



master



Master de
**Creación y Gestión de
Empresas Innovadoras
y de Base Tecnológica
+ Titulación
Universitaria**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Master de **Creación y Gestión de Empresas Innovadoras y de Base Tecnológica + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Master de Creación y Gestión de Empresas Innovadoras y de Base Tecnológica + Titulación Universitaria
[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 de Creación y Gestión de Empresas Innovadoras y de Base Tecnológica +...

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	2195 €
CRÉDITOS ECTS	28
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Master Profesional

- Titulación Expedida y Avalada por INEAF+ Titulación Universitaria de Derecho Mercantil con 200 horas y 8 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia+ Titulación Universitaria de Compliance Officer con 300 horas y 12 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia+ Titulación Universitaria de Derecho de las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación con 200 horas y 8 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia



Resumen

Tener un perfil polivalente hoy día es fundamental para acceder al mercado laboral. Perfiles que se desenvuelvan en ámbitos de derecho, financieros, fiscales y tecnológicos son muy demandados por las empresas. El Máster en Creación y Gestión de Empresas Innovadoras aporta la formación necesaria para la gestión de los elementos más solicitados por las empresas.

A quién va dirigido

El Máster en Creación y Gestión de Empresas Innovadoras está dirigido a graduados universitarios de las ramas del sector empresarial que deseen orientar su futuro laboral en este ámbito; y a profesionales con experiencia que quieran reforzar sus conocimientos y otorgar mayor dimensión y perspectiva a su desarrollo laboral.

Objetivos

Con el Master de **Creación y Gestión de Empresas Innovadoras y de Base Tecnológica + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Entender las formas jurídicas en las que se puede constituir una empresa
- Analizar todos los recursos y metodologías necesarios para la puesta en marcha y creación de una empresa
- Estudiar las leyes que regulan el comercio electrónico y la información
- Conceptualizar el Big Data y sus funciones y relación con los departamentos de la empresa
- Comprender el Registro Mercantil y sus funciones y principios
- Capacitar al alumno para gestionar inventarios y cadenas de suministro y también en la planificación de proyectos
- Saber analizar los indicadores económicos para su posterior interpretación en la valoración de la solvencia de la empresa

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.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

alumnos.ineaf.es

campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a 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 videotutoriales, 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.

BECAS

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
<p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none">Justificante de encontrarse en situación de desempleo <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none">Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none">Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none">Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none">Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">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**.

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. They are dressed in business attire. The man on the left is wearing glasses and a suit. The woman in the middle has curly hair and is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a suit. There are papers, a calculator, and a pen holder on the table.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

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 sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



Temario

Master de **Creación y Gestión de Empresas Innovadoras y de Base Tecnológica + Titulación Universitaria**



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Creación de empresas

Módulo 2. Dirección - económico financiera

Módulo 3. Derecho mercantil

Módulo 4. Habilidades directivas

Módulo 5. Bussiness intelligence: datos, información y conocimiento

Módulo 6. Compliance officer

Módulo 7. Know-how, propiedad intelectual e industrial en un mercado digital global

Módulo 8. Tecnologías aplicadas a la gestión de recursos humanos

Módulo 9. Derecho de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación

PROGRAMA ACADÉMICO

Master de Creación y Gestión de Empresas Innovadoras y de Base Tecnológica + Titulación Universitaria

Módulo 1.

Creación de empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
2. - Conocimientos
3. - Destrezas
4. - Actitudes
5. - Intereses y motivaciones
6. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
7. - Variables comerciales y de marketing
8. - Variables propias
9. - Variables de la competencia
10. Empoderamiento
11. - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
12. - La red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
2. - Necesidades y tendencias
3. - Fuentes de búsqueda
4. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
5. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
6. - Los mapas mentales
7. - Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
8. - El pensamiento irradiante
9. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
10. Análisis del entorno de la empresa
11. - Elección de las fuentes de información
12. - La segmentación del mercado
13. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización

