

Máster en Administración de Empresas (MBA) + Marketing Digital y Ecommerce



Plan de estudios



**MEDITERRÁNEA
BUSINESS SCHOOL**

ESCUELA DE NEGOCIOS DEL MEDITERRÁNEO



ÍNDICE

Pág.3	Bienvenida del Director
Pág.4	Sobre Mediterránea BS
Pág.5	Presentación del Máster
Pág.5	- Descripción
Pág.5	- A quién va dirigido
Pág.5	- Salidas profesionales
Pág.6	- Objetivos
Pág.6	- Características
Pág.7	- Programa
Pág.12	- Titulaciones
Pág.12	Financiación
Pág.13	Prácticas
Pág.13	Bolsa de empleo

Metodología

La metodología de Mediterránea Business School ha sido diseñada para aportarte las máximas facilidades para completar tus estudios superiores, con el objetivo de acercarte a la consecución tus objetivos profesionales.

Ponemos a tu disposición programas de formación de gran calidad y los acompañamos de la última tecnología y un equipo humano altamente preparado, en los que podrás apoyarte desde tu primera toma de contacto con nuestra escuela.

Nuestro campus online es intuitivo y de fácil acceso, y nuestros tutores, grandes profesionales disponibles para resolver tus dudas y ayudarte a superar con éxito todos los retos que puedas encontrar en tu proceso de formación.

Contáctanos

 951 20 44 60

 info@mediterraneabs.com

 mediterraneabs.com



*Formación de primer nivel
para un futuro brillante*

Bienvenida

Soy Manuel Calero, CEO de Mediterránea Business School y, junto a mi equipo, quiero ayudarte a lograr tus objetivos profesionales a través de la formación superior.

En nuestra escuela de negocios encontrarás una gran variedad de Másteres, Postgrados y Cursos Superiores en las disciplinas más demandadas en la actualidad empresarial. Así, ponemos al alcance de tu mano la formación necesaria para alcanzar el éxito en un mercado laboral altamente competitivo.

Nuestra metodología online combina la eficiencia de las nuevas tecnologías con el trato humano y el seguimiento personalizado de nuestros tutores, para que puedas compaginar tus estudios con tus necesidades personales, y sacar el máximo partido de tu paso por la escuela.

En Mediterránea Business School podemos ayudarte a convertirte en el profesional que deseas ser, proporcionándote todas las herramientas necesarias para conseguirlo.

Manuel Calero
Director General

Mediterránea BS

Mediterránea Business School es una escuela de negocios online que trabaja para mejorar las perspectivas profesionales de sus alumnos a través de sistemas pedagógicos en modalidad e-learning, poniendo nuestros recursos y nuevas tecnologías al servicio de la enseñanza.

Tenemos una meta clara: que nadie tenga que renunciar a la formación superior, ya sea por razón de tiempo, trabajo, motivos económicos o personales. Por eso, hemos implementado una metodología 100% online, que permite al usuario gestionar su tiempo como prefiera y ahorrar costes tales como materiales, desplazamientos o incluso traslado del lugar de residencia.

Los alumnos de Mediterránea BS disfrutan de todas las ventajas de la formación online, sin renunciar a la calidad docente. Además, cuentan con el seguimiento personalizado de nuestros tutores, encargados de guiarles durante su formación y ayudarles a superar con éxito cada programa. Disponemos de una gran variedad de Másteres, Postgrados y Cursos Superiores para que, sean cuales sean los objetivos del estudiante, encuentre en nuestra oferta formativa una opción que le ayude a conseguirlos.

Formamos parte de un grupo empresarial con más de 30 años de experiencia en el sector de la educación, pionero en la formación a distancia y online. Además, nuestra escuela se apoya en un equipo altamente cualificado que asegura el buen funcionamiento de nuestro centro, desde el personal de administración a nuestros profesores, pasando por nuestros asesores académicos.



Máster en Administración de Empresas (MBA) + Marketing Digital y Ecommerce



Descripción

El Marketing Digital ha llegado para revolucionar el mundo empresarial, y nuestro Máster en Administración de Empresas (MBA) + Marketing Digital y Ecommerce te dará todas las habilidades necesarias para ejercer un puesto directivo en una empresa del siglo XXI. Esta doble titulación te convertirá en un profesional completo, preparado para dirigir y administrar empresas sacando el máximo partido a las tecnologías de la información y al comercio online.

¿A quién va dirigido?

