master



Master en
Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment

INEAF BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School

Índice

Master en **Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment**

1. Historia
2. Titulación Master en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment

Resumen / A quién va dirigido / Objetivos / Para que te prepara / Salidas Laborales / INEAF Plus

3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo



Historia

Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



Master en

Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	1895 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal

INEAF BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Master Profesional

- Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."



INSTITUTO EUROPEO DE ASESORÍA FISCAL

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación, en colaboración con el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) EXPIDE EL PRESENTE TITULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XX horas, perteneciente al Plan de Formacion INEAF en la convocatoria de 20XX

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXXXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACION en Granada, a (día) de (mes) de (año)

La Dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO

Resumen

La globalización ha supuesto muchos cambios a nivel político, económico, histórico e institucional. Los nuevos patrones globales de competitividad han transformado la generación de valor en la empresa. El Master en Negocios en el Entorno Global aporta los conocimientos empresariales necesarios, tanto a nivel nacional como internacional, para hacer frente a los nuevos modelos de gestión.

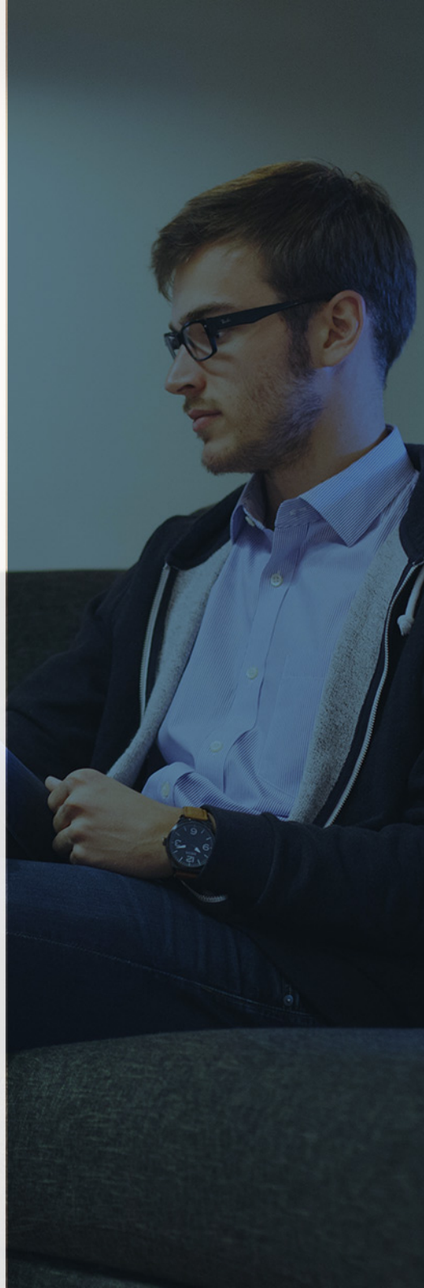
A quién va dirigido

El Master en Negocios en el Entorno Global está dirigido graduados universitarios de la rama de Administración y Dirección de Empresas, Economía, Marketing y relacionados; a profesionales de cualquier sector que quieren orientar su carrera hacia la gestión de empresas; y a cualquier persona interesada en la estrategia empresarial.

Objetivos

Con el Master en ***Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment*** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Asimilar las diferentes funciones y fundamentos de las empresas
- Obtener las competencias necesarias para la elaboración de planes empresariales avanzados
- Adquirir las habilidades para gestionar y planificar las diferentes operaciones de la compañía
- Conocer los diferentes modelos de gestión de recursos humanos, tanto los tradicionales como las nuevas propuestas
- Entender el ámbito de actuación internacional: comercio, financiación, fiscalidad, gestión aduanera...
- Ser capaz de implementar planes de marketing y publicidad





¿Y, después?