20. Análisis de decisiones previas
21. - Objetivos y metas
22. - Misión del negocio
23. - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
24. Plan de acción
25. - Previsión de necesidades de inversión
26. - La diferenciación el producto
27. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
28. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
29. - Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
2. - Fundamentos de marketing
3. - Variables del marketing-mix
4. Determinación de la cartera de productos
5. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
6. - Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
7. - Sistemas de producción
8. - Ciclo de vida del producto
9. Gestión estratégica de precios
10. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
11. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
12. Canales de comercialización
13. - Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
14. - Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
15. - Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
16. - Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
17. Comunicación e imagen de negocio
18. - Público objetivo y diferenciación del producto
19. - Entorno competitivo y misión de la empresa

- 14. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
- 15. - Clientes potenciales
- 16. - Canales de distribución
- 17. - Proveedores
- 18. - Competencia
- 19. - Barreras de entrada

- 20. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
- 21. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
- 22. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
- 23. - Elección del tipo de soporte
- 24. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
- 25. - Los clientes y su satisfacción
- 26. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
- 27. - Medición del grado de satisfacción del cliente
- 28. - El perfil del cliente satisfecho

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS

- 1. Características y funciones de los presupuestos
- 2. - De inversiones
- 3. - Operativo
- 4. - De ventas
- 5. - De compras y aprovisionamiento
- 6. El presupuesto financiero
- 7. - Principales fuentes de financiación
- 8. - Criterios de selección
- 9. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
- 10. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
- 11. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
- 12. - Activo
- 13. - Pasivo
- 14. - Patrimonio Neto
- 15. - Circulante
- 16. - Inmovilizado
- 17. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
- 18. - Balance
- 19. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias

- 20. - Tesorería
- 21. - Patrimonio Neto
- 22. Memoria
- 23. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
2. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
3. - Recursos humanos: perfiles profesionales
4. Sistemas: planificación, organización, información y control
5. Recursos económicos propios y ajenos
6. - Recursos económicos propios
7. - Recursos económicos ajenos
8. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
9. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
10. - Construcción del mapa de procesos
11. - Asignación de procesos clave a sus responsables
12. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
13. - La automatización y sistematización de procesos
14. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
15. - Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
16. La estructura organizativa de la empresa
17. - La división funcional
18. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
19. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa

- 20. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
- 21. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
- 22. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
- 23. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
- 24. Control de gestión de la empresa
- 25. Identificación de áreas críticas
- 26. - El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
- 27. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
- 28. - La implementación de medidas de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA

- 1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
- 2. - Cálculo e interpretación de ratios
- 3. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
- 4. - Equilibrio total
- 5. - Equilibrio normal o estabilidad financiera
- 6. - Situación de insolvencia
- 7. - Punto de equilibrio financiero
- 8. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
- 9. - El Valor Actual Neto (VAN)
- 10. - Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
- 11. - Interpretación y cálculo
- 12. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
- 13. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
- 14. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

- 1. Clasificación de las empresas
- 2. - Por su finalidad
- 3. - Por su actividad
- 4. - Por su tamaño
- 5. - Por su ámbito territorial
- 6. - Por la naturaleza de su capital
- 7. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas
- 8. - Empresario individual
- 9. - Sociedades mercantiles
- 10. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
- 11. - Sociedad Unipersonal
- 12. - Sociedad Anónima
- 13. - Sociedad de Responsabilidad Limitada
- 14. - Sociedad Laboral
- 15. - Sociedad Colectiva
- 16. - Sociedad Comanditaria
- 17. - Sociedades Cooperativas
- 18. La elección de la forma jurídica de la empresa
- 19. - Ventajas e inconvenientes de cada forma
- 20. Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

- 1. Finalidad del Plan de Negocio
- 2. - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
- 3. - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
- 4. - Identificación de barreras de entrada y salida
- 5. Previsión y planificación económica
- 6. - Definición de una estrategia viable
- 7. La búsqueda de financiación
- 8. - Materialización de la idea de negocio en una realidad
- 9. Presentación del plan de negocio y sus fases
- 10. - Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategias de comercialización
- 11. - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
- 12. - Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible
- 13. - Análisis de los ingresos y gastos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible
- 14. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio
- 15. Instrumentos de edición y presentación de la información
- 16. - Aspectos formales del documento
- 17. - Elección del tipo de soporte de la información
- 18. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
- 19. - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa

20. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio

21. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

1. Trámites de constitución según la forma jurídica
2. - El profesional autónomo
3. - La sociedad unipersonal
4. - La sociedad civil
5. - La comunidad de bienes
6. - Las sociedades mercantiles
7. - Sociedades Laborales
8. - La Sociedad Cooperativa
9. La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
10. - Trámites según régimen aplicable
11. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
12. Los registros de propiedad y sus funciones
13. - La organización del registro
14. - Procedimiento registral
15. Los seguros de responsabilidad civil en empresas
16. Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

Módulo 2.