El Máster en Administración de Empresas (MBA) + Marketing Digital y Ecommerce es perfecto para profesionales y especialistas del sector empresarial que busquen dar un salto cualitativo en su carrera profesional. Está recomendado para todas aquellas personas que quieran orientar su carrera hacia el área de Marketing y Ventas.

Salidas Profesionales

Las salidas profesionales de este programa varían desde Director de Marketing, Director de Comunicación, Jefe de ventas, consultor en tecnologías de la información o Community Manager, hasta cualquier puesto de dirección dentro de empresas que operen en un entorno digital.

Objetivos

El objetivo de nuestro Máster en Administración de Empresas + Marketing Digital y Ecommerce es preparar a los alumnos para dirigir y administrar empresas consiguiendo los mejores resultados posibles gracias al dominio de los canales digitales.

El comercio online es tendencia y cada vez está cobrando más importancia entre los consumidores, por lo que el Marketing Digital y las plataformas de Ecommerce forman la combinación perfecta para maximizar las ventas. Este programa te dará las habilidades que las empresas de hoy buscan en un directivo, con capacidad de adaptación a los cambios del mercado y visión estratégica.

En esta doble titulación de Máster en Administración de Empresas (MBA) y Postgrado en Marketing Digital y Ecommerce, unimos la formación técnica necesaria para ejercer un puesto de alta responsabilidad, con la formación en nuevas tecnologías de la información: publicidad online, posicionamiento web, community management, etc.

Características



Modalidad
ONLINE



Duración
1200h



Precio
995€



Master
Classes



Certificado
Notarial



Prácticas
en empresas



Bolsa de
Empleo



Plazo
12 MESES



Doble
Titulación

Programa

Bloque 1: Contabilidad y finanzas

Módulo 1: Iniciación a las finanzas

1. Introducción
2. Balance de situación
3. Ciclo contable
4. Cuenta de pérdidas y ganancias
5. Análisis de la información económico financiera
6. Contabilidad de costes

Módulo 2: Contabilidad de costes

1. Introducción
2. Clasificación de costes
3. Sistemas de costes parciales
4. Sistemas de costes completos (Full cost)
5. Sistema de costes ABC

Módulo 3: Balanced Scorecard. Cuadro de mando integral

1. Introducción al cuadro de mando integral
2. Las perspectivas del cuadro de mando integral
3. El cuadro de mando integral como instrumento para implantar la estrategia en la empresa
4. Implantación de un programa de gestión de cuadro de mando integral
5. Indicadores y ratios
6. Aplicaciones informáticas para la elaboración del cuadro de mando integral

Módulo 4: Gestión de cobros

1. Gestión de cobros
2. Gestión de impagados
3. Soluciones extrajudiciales a los impagos
4. Soluciones judiciales a los impagos
5. El concurso de acreedores

Bloque 2. Marketing

Módulo 1: Marketing avanzado

1. Políticas de producto y precio
2. Políticas de distribución
3. Políticas de comunicación y promoción
4. Marketing estratégico
5. Plan de Marketing
6. Relaciones Públicas, Marketing Directo y Marketing Relacional
7. Marketing Digital
8. Internacionalización

Módulo 2: Introducción a la comunicación del Marketing

1. El Mix de comunicación
2. Publicidad
3. Promoción de ventas
4. Relaciones Públicas
5. El Marketing Directo

Módulo 3: El cliente. Tipos y motivos de compra

1. Introducción
2. Características físicas y de personalidad de los clientes
3. Influencias sociales
4. Las necesidades del cliente
5. Motivación de compra
6. Proceso de compra
7. Investigación de las necesidades y motivaciones de compra

Módulo 4: Gestión de cobros

1. Gestión de cobros
2. Gestión de impagados
3. Soluciones extrajudiciales a los impagos
4. Soluciones judiciales a los impagos
5. El concurso de acreedores

Bloque 3. Dirección Comercial y Ventas

Módulo 1: Dirección Comercial

1. Organización de la actividad comercial
2. Perfil del vendedor. Creación de un equipo de ventas
3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas
4. Proceso de venta
5. Previsión de demanda y territorios de venta
6. Supervisión, motivación y gastos
7. Compensación y valoración del desempeño
8. Análisis del rendimiento de las ventas