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Con el Master en Negocios en el Entorno Global, el alumno obtendrá un conocimiento avanzado en la gestión de negocios a nivel global. Partiendo desde los fundamentos principales de las empresas, el alumnado estará capacitado en la gestión del negocio desde un punto de vista multidisciplinar: operativa internacional, dirección estratégica y de recursos humanos, marketing, entre otros. El Master ofrece la posibilidad de realizar prácticas profesionales.

SALIDAS LABORALES

Con el Máster en Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment conseguirás una formación especializada en el ámbito internacional de los negocios, con el que profundizarás sobre la gestión adecuada de la estrategia y supervisión de las operaciones externas, así como de todos los aspectos que deriven del comercio exterior, permitiéndote optar a puestos laborales como director general de una empresa, así como formar parte del comité de dirección de cualquier organización.

INEAF *Plus.*

Descubre las ventajas



SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objetode estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.

OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

metodología INEAF







Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados …) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.

Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.

ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.

EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.



En nuestro afán por adaptar el aprendizajea la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y vídeotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio.** Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
Documentación a aportar (desempleo): • Justificante de encontrarse en situación de desempleo **Documentación a aportar (discapacidad):** • Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. **Documentación a aportar (familia numerosa):** • Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.	**Documentación a aportar:** • No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	**Documentación a aportar (emprende):** • Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. **Documentación a aportar (grupo):** • Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.	**Documentación a aportar:** • No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.
20%	**25%**	**15%**	**15%**

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: formacion@ineaf.es

El **Claustro Docente de INEAF** será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca.**

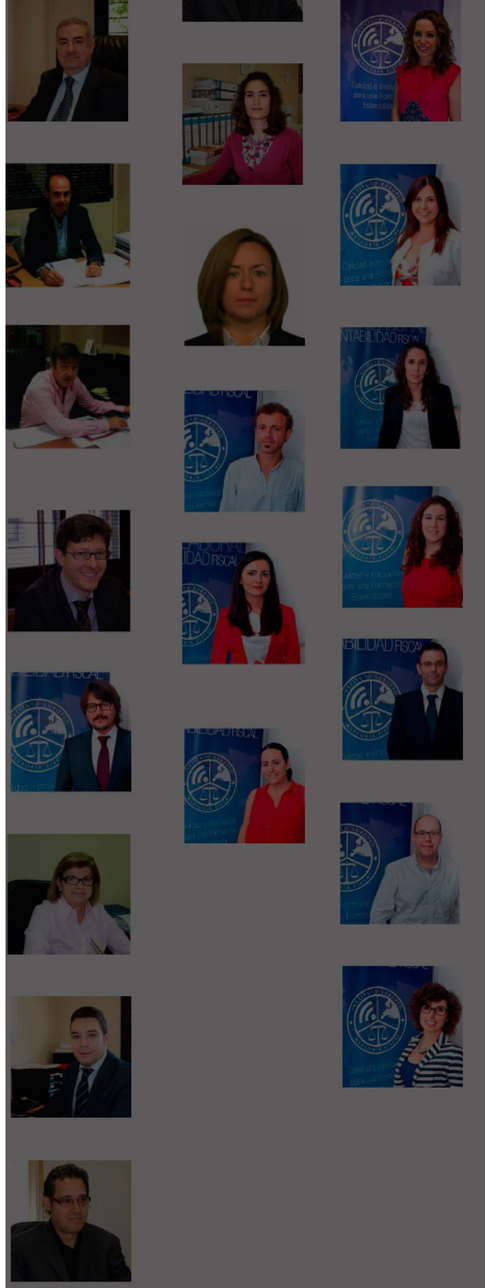


Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la seccion Claustro docente de nuestra web desde **aquí**





Temario

Master en **Negocios en el Entorno Global / Business in the Global Environment**

PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Fundamentos de gestión de empresas

Módulo 2. Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

Módulo 3. Dirección de operaciones

Módulo 4. Modelos de gestión de los recursos humanos

Módulo 5. Tráfico del comercio y contratación internacional

Módulo 6. Financiación internacional de empresas

Módulo 7. Gestión aduanera y fiscalidad en el comercio exterior

Módulo 8. Gestión de campañas de marketing y publicidad

Módulo 1.