Dirección - económico financiera

Unidad formativa 1.

Dirección financiera: fundamentos y estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. - Evolución de la dirección financiera
3. - Objetivos de la dirección financiera
4. Tipos de Sociedades
5. - Sociedades responsabilidad limitada
6. - Sociedades anónimas
7. - Sociedades especiales
8. El director financiero
9. - La naturaleza y funciones del director financiero
10. - El directivo
11. - Decisiones del director financiero
12. - Separación entre propiedad y dirección
13. Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

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 3.

INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

1. Capitalización simple
2. - Las operaciones en régimen simplificado
3. Capitalización compuesta
4. Rentas
5. Préstamos
6. Empréstitos
7. Valores mobiliarios
8. - Caracteres de una emisión de renta fija
9. - Caracteres de una emisión de renta variable
10. Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES

1. Valor temporal del dinero
2. Capitalización y descuento simples
3. Capitalización y descuento compuestos y continuos
4. Valoración de rentas financieras
5. - Análisis y aplicación del cálculo de rentas
6. - Rentas constantes
7. - Rentas Variables de progresión geométrica
8. - Rentas variables en progresión aritmética
9. Tanto anual de equivalencia (TAE)
10. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

POLÍTICAS DE DIVIDENDOS

1. Dividendos y sus clases
2. - ¿Qué es un dividendo?
3. - Clases de dividendos
4. Relevancia de la política de dividendos
5. Dividendos e imperfecciones del mercado
6. Dividendos e impuestos
7. - Tributación de los dividendos en el IRPF
8. Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN

1. Los fondos de inversión
2. - El riesgo en los fondos de inversión
3. - La rentabilidad de los fondos de inversión
4. - Fiscalidad de los Fondos de Inversión
5. - Ventajas e inconvenientes de invertir en Fondos de Inversión
6. - Los productos financieros derivados
7. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
8. Fondos de inversión libre
9. Fondos de fondos de inversión libre
10. Fondos cotizados o ETF
11. Ejercicio Resuelto. Letras del tesoro

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

CARTERAS DE VALORES

1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
2. - El modelo de H. Markovitz
3. - El modelo de Sharpe
4. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
5. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
6. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera

Unidad formativa 2.

Decisiones financieras a corto plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

1. El funcionamiento de la empresa: decisiones de inversión y financiación
2. Decisiones financieras a corto plazo
3. La toma de decisiones: fases

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO

1. La gestión de la tesorería
2. - Los pilares de la gestión de la tesorería
3. Estructura de las partidas a corto plazo
4. - Activos corrientes
5. - Pasivos corrientes
6. Gestión y análisis del crédito
7. - Condiciones de venta
8. - Crédito necesario
9. - El límite de crédito y de riesgo
10. - El cobro
11. La entrada de nuevos clientes: recopilación de información

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO

1. Medios de cobro y pago: cheques, pagarés y letras de cambio
2. Coste de las operaciones de cobro y pago
3. - Operaciones de descuento
4. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
5. - Los préstamos bancarios a corto plazo
6. - Pólizas de crédito
7. - Los descubiertos
8. Ejemplo práctico. Coste de las políticas de cobro y pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO

1. Estado de flujos de efectivo
2. - Utilidad
3. - Los flujos de efectivo de las actividades corrientes
4. - Métodos
5. Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
6. - Fondo de maniobra y ratios a corto plazo
7. - Periodos de cobro y pago
8. Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
9. - Factoring
10. - Confirming
11. Seguro de crédito
12. - Seguro de crédito a la exportación
13. - Diferencias existentes entre el factoring y el seguro de crédito a la exportación

Módulo 3.