Módulo 2: Negociación Comercial

1. Conceptos básicos
2. El negociador
3. Proceso de negociación
4. Estrategias, tácticas y comunicación

Módulo 3: Servicio Postventa

1. Servicio al cliente
2. Servicio postventa

Bloque 4. Emprendimiento

Módulo 1: Creación de empresas. El plan de negocio

1. Elementos básicos de la actividad emprendedora: el emprendedor, la oportunidad y el plan de negocio
2. Definición del proyecto empresarial
3. Análisis del entorno de la empresa e investigación de mercado
4. Plan de marketing
5. Plan de inversiones
6. Plan de operaciones
7. Plan de recursos humanos
8. Plan financiero
9. Evaluación económica y financiera del proyecto: plan económico financiero
10. Plan jurídico mercantil
11. Presentación del proyecto

Módulo 2: Instrumentos de financiación

1. Introducción
2. Financiación a Corto y a Largo Plazo
3. Financiación de operaciones con el exterior
4. Financiación del Patrimonio Neto
5. Otras vías de financiación

Módulo 3: Franquicias

1. Introducción
2. El sistema de franquicia
3. Pasos previos: la autoevaluación del franquiciado
4. La elección de la franquicia
5. Contratación y puesta en marcha del negocio
6. La documentación en el sistema de franquicia
7. Formación: la transmisión del Know-how
8. Factores de éxito en el negocio de franquicias

Bloque 5. Dirección de empresas

Módulo 1: Management estratégico

1. Management estratégico
2. Organización y estructura estratégica
3. Análisis del entorno
4. Diagnóstico
5. Políticas de crecimiento y desarrollo empresarial
6. Herramientas estratégicas de gestión

Módulo 2: El trabajo en equipo

1. El trabajo en equipo
2. Teorías de la motivación y liderazgo
3. Toma de decisiones. Resolución de conflictos. Cambio organizacional
4. Técnicas de trabajo en equipo. Reuniones de trabajo. Motivación laboral

Módulo 3: Protocolo y etiqueta en eventos

1. El protocolo
2. La etiqueta
3. El banquete
4. Protocolo Internacional

Módulo 4: Responsabilidad Social

1. La responsabilidad social
2. Organismos internacionales y buenas prácticas en RSE
3. Estándares internacionales y sistemas de gestión
4. Casos de éxito en la implantación de políticas de RSE
5. Situación actual de la responsabilidad social
6. El desarrollo sostenible y medioambiente
7. Futuro y tendencias

Bloque 6. Habilidades Directivas

Módulo 1: Delegación

1. La delegación
2. Tipos de tareas
3. Ventajas y obstáculos a la delegación
4. Proceso de delegación

Módulo 2: Gestión del cambio

1. ¿Qué es el cambio?
2. Modelos y dinámica del cambio
3. Resistencia al cambio
4. Planificación del cambio

Módulo 3: Reuniones eficaces

1. Conceptos básicos
2. Tipos de reuniones
3. Fases y desarrollo de una reunión
4. Decálogo del buen comunicador

Módulo 4: Gestión del tiempo

1. El tiempo
2. Tipología de tareas
3. Ladrones de tiempo
4. Gestión eficaz del tiempo

Módulo 5: Toma de decisiones

1. Conceptos básicos
2. Toma de decisiones
3. Técnicas de trabajo en grupo

Bloque 7. Legislación

Módulo 1: Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo

1. Introducción
2. Análisis del riesgo (i): Riesgo Geográfico
3. Análisis del riesgo (ii): sectores
4. Medidas de diligencia debida
5. Obligaciones de información
6. Control interno
7. Control externo
8. Infracciones y sanciones

Módulo 2: RGPD y Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales

1. Introducción
2. Conceptos básicos. Sujetos que intervienen en la protección de datos
3. Delegado de protección de datos (DPO)
4. Obligaciones y derechos en materia de protección de datos
5. Cesión de datos
6. Evaluación de impacto
7. Aplicación de medidas técnicas y organizativas
8. Infracciones y sanciones
9. Protección de datos en diferentes sectores de actividad
10. Supuestos prácticos

Módulo 3: Medidas de igualdad en la empresa: buenas prácticas en igualdad

1. Igualdad: evolución histórica
2. Siglo XXI: la agenda global por la igualdad
3. Situación actual de la igualdad
4. Segregación ocupacional
5. Discriminación en la selección y contratación

6. Remuneración
7. Promoción y desarrollo de la carrera profesional
8. Conciliación de la vida personal, familiar y laboral
9. El acoso sexual
10. Comunicación no sexista
11. Publicidad no sexista
12. Plan de Igualdad y legislación

Bloque 8. Prevención de Riesgos Laborales

Módulo 1: Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo

1. Conceptos básicos
2. Marco normativo básico

Módulo 2: Riesgos generales y su prevención. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad

