

Executive MBA

Da un paso definitivo en tu carrera directiva.

Este curso aportará una visión de todas las áreas relevantes de la empresa. Desde una perspectiva directiva y socialmente responsable, orientada a la consecución de resultados con especial énfasis en aspectos técnicos, funcionales, organizativos, estratégicos, culturales y humanos.

Aprendizajes:

- Habilidades directivas.
- Dirección estratégica.
- Organización de empresas.
- Creación de empresas.
- Contabilidad financiera y analítica.
- Régimen jurídico y fiscal de la empresa.

Dirigido a:

Ejecutivos, directivos y profesionales de empresa con alto cargo potencial de desarrollo, dispuestos a dar un paso definitivo en su carrera directiva.

Duración:

420 horas durante 28 semanas (7 meses) de acceso a aula virtual con tutor.

Programa del curso

Con este curso podrás:

- Conocer la metodología de la Dirección Estratégica desde un enfoque integral. Siendo capaces de integrarla en su organización, comprendiendo su papel como creador de valor y herramienta fundamental para la Dirección.
- Disponer de herramientas o recursos suficientes para organizar y dirigir los recursos humanos de la empresa adquiriendo un

conocimiento suficiente en los fundamentos de la Contabilidad Financiera.

- Adquirir una visión completa y práctica de la organización y funcionamiento del departamento de marketing y de ventas de una empresa, centrándose en las responsabilidades del director del mismo.
- Obtener una visión global de la importancia de los sistemas de información en la empresa como factor clave de organización y como herramienta para obtener ventajas competitivas y estratégicas.
- Comprender y valorar la importancia del conocimiento de las instituciones jurídico-mercantiles para el desarrollo de su profesión.
- Conocer y entender el tratamiento fiscal de la empresa: el estudio de los principios tributarios, el Impuesto de Sociedades, el IVA, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, y el Impuesto sobre Actividades Económicas,
- Obtener competencias y habilidades específicas para optimizar la negociación, motivación y comunicación personal, ya sea con personas de su propio equipo de trabajo, o con clientes, proveedores, agentes sociales, etc.
- Disponer de los conocimientos necesarios para que la empresa sea competitiva en el mercado global.
- Observación del entorno de las empresas, tratando de identificar los recursos, capacidades y habilidades distintivas de la organización que permitan situarla en una posición competitiva, Se analizan las oportunidades de negocio tanto para la creación de nuevas empresas, como para la innovación dentro de empresas ya existentes y se comienza a diseñar un plan de negocio.
- Conocer y dominar los métodos de análisis de proyectos de inversión, conocimiento de las posibilidades que brinda el mercado financiero, Estudio de los instrumentos financieros para la toma de decisiones sobre financiación a largo plazo, gestión de tesorería y estructuras financieras óptimas para el desarrollo de la empresa.

- Describir los sistemas productivos, recursos utilizados en éstos e identificación de las tareas de la Dirección de Producción.
- Analizar los datos de costes relevantes para la toma de decisiones, se presentan las diferentes técnicas de contabilidad de costes y, se plantea el marco general de los sistemas de control de dirección y el funcionamiento del departamento administrativo financiero, Dentro de éste, se analizan las principales magnitudes financieras de la empresa, los sistemas de agregación y control y el efecto del tiempo sobre las operaciones financieras.
- Saber realizar un análisis de la planificación financiera como proceso que, basándose en el pasado y desde el presente, intenta predecir hacia el futuro, la cobertura de las necesidades financieras de la empresa.
- Adquirir los conocimientos necesarios para saber cómo la empresa debe hacer frente, en el siglo XXI, a los retos que se le plantean en este entorno actual de Internet y globalización.
- Tener una visión integrada y equilibrada de la empresa, y cómo desarrollar la estrategia en forma clara, Y esto se logra a través de objetivos estratégicos identificados con las 4 perspectivas: Financiera, Clientela (marketing), Procesos Internos de Producto, y Formación e Innovación,

3

Los contenidos que se imparten en este curso son:

PRIMER CICLO:

MÓDULO 1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA.