Derecho mercantil

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LAS SOCIEDADES MERCANTILES

1. Concepto y características de las sociedades mercantiles
2. El Empresario individual
3. Normas reguladoras del Derecho Mercantil
4. Clases de Sociedades por su objeto social
5. - Sociedad civil
6. - Sociedad Mercantil
7. Contrato de Sociedad mercantil
8. Constitución de la Sociedad
9. Personalidad jurídica
10. Nulidad de sociedades
11. Nacionalidad de las sociedades
12. Establecimientos mercantiles
13. Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
2. Requisitos de constitución
3. PARTICIPACIONES SOCIALES
4. Órganos sociales: Junta y Administradores
5. Cuentas anuales
6. Modificaciones sociales
7. Modificaciones estructurales
8. Separación y exclusión de socios
9. Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
10. Sociedad unipersonal (SLU)
11. Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
12. Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

1. Concepto y caracteres de las SA
2. Denominación
3. Capital social
4. Domicilio y nacionalidad
5. Página Web
6. Constitución de la Sociedad
7. Fundación
8. Acciones
9. Acciones propias
10. Obligaciones
11. Aumento de capital social
12. - Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
13. - Procedimientos de ampliación de capital
14. Reducción de capital social
15. - Tipos de reducción de capital
16. Operación acordeón
17. Modificación de estatutos
18. Cuentas anuales
19. Órganos sociales: Junta General
20. Órganos de administración
21. Disolución
22. Liquidación y extinción
23. Sociedad unipersonal (SAU)
24. Sociedad Anónima Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SOCIEDADES ESPECIALES

1. Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Comunidad de bienes
4. Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas (UTE)
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
8. - Instituciones de inversión colectiva
9. - Entidades de capital riesgo
10. Sociedades laborales
11. Fundaciones
12. Sociedades profesionales
13. Cooperativas
14. Sociedades Anónimas Deportivas
15. Otras
16. - Asociación de cuentas en participación
17. - Entidades de dinero electrónico
18. - Empresas de servicios de inversión
19. - Sociedades de garantía recíproca
20. - Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
21. - Sociedades agrarias de transformación
22. Emprendedores
23. - Emprendedor de responsabilidad limitada
24. - Sociedad limitada de formación sucesiva
25. - Incentivos en materia fiscal y laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

REGISTRO MERCANTIL

1. Aproximación al Registro Mercantil
2. Organización y funciones
3. - Organización
4. - Funciones
5. Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
6. Registro mercantil territorial y central

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

DERECHO CONCURSAL

1. Declaración de Concurso
2. Legitimación para la declaración de Concurso
3. Solicitud de concurso
4. - Concurso voluntario
5. - Concurso necesario
6. Competencia judicial para conocer los concursos
7. Auto de declaración de concurso
8. Acumulación de concursos
9. Administración concursal
10. - Características de la administración concursal
11. - Composición de la administración concursal
12. - Nombramiento y aceptación de la administración concursal
13. - Ejercicio de la administración concursal
14. - Responsabilidad de los administración concursal
15. - Informe de la administración concursal
16. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
17. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
18. Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
19. Masa activa

20. Masa pasiva
21. Convenio concursal
22. Junta de acreedores
23. Aprobación judicial del convenio
24. Liquidación y pago a los acreedores

Módulo 4.

Habilidades directivas

Unidad formativa 1.

El director en la empresa: proceso directivo y funciones de la dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

PROCESO DIRECTIVO, LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

1. El proceso directivo
2. Fases del proceso directivo: planificación, organización, dirección y control
3. Liderazgo: dirigir y orientar
4. Motivación y necesidades

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN: PROCESO, ESTRATÉGIA, EJECUCIÓN Y DESARROLLO

1. Introducción a las funciones de la dirección
2. Los procesos de dirección
3. El directivo como estrategia
4. El talento ejecutivo
5. El desarrollo de la autoridad

Unidad formativa 2.

La negociación: técnicas de negociación y sujeto negociador

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA NEGOCIACIÓN PARA CONDUCIR AL ACUERDO

1. Conceptualización de la negociación
2. Estilos de negociación y factores para su elección
3. Vías de negociación
4. Fases de la negociación: preparación, desarrollo y cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ESTRATÉGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN PARA LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS

1. Estrategias de negociación para la consecución de objetivos
2. Tácticas de negociación para la consecución de objetivos
3. Cuestiones prácticas: Lugar, inicio y claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL SUJETO NEGOCIADOR

1. Variables en la personalidad del negociador
2. Habilidades necesarias para ser un buen negociador
3. Características para ser un buen negociador
4. Tipos de negociadores
5. Técnicas psicológicas para la captación de la información: la programación neurolingüística

Unidad formativa 3.