1. Lugares de trabajo
2. Equipos de trabajo
3. Orden y limpieza
4. Manipulación manual de cargas
5. Higiene postural
6. Riesgo eléctrico

Módulo 3: Riesgos generales y su prevención. Riesgos ligados al medio ambiente

1. Riesgo químico
2. Riesgo biológico
3. Riesgos psicosociales
4. Sistemas elementales de control de riesgos: protección colectiva e individual
5. Emergencias y evaluación
6. Control de la salud

Módulo 4: Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos

1. Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos

Módulo 5: Primeros auxilios y seguridad vial

1. Primeros Auxilios
2. Seguridad Vial

Bloque 9: Marketing digital y Ecommerce

Módulo 1: Gestores online para la creación de páginas y tiendas virtuales

1. Introducción a los gestores de contenidos
2. Marketing
3. El comercio electrónico

Módulo 2: La interfaz de un gestor de contenidos

1. Elementos esenciales de una tienda online
2. Introducción al diseño web
3. Introducción a la arquitectura de la información
4. Introducción a la usabilidad
5. Introducción a la accesibilidad
6. Introducción al posicionamiento web

Módulo 3: La interfaz de un gestor de contenidos

1. Instalación de prestashop
2. Prestashop: panel de control
3. Creación de una tienda virtual en Facebook
4. Sacando partido al blog

Titulaciones

Doble:

- **Máster en Administración de Empresas (MBA)**
- **Postgrado en Marketing Digital y Ecommerce**



Financiación

En Mediterránea Business School queremos asegurar que nuestros alumnos cuentan con todas las facilidades para formarse e impulsar su carrera profesional, eliminando barreras de tiempo, movilidad, y también económicas.

Una de las principales medidas que hemos tomado para asegurar que nuestros alumnos pueden acceder a nuestros programas formativos, sin importar su situación económica, es nuestro acuerdo con Sequra, una reconocida compañía experta en financiación para la formación.

Gracias a esta colaboración, podemos ofrecerte la opción de **abonar tu máster, postgrado o curso superior en 3, 6, 9 o 12 meses**, de forma cómoda, segura e inmediata, sin necesidad de papeleo.

Para financiar tu programa formativo a través de Sequra, basta con seleccionar la opción de pago fraccionado en nuestra plataforma de matriculación, elegir en cuántas cuotas quieres pagar y, ¡listo!



Prácticas

Para aquellos estudiantes que estén buscando una oportunidad de entrar al mercado laboral, adquirir experiencia de valor, y/o dirigir su carrera hacia un sector concreto, **nuestros programas tienen la opción de hacer prácticas profesionales.**

Si decides acompañar tu formación con nuestro servicio de prácticas, estudiaremos tu perfil y objetivos profesionales, y buscaremos una empresa para ti. Podrás realizar tus prácticas en cualquier momento una vez hayas superado el 50% del temario de tu programa, y hasta 6 meses después de finalizarlo.

Acceder a este servicio es muy fácil, simplemente tienes que **marcar la casilla de prácticas en nuestra plataforma de matriculación**, y así comenzará nuestra búsqueda del lugar perfecto donde comenzar tu carrera profesional y descubrir en primera persona los entresijos del mundo de la empresa.



*El servicio de prácticas solo está disponible para alumnos residentes en España.

Bolsa de empleo

Nuestro grupo empresarial, con más de 30 años de experiencia en el sector de la educación, ha podido estrechar lazos con una gran variedad de empresas que acuden a nuestra escuela buscando talento entre nuestros alumnos, para seleccionar aquellos perfiles que mejor se adapten a sus necesidades.

Todos los alumnos de nuestra escuela pueden beneficiarse de estas oportunidades, ya que, **al matricularte en Mediterránea Business School, entras automáticamente a formar parte de nuestra bolsa de empleo**, donde podrás acceder a puestos de primer nivel en empresas nacionales e internacionales.



www.mediterraneabs.com

SEDE CENTRAL

MÁLAGA

C/ Steve Jobs 2
Edificio Excelencia
29590
Parque Tecnológico

MADRID

Avenida San Pablo 28,
Edificio 2, 2º planta
28823
Coslada

GRANADA

C/Baza Parc. 11
L. 16-17
Pol. Ind. Juncaril
18220 Albolote

ZARAGOZA

C/ Manuel Lasala
Nº42, 1ªA
50006
Zaragoza



**MEDITERRÁNEA
BUSINESS SCHOOL**

ESCUELA DE NEGOCIOS DEL MEDITERRÁNEO

 951 20 44 60

 info@mediterraneabs.com