- Conceptos básicos de dirección estratégica.
- La creación de valor en las compañías.
- Análisis de sectores.
- Recursos y capacidades.
- La ventaja competitiva. Fuentes y estrategias genéricas.
- Estrategia de la corporación.

MÓDULO 2. ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN DE RR.HH.

- Introducción a la organización de empresas y dirección de recursos humanos.
- El individuo en la organización.
- Motivación: teorías y aplicaciones.
- Caso práctico: los RR.HH. en Hewlett Packard.
- Estrés individual y estrés organizacional.
- Concepto y objetivos de la planificación y la coordinación.
- La estructura organizativa.
- El puesto de trabajo.
- La gestión de la diversidad organizativa.
- La importancia de comprender el entorno legal.
- Selección de aplicaciones de RR.HH.
- La planificación de los RR.HH.
- El proceso de contratación.
- Evaluación y gestión del rendimiento.
- La formación de la fuerza laboral.
- Los RR.HH. del futuro.
- La organización y el trabajador del siglo XXI.

MÓDULO 3. CONTABILIDAD FINANCIERA.

- Introducción a la contabilidad financiera.
- Nuevo plan general contable.
- Cuadro de cuentas.
- Cuentas anuales. Análisis económico-financiero.
- El proceso contable.
- Ingresos y gastos.
- Contabilidad de la tesorería.
- Provisiones y contingencias.
- Existencias.
- Inmovilizado.
- Instrumentos financieros: activos y pasivos financieros.

- IVA.

MÓDULO 4. DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS.

- Concepto de marketing. Necesidad, deseo y demanda.
- El plan estratégico de la empresa.
- El plan de marketing: análisis previo.
- Establecimiento de los objetivos del plan de marketing.
- Estrategias de marketing y Mix de marketing.
- Previsión de ventas; establecimiento de cuotas de venta.
- Selección, motivación, remuneración y control de la fuerza de ventas.
- El plan de marketing: elaboración del presupuesto.
- El plan de marketing: seguimiento y control.

MÓDULO 5. SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA LA DIRECCIÓN.

- Introducción a las tecnologías de la información.
- Los sistemas de información y las organizaciones.
- Tipos de sistemas de información.
- Diseño de sistemas de información.
- Implantación del sistema de información.
- El papel estratégico de los sistemas de información.
- La seguridad y auditoría de los sistemas de información.

MÓDULO 6. RÉGIMEN JURÍDICO Y FISCAL DE LA EMPRESA.

- Principios tributarios.
- El impuesto de sociedades.
- El impuesto sobre el valor añadido (IVA).
- El impuesto sobre transmisiones patrimoniales.
- El impuesto sobre actividades económicas.
- Régimen jurídico de la empresa.
- Derecho de sociedades.

MÓDULO 7. DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS.

- La comunicación interpersonal.
- Introducción al liderazgo, el directivo como líder.
- Delegación y control.

- Autoridad formal e informal.
- Grupos, relaciones entre grupos, trabajo en equipo, conflicto, la función directiva.
- Concepto y objetivos de la planificación.
- La coordinación.
- Diez claves para motivar al jefe.

MÓDULO 8. COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO DE MERCADOS.

- Incoterms 2000.
- La internacionalización de la empresa.
- El entorno internacional.
- Análisis de mercados.
- Formas de entrada en mercados internacionales.
- El producto a exportar.
- Establecimiento del precio en los mercados internacionales.

SEGUNDO CICLO:

MÓDULO 9. CREACIÓN DE EMPRESAS.

- Introducción.
- El emprendedor y la empresa.
- Recursos, procesos operativos y organización interna.
- Financiación de la nueva empresa.
- Plan de negocio (Business plan).
- Constitución y obligaciones legales.

MÓDULO 10. ANÁLISIS FINANCIERO. FUENTES DE FINANCIACIÓN.

- El análisis financiero.
- Estados financieros.
- Ratios.
- Umbral de rentabilidad.
- La tesorería.
- Fuentes de financiación propia.
- Financiación ajena a corto plazo.
- Financiación ajena a largo plazo.