Gestión de grupos en las empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LAS RELACIONES GRUPALES

1. El funcionamiento del grupo: principios, condiciones y relaciones
2. Los roles. El desempeño de funciones en el grupo
3. El liderazgo en el grupo: aproximación, estilos y papel del líder
4. La comunicación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA DINÁMICA DE GRUPOS

1. Aproximación a las dinámicas de grupos
2. Las técnicas grupales: Definición, objetivos y utilidades
3. Criterios de clasificación de las técnicas grupales
4. Criterios de selección y aplicación de las técnicas grupales

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas adecuadas para grupos grandes: Asamblea, congreso y conferencia
2. Técnicas adecuadas para grupos medianos: grupo de discusión, comisión y mesa redonda
3. Técnicas adecuadas para grupos pequeños: clínica del rumor y cuchicheo
4. Técnicas de trabajo o producción grupal: Role-playing, Phillips 6.6., foro y diálogos simultáneos
5. Técnicas de dinamización grupal: iniciación, conocimiento y estímulo de la creatividad
6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de evaluación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

DIRECCIÓN, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Presentar la información
2. ¿Cómo formular y responder preguntas?
3. La importancia de fomentar la intervención de los participantes
4. Reuniones presenciales y a distancia: Utilización de medios técnicos y audiovisuales
5. El cierre de la reunión: análisis y concreción de resultados
6. El acta de la reunión: constancia documental

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

HABILIDADES SOCIALES PARA LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. Las habilidades sociales: definición y características
2. La asertividad: conceptualización y entrenamiento asertivo
3. La empatía: componentes
4. La escucha activa y la comunicación
5. La autoestima: aproximación y técnicas de mejora

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

EL LIDERAZGO Y EL TRABAJO EN EQUIPO

1. Aptitudes y cualidades que debe poseer un líder
2. Funciones esenciales del líder
3. Funciones complementarias del líder
4. Trabajo en Equipo y Equipos de trabajo. Aproximación y diferencias
5. Ventajas del trabajo en equipo
6. Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO: MEJORAS

1. Programa de entrenamiento: métodos de aprendizaje
2. Técnicas de trabajo en equipo

Unidad formativa 4.

Gestión del clima laboral: resolución de conflictos y motivación en el puesto de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

APROXIMACIÓN: PREVENIR, AFRONTAR Y RESOLVER EL CONFLICTO

1. El conflicto en las organizaciones
2. Perspectivas del conflicto
3. Elementos a considerar. Tipos de conflictos
4. Niveles del conflicto
5. Prevención del conflicto: Estrategias
6. La gestión de conflictos
7. Resolución del conflicto: Estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ESTRÉS LABORAL CONSECUENCIAS Y MANEJO

1. Aproximación al estrés. Estrés positivo y negativo
2. Factores causantes del estrés
3. Síntomas de estrés positivo y negativo
4. El estrés y el entorno laboral
5. Consecuencias del estrés a corto y a largo plazo
6. Características individuales del Estrés
7. Consecuencias del estrés sobre la salud
8. Efectos del estrés
9. Condicionantes del estrés en el puesto de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

MOTIVACIÓN EN EL ENTORNO LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral: Teorías centradas en el contenido y en el proceso
3. El líder motivador: Evaluación, diagnóstico y técnicas de motivación
4. La satisfacción laboral: actitudes y conducta

Unidad formativa 5.

Importancia de la comunicación en las organizaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Las diferentes formas de comunicación
3. Obstáculos en la comunicación
4. La comunicación efectiva: características
5. Normas para la interacción con el interlocutor

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Comunicación e Información en la empresa
3. Comunicación interna en la empresa: Comunicación descendente, ascendente y horizontal
4. La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. Centralización y descentralización en la comunicación empresarial
7. Herramientas de comunicación interna y externa

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. El lenguaje no verbal: emociones, cultura y manifestación
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

LAS RELACIONES INTERPERSONALES

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y sentimientos
5. La escucha activa
6. Obstáculos a la escucha activa
7. Técnicas para mejorar la escucha activa

Módulo 5.