Fundamentos de gestión de empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EL CONCEPTO DE EMPRESA

1. Concepto de Empresa
2. Tipología de las Empresas
3. Principales Áreas de las Empresas
4. Objetivos de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN

1. Principales enfoques de la empresa como organización
2. Análisis de los sistemas empresariales
3. La empresa como un sistema-técnico abierto
4. Elementos de la estructura organizativa de la empresa
5. Sistemas funcionales de la empresa. Análisis organizativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA FUNCIÓN DE ORGANIZACIÓN

1. Etapas de la función de organización
2. Evolución histórica de la organización del trabajo
3. La organización formal
4. La organización informal

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

FUNCIONES DE GESTIÓN Y CONTROL

1. La función de gestión
2. Estilos de dirección o liderazgo
3. El proceso de toma de decisiones
4. La función de control
5. Técnicas de Control

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

1. Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
2. - Tipos de fluctuaciones
3. - Fases del ciclo
4. La inflación y los ciclos
5. - La inflación
6. - Relación entre inflación y ciclos económicos
7. Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
8. - Tendencias y política económica
9. - La devaluación
10. - El mercado de divisas
11. Balanza de pagos
12. Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

PLANIFICACIÓN DE LAS PLANTILLAS DE TRABAJO

1. Importancia y concepto de la planificación de recursos humanos
2. Modelos de planificación de recursos humanos
3. Análisis y descripción del puesto de trabajo
4. Objetivos de la valoración de puestos de trabajo
5. Métodos de la valoración de puestos de trabajo
6. Comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

LA FUNCIÓN PRODUCTIVA

1. La Función de la Producción
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. Tipos de Sociedades
3. El director financiero
4. Ejercicio Resuelto. Tipos de Fórmulas Empresariales
5. La función financiera
6. Definición y Clases de Recursos Financieros
7. Financiación externa a corto y largo plazo
8. Financiación interna o autofinanciación
9. Concepto y clases de inversión
10. Los proyectos de inversión
11. Criterios de Selección de Inversiones

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

HERRAMIENTAS DE MARKETING

1. Marketing
2. Canales de comercialización
3. Comunicación e imagen de negocio
4. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

Módulo 2.

Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

1. Las PYMES como organizaciones.
2. Liderazgo.
3. Un nuevo talante en la Dirección.

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL PLAN DE EMPRESA I LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

1. Introducción.
2. Utilidad del Plan de Empresa.
3. La Introducción del Plan de Empresa.
4. Descripción del negocio. Productos o servicios.
5. Estudio de mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL PLAN DE EMPRESA II PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LAS ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

1. Plan de Marketing.
2. Plan de Producción.

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

EL PLAN DE EMPRESA III PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RRHH Y RECURSOS FINANCIEROS

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

Módulo 3.

Dirección de operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

1. Administración de Operaciones: Introducción
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
4. La dirección y el subsistema de operaciones
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Estrategias de operaciones: visión general
7. Plan Estratégico de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA

1. La Previsión de la Demanda
2. El Espacio temporal y la Demanda
3. El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
4. Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
5. Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
6. Métodos de Previsión
7. Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN

1. La función productiva en la Organización
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS

1. Selección y diseño del producto
2. Eficacia y excelencia en el diseño
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
5. Procesos de Configuración Job-Shop
6. Procesos de configuración Continua
7. Tecnología Relacionada

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de un emplazamiento
3. Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
4. Análisis de la Localización
5. Tendencias en Localización
6. Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
7. La función de Mantenimiento
8. Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Vertiente económica: Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
5. La Dirección y la Gestión de la Calidad
6. Elementos de la Gestión de la Calidad
7. Diseño y Planificación de la Calidad
8. El Bechmarkin y la Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
3. Sistemas Just in Time
4. La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
5. Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

CUESTIONES TÁCTICAS II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS

1. Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos relacionados con la organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS

1. Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
2. Gráficos o diagramas de Gantt
3. Gráficos de redes: PERT/CPM

Módulo 4.