- El análisis financiero integral.

MÓDULO 11. DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES.

- Introducción a la dirección de producción y operaciones: aspectos estratégicos.
- Sistemas productivos.
- Diseño de producto y selección de proceso.
- Diseño de instalaciones y tareas.
- Planificación y control de proyectos.
- Gestión de inventarios.
- Planificación de necesidades materiales.

MÓDULO 12. CONTABILIDAD ANALÍTICA.

- Conceptos y objetivos de la contabilidad analítica de explotación.
- Conceptos fundamentales utilizados por la contabilidad analítica de explotación.
- El proceso contable de la contabilidad analítica.
- Etapas del proceso contable de la contabilidad de costes.
- Contabilidad por procesos continuos o departamentos.
- Contabilidad por órdenes de fabricación.
- El método de las secciones.
- Modelo de coste completo y Direct Costing o método de los costes variables.
- Planificación presupuestaria.

MÓDULO 13. ELABORACIÓN PRESUPUESTARIA.

- Planificación financiera.
- Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de producción.
- Presupuesto de compras y consumos.
- Presupuesto de tesorería.
- El cash-flow.
- El presupuesto integral.
- El control presupuestario.

MÓDULO 14. DESAFÍOS ESTRATÉGICOS DE LA NUEVA EMPRESA.

- Planificación estratégica de empresas.
- La competencia en mercados maduros.
- Los mercados basados en tecnología.
- Nuevas tendencias en el desarrollo estratégico.
- Internacionalización y globalización.
- Las alianzas estratégicas.
- Dirección de empresas multinacionales.

MÓDULO 15. CUADRO DE MANDO INTEGRAL.

- ¿Por qué es importante un sistema integral de medición y control estratégico?
- La estrategia de la empresa y el cuadro de mando integral.
- Elementos del cuadro de mando integral.
- El cuadro de mando integral como sistema de gestión.
- Alcance del cuadro de mando integral.

Metodología

Acceso al aula virtual durante 28 semanas, con una distribución aproximada de 15 horas semanales (3 horas diarias de lunes a viernes), con apoyo experto de tutor virtual, combinando acceso a material multimedia, participación en foros y debates, y elaboración de actividades.

Al tratarse de una acción formativa en modalidad teleformación, el participante, para el desarrollo de la misma, necesita únicamente un ordenador o dispositivo multimedia. De esta forma no es necesario que el alumno se desplace a ningún centro, realizando la actividad a través del aula virtual.

Tutor virtual

Profesional con experiencia en la docencia a través de aula virtual. Titulado Universitario con formación metodológica y experiencia docente, apoyado por un departamento de pedagogía altamente cualificado y actualizado. Disponible 3 horas diarias.

Programación

Semana 1:

Módulo 1. Dirección estratégica.

Semanas 2 y 3:

Módulo 2. Organización de empresas y dirección de rr.hh.

Semanas 4 y 5:

Módulo 3. Contabilidad financiera.

Semanas 6 y 7:

Módulo 4. Dirección de marketing y ventas.

Semanas 8 y 9:

Módulo 5. Sistemas de información para la dirección.

Semana 10:

Módulo 6. Régimen jurídico y fiscal de la empresa.

Semanas 11 y 12:

Módulo 7. Desarrollo de habilidades directivas.

Semanas 13 y 14:

Módulo 8. Comercio internacional y desarrollo de mercados.

Semanas 15 y 16:

Módulo 9. Creación de empresas.

Semanas 17 y 18:

Módulo 10. Análisis financiero. Fuentes de financiación.

Semanas 19 y 20:

Módulo 11. Dirección de producción y operaciones.

Semanas 21 y 22:

Módulo 12. Contabilidad analítica.

Semanas 23 y 24:

Módulo 13. Elaboración presupuestaria.

Semanas 25 y 26:

Módulo 14. Desafíos estratégicos de la nueva empresa.

Semanas 27 y 28:

Módulo 15. Cuadro de mando integral.

Certificados

Certificado de aprovechamiento de CEOE Formación