentes históricos de la RSC
 - Construcción de una empresa socialmente responsable
5. ¿Qué elementos debe contener la RSC?
6. ¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME
7. Análisis de la RSC en España
8. La RSC en materia de derechos laborales
 - Los Convenios de la OIT
 - Nuevas tendencias en la gestión de RRHH
 - Normas Internacionales sobre RSC en materia laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREACIÓN DE VALOR EN LA ORGANIZACIÓN. EL MARKETING Y LA ÉTICA A TRAVÉS DE LA RSC

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
5. La ampliación del concepto de marketing
6. La fidelización, un valor añadido para los clientes
7. La fidelización del cliente interno o empleado
8. La creación de valor para el accionista
9. La ética empresarial como creación de valor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA POLÍTICA SOCIAL Y DE EMPLEO EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Política Social y de Empleo de la Unión Europea
 - Concreción de la política de empleo comunitaria: Las directrices para el empleo
2. Estrategia Europea para el empleo
 - La estrategia de Lisboa, marzo de 2000
 - Directrices para las políticas de empleo (2008-2010)
3. La agenda social
 - La Agenda Social Renovada
4. Fondos estructurales y fondo de cohesión
 - Fondo Europeo de Desarrollo Regional
 - Fondo Social Europeo
 - Fondo de Cohesión
5. Políticas activas y pasivas de empleo en la Unión Europea y en España

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA POLÍTICA SOCIAL Y DE EMPLEO EN ESPAÑA

1. Organización, estructura y competencias
 - Organización y estructura
 - Competencias
2. Normativa de referencia
3. La ley 56/2003 de empleo
 - La política de empleo
 - Planificación y ejecución de la Política de Empleo
 - El Sistema Nacional de Empleo
 - Instrumentos de la política de empleo
 - Las políticas activas de empleo
 - La coordinación entre las políticas activas y la protección económica frente al desempleo
4. El plan nacional de acción para el empleo (PNAE): objetivos y prioridades
 - Las principales actuaciones por directrices

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPORTANCIA DE LA ORIENTACIÓN SOCIOLABORAL PARA LA EMPRESA

1. Concepto de Orientación Laboral
2. Características de la Orientación Laboral
 - Orientación
 - La Intervención Social
 - El aspecto Laboral
3. La orientación profesional para la igualdad de oportunidades
4. Intermediación Sociolaboral con Personas Discapacitadas
 - Los agentes de intermediación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ACERCAMIENTO AL COLECTIVO DISCAPACITADO

1. El Concepto de Discapacidad según la Organización Mundial de la Salud (OMS)
 - Antecedentes
 - El Concepto de Discapacidad en la CIF de 2001
 - La nueva estructura
 - Nuevos conceptos y terminología

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTRODUCCIÓN A LAS MEDIDAS DE FOMENTO DEL EMPLEO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

1. La Ley de Integración Social de los Minusválidos
2. Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad
3. Centros especiales de empleo
 - Modalidades de contratación
 - Características de la contratación
 - Normativa aplicable a los Centros Especiales de Empleo
4. Programas de Orientación e inserción laboral
 - Estrategia Global de Acción para el Empleo de Personas con Discapacidad 2008-2012 163

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TELEFORMACIÓN Y DESARROLLO COMPETENCIAL

1. La teleformación como herramienta para el desarrollo de competencias
2. Formación y desarrollo de la persona discapacitada
3. La Teleformación
4. Concepto
5. Ventajas de la Teleformación para trabajadores con discapacidad
6. Limitaciones ante las TIC, ¿qué son las ayudas técnicas?

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONCEPTO DE TELETRABAJO Y ACTIVIDADES TELETRABAJABLES

1. Definición de Teletrabajo. Conceptos básicos
2. Modalidades de Teletrabajo
 - Teletrabajo en el Domicilio
 - Centros de Teletrabajo
 - Teletrabajo móvil o itinerante
3. Áreas de Trabajo en que pueden aplicarse el Teletrabajo
 - Área de comunicación y diseño
 - Área de programación
 - Área de administración
 - Área de marketing y atención telefónica
4. Ventajas e Inconvenientes del Teletrabajo
 - Ventajas del Teletrabajo para la empresa
 - Inconvenientes del Teletrabajo para la empresa
 - Ventajas del Teletrabajo para el trabajador
 - Inconvenientes del teletrabajo para el trabajador

UNIDAD DIDÁCTICA 10. POSIBILIDADES DE TELETRABAJO Y DISCAPACIDAD

1. Introducción
2. Competencias del teletrabajador
3. Accesibilidad para los Teletrabajadores Discapacitados
4. Legislación aplicable
 - Normativa Protectora de las personas con discapacidad ante la discriminación
 - Normativa sancionadora por motivos de discriminación hacia las personas con discapacidad
 - ¿Qué normativa obliga a la empresa a apoyar la contratación de las personas con discapacidad?
5. Discapacidad?
 - Posibles sanciones que podría tener una empresa por incumplimiento de cuota legal o por adoptar decisiones que impliquen discriminación
6. ¿Cómo se tienen que aplicar las medidas alternativas en caso de no aplicar la cuota legal de reserva de trabajadores con discapacidad?

UNIDAD DIDÁCTICA 11. CONTRATACIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y SUBVENCIONES

1. Introducción
2. Contratación Laboral Bonificada
 - Contrato Indefinido para Personas con Discapacidad
 - Contrato temporal de fomento de empleo para personas con discapacidad

- Contrato de trabajo para la formación de personas con discapacidad
- Contrato en Prácticas para personas con discapacidad
- Contrato de trabajo por el que regula la relación laboral de carácter especial de las personas con discapacidad que trabajen en Centros Especiales de Empleo
- Contrato de trabajo indefinido para personas con discapacidad procedentes de enclaves

3. Laborales

- Contrato de trabajo de interinidad para sustituir bajas por incapacidad temporal de personas con discapacidad

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN EL TELETRABAJO

1. Entorno seguro para el personal discapacitado

- Evaluación de riesgos
- Lugares de trabajo
- Riesgos en función del tipo de discapacidad

2. Principales riesgos a los que están expuestos los Teletrabajadores

- Trastornos músculo-esqueléticos
- Fatiga visual
- Estrés
- Riesgos ligados de la organización del trabajo
- Riesgos ligados de la transformación de una parte de la vivienda en el lugar de trabajo

ANEXO 1. OBJETIVOS DETALLADOS DEL PLAN DE ACCIÓN 2009/2010.