Modelos de gestión de los recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. Prácticas, políticas y modelos de gestión de RRHH
2. El reto de la gestión de los recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

TIPOS DE MODELOS DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Modelo de gestión de RRHH orientados al control
2. Modelo de gestión de RRHH de Alto Compromiso
3. Modelo de gestión de RRHH de Alta Implicación
4. Modelo de gestión de RRHH de Alto Rendimiento
5. Modelo de gestión de RRHH Orientados a la Seguridad en el trabajo
6. Modelo de gestión de RRHH Orientado al Cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

MODELOS TRADICIONALES DE GESTIÓN DE RRHH

1. Modelo de Werther y Davis
2. Modelo Dessier
3. Modelo de Milkovich y Boudreau
4. Modelo de Chiavenato
5. Modelo de Cascio
6. Modelo de IvancevicH
7. Modelo de Dolan, Schuler y Valle
8. Modelo de Gómez-Mejía, Balkin y Cardy
9. Modelo de Besseyre Des Horts
10. Competencia laboral: Aproximación al concepto y modelos
11. - Sistema de competencias: Objetivos y Funciones
12. - Clases de competencias
13. - Perfil de competencias para un puesto determinado
14. - Diseño de mapas de competencias: definición del puesto de trabajo
15. - ¿Cómo se hace un mapa de competencias?
16. - Proceso de evaluación
17. - Implantación del sistema por competencias: integración de equipos de trabajo, consecución de objetivos y de oportunidades
18. - Evaluación y reconocimiento de las competencias profesionales

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

NUEVAS PROPUESTAS EN LOS MODELOS DE GESTIÓN DE RRHH

1. Modelo de Gestión de RRHH basado en la utilización del conocimiento intensivo en equipos de trabajo
2. Prácticas de RRHH orientadas al servicio electrónico (e-servicio)
3. Modelo de Gestión de RRHH en España
4. - Modelo Amigo
5. - Modelo de González y De Elena
6. - Modelo universal de Gestión de RRHH

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

MODELOS DE GESTIÓN DE RRHH Y RENDIMIENTO Y LA GESTIÓN POR VALORES

1. Teorías explicativas de la relación entre modelos de gestión de recursos humanos y rendimiento.
2. - Evaluación del desempeño
3. - Gestión del desempeño: Beneficios y problemas más comunes
4. - Pasos de la evaluación del desempeño: 5 pasos
5. - Software para la evaluación del desempeño
6. - Evaluación integral del trabajador: Evaluación de 360 grados
7. - Relación del desempeño con la recompensa o retroalimentación
8. Los valores en la empresa: Dirección por valores
9. Gestión por valores: valores económicos, emocionales y éticos
10. Objetivos de gestión por valores: cultura de empresa

Módulo 5.

Tráfico del comercio y contratación internacional

Unidad formativa 1.

Comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3. Política comercial multilateral

Unidad formativa 2.

Contratación internacional: elementos, tipos y solución de controversias

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

Módulo 6.

Financiación internacional de empresas

Unidad formativa 1.

Tributación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2. Delimitación del hecho imponible: operaciones interiores, adquisiciones intracomunitarias, importación de bienes y lugar de realización del hecho imponible
3. Operaciones exentas y operaciones no sujetas
4. Devengo del impuesto
5. Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6. Base imponible y tipo impositivo
7. Deducciones y devoluciones
8. Gestión del impuesto
9. Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

1. Importaciones: hecho imponible, exención, devengo, base imponible y sujetos pasivos
2. Exportaciones: exportaciones directas, indirectas y exenciones
3. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Eliminación de la doble imposición internacional: exención e imputación

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO (CÓDIGO ADUANERO MODERNIZADO)

1. Síntesis: el Código Aduanero de la Unión
2. Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3. Arancel Aduanero Común: derechos de importación y exportación
4. Deuda aduanera: garantías, cobro, pago y extinción
5. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Comunidad
6. Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7. Regímenes especiales: tránsito, depósito, destinos especiales y perfeccionamiento
8. Salida de las mercancías del territorio aduanero de la comunidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Introducción: documentación necesaria para la venta internacional
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?: Documentos comerciales, de transporte de paga y seguro, aduaneros y fiscales y certificados
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior
4. Ejercicio resuelto: Elaboración de factura

Unidad formativa 2.

Financiación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1. Introducción: la prestación económica
2. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3. El cheque: tipos, sistema de cobro y regulación
4. Transferencias bancarias: funcionamiento y regulación
5. Orden de pago documentaria
6. Créditos documentarios: tipos y contenido
7. Remesa bancaria: simple y documentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES

1. Mercado de divisas: Funcionamiento, estructura, tipos de interés de divisas y Euromercado
2. Financiación al Comercio Internacional
3. Moneda de financiación
4. Cobertura del riesgo de cambio
5. Ejercicio resuelto: Operaciones de Factoring

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

FINANCIACIÓN DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

1. Ayudas oficiales a exportación
2. Impuestos que gravan el comercio exterior
3. Zonas con tratamiento fiscal especial
4. Ejercicio resuelto: Financiación de apoyo al comercio exterior

Módulo 7.

Gestión aduanera y fiscalidad en el comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN

1. Conceptos generales sobre Aduanas
2. - Importación y Exportación
3. - Sujetos intervinientes
4. El Arancel
5. - El Arancel Aduanero Común
6. - La Nomenclatura Combinada
7. - El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
8. - La Clasificación Arancelaria de las Mercancías
9. El Origen Aduanero
10. - Introducctión: Aspectos Generales
11. - El Origen de las Mercancías
12. - Prueba de Origen
13. El Valor en Aduana
14. - Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios
15. INCOTERMS - Internacional Commerce Terms

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA LEGISLACIÓN ADUANERA EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Fuentes del Derecho
2. Prevalencia del Derecho Aduanero Europeo sobre el Interno
3. Ámbito de Aplicación del Código Aduanero de la Unión: el Territorio Aduanero de la Unión
4. La Política Común y los Acuerdos comerciales
5. - La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comercial
6. - La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión
7. La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla
8. - Islas Canarias
9. - Ceuta y Melilla

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

1. La declaración sumaria de entrada
2. - Declaraciones sustitutivas
3. - Lugar y plazos de presentación
4. - Obligados a presentar
5. - Análisis de riesgos
6. - Vigilancia aduanera y traslado al lugar apropiado
7. Presentación, descarga y examen de las mercancías
8. Depósito temporal de las mercancías
9. Inclusión de las mercancías
10. - Declaración en Aduana: Elementos Personales y tipos de Configuración de la Declaración En Aduanas
11. Despacho centralizado

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES

1. Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros
2. - Art. 211 CAU: La Autorización
3. - Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
4. - Art 214 CAU: El registro
5. - Art 220 CAU: Manipulaciones
6. - Art 223 CAU: Mercancías equivalente
7. - Art 215 CAU: Ultimación
8. Régimen de tránsito
9. Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas
10. - Depósito Aduanero
11. - Zonas Francas
12. Destinos especiales: importación temporal y destino final
13. - Importación temporal
14. - Destino final
15. Perfeccionamiento: activo y pasivo
16. - Perfeccionamiento Activo
17. - Perfeccionamiento Pasivo

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

DESPACHO DE LA LIBRE PRÁCTICA

1. Regímenes a la libre práctica
2. Exención de derechos a la importación: mercancías de retorno y mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (Art. 205 CAU)
3. - Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
4. - Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)
5. Justificación de la exención de los derechos a la importación
6. Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

CONTROL DE LAS MERCANCÍAS

1. Gestión de riesgos y controles aduaneros
2. La comprobación de las declaraciones aduaneras
3. Control posterior al levante
4. Conservación de datos y documentos
5. Otros controles aduaneros

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

SALIDA DE LAS MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO

1. Formalidades de salida de las mercancías del tau
2. Exportación y reexportación de las mercancías
3. Declaración sumaria de salida
4. Notificación de reexportación

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

LA DEUDA ADUANERA

1. El nacimiento de la deuda aduanera
2. Garantía de la deuda aduanera
3. Cálculo del importe de los derechos de importación o de exportación
4. Extinción de la deuda aduanera: pago, suspensión del plazo de pago, aplazamiento del pago
5. - El pago
6. - Suspensión del plazo del pago
7. - Aplazamiento del pago
8. Devolución y condonación de los derechos

Módulo 8.

Gestión de campañas de marketing y publicidad

Unidad formativa 1.

Publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA PUBLICIDAD

1. Concepto de publicidad
2. Procesos de comunicación publicitaria
3. Técnicas de comunicación publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA EMPRESA ANUNCIANTE

1. El Departamento de Publicidad en la empresa
2. Selección de la empresa publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA AGENCIA PUBLICITARIA

1. La Agencia de Publicidad
2. Estructura y funciones
3. Clasificación de agencias de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

EL CANAL DE COMUNICACIÓN EN LA PUBLICIDAD

1. Concepto y clasificación
2. Medios publicitarios
3. Internet y publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

PUBLICIDAD Y MARKETING

1. Publicidad y marketing
2. Animación y marketing
3. Marketing directo
4. Telemarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS

1. Estrategias Publicitarias
2. La estrategia creativa
3. Estrategia de medios

Unidad formativa 2.

Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN AL MARKETING: EL MERCADO

1. Concepto de mercado
2. División de mercado
3. Tipos de mercado
4. Ciclo de vida del producto
5. El precio del producto
6. Ley de oferta y demanda
7. El precio y la elasticidad de demanda
8. Comercialización y mercado
9. Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL MARKETING EMPRESARIAL

1. Evolución del concepto y contenido del marketing
2. Alcance del marketing
3. Marketing y la dirección estratégica: las funciones de marketing estratégico y marketing operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL PLAN DE MARKETING

1. Definición y ventajas
2. Características del plan
3. Estructura del plan de Marketing
4. Etapas para elaborar un plan de Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

MARKETING SOCIAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

1. La Responsabilidad Social Corporativa y la ética
2. Ética y comportamiento humano
3. Tendencias actuales de la ética empresarial
4. El marco ético de la RSC
5. Elementos de la RSC
6. ¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME
7. La RSC en España
8. Concepto y tipología de los "stakeholders"
9. Herramientas de gestión de la RSC

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

LA FIGURA DEL COMMUNITY MANAGER

1. ¿Qué es un Community Manager?
2. Habilidades, aptitudes y actitudes de un Community Manager
3. Funciones y responsabilidades actuales de un Community Manager
4. Los objetivos de un Community Manager
5. Tipos de Community Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

REDES SOCIALES Y WEB 20 (I)

1. Medios sociales
2. Redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

REDES SOCIALES Y WEB 20 (II)

1. Blogs
2. Microblogging
3. Wikis
4. Podcast
5. Plataformas de vídeo
6. Plataformas de fotografía

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

MARKETING VIRAL EL MARKETING EN LAS REDES SOCIALES

1. ¿Qué es el marketing viral?
2. Procesos del marketing viral
3. La importancia de los contenidos en la Web
4. Estrategias de marketing y relaciones públicas
5. Marketing y las redes sociales

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es