Bussiness intelligence: datos, información y conocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

MINERÍA DE DATOS O DATA MINING Y EL APRENDIZAJE AUTOMÁTICO

1. Introducción a la minería de datos y el aprendizaje automático
2. Proceso KDD
3. Modelos y Técnicas de Data Mining
4. Áreas de aplicación
5. Minería de textos y Web Mining
6. Data mining y marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

DATAMART CONCEPTO DE BASE DE DATOS DEPARTAMENTAL

1. Aproximación al concepto de DataMart
2. Bases de datos OLTP
3. Bases de Datos OLAP
4. MOLAP, ROLAP & HOLAP
5. Herramientas para el desarrollo de cubos OLAP

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

DATAWAREHOUSE O ALMACÉN DE DATOS CORPORATIVOS

1. Visión General. ¿Por qué DataWarehouse?
2. Estructura y Construcción
3. 3. Fases de implantación
4. Características
5. Data Warehouse en la nube

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

INTELIGENCIA DE NEGOCIO Y HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA

1. Tipos de herramientas para BI
2. Productos comerciales para BI
3. Productos Open Source para BI

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

BUSINESS INTELLIGENCE CON POWERBI

1. Business Intelligence en Excel
2. Herramienta Powerbi

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

HERRAMIENTA TABLEAU

1. Herramienta Tableau

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

HERRAMIENTA QLIKVIEW

1. Instalación y arquitectura
2. Carga de datos
3. Informes
4. Transformación y modelo de datos
5. Análisis de datos

Módulo 6.

Compliance officer

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPLIANCE EN LA EMPRESA

1. Gobierno Corporativo
2. El Compliance en la empresa
3. Relación del compliance con otras áreas de la empresa
4. Compliance y Gobierno Corporativo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES DEL COMPLIANCE OFFICER

1. Funciones del Compliance Officer: Introducción
2. Estatuto y cualificación del Compliance Officer
3. - Estatuto del Compliance Officer
4. - La cualificación del Compliance Officer
5. El compliance officer dentro de la empresa
6. - Modelos de Compliance en la empresa
7. - Funciones del Compliance Officer en la empresa
8. La externalización del Compliance
9. Funciones Generales del Compliance officer
10. Responsabilidad del Compliance Officer
11. - Responsabilidad penal del Compliance Officer

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FIGURA DEL COMPLIANCE OFFICER

1. Formación y Asesoramiento
2. - Asesoramiento
3. - Formación
4. Novedades de servicios, productos y proyectos
5. Servicio comunicativo y sensibilización
6. - Comunicación
7. - Sensibilización
8. Resolución práctica de incidencias e incumplimientos
9. - Detección
10. - Documentación
11. - Sistema Sancionador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APROXIMACIÓN AL COMPLIANCE PROGRAM

1. Beneficios para mi empresa del compliance program
2. Ámbito de actuación
3. Materias incluídas en un programa de cumplimiento
4. - Normativa del Sector Financiero
5. - Normativa del Sector Asegurador
6. - Normativa del Sector Farmacéutico
7. Objetivo del compliance program

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EVALUACIÓN DE RIESGOS

1. Riesgo empresarial. Concepto general
2. Tipos de riesgos en la empresa
3. Identificación de los riesgos en la empresa
4. Estudio de los riesgos
5. Impacto y probabilidad de los riesgos en la empresa
6. Evaluación de los riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROLES DE RIESGOS

1. Políticas y Procedimientos
2. Controles de Procesos
3. Controles de Organización
4. Código Ético
5. Cultura de Cumplimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROLES INTERNOS EN LA EMPRESA

1. Conceptos de Controles Internos
2. Realización de Controles e Implantación
3. Plan de Monitorización
4. Medidas de Control de acceso físicas y lógico
5. Otras medidas de control

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

INVESTIGACIONES Y DENUNCIAS DENTRO DE LA EMPRESA

1. Necesidad de implantar un canal de denuncias en la empresa
2. Implantar un canal de denuncias internas
3. - Cana del denuncias: Características
4. - Personal implicado en un canal de denuncias y funciones
5. - Confidencialidad
6. Gestión de canal de denuncias internas
7. - Deberes y derechos de las partes
8. - Gestión del canal de denuncias internas en un grupo de empresas
9. - Riesgos por incumplimientos
10. Recepción y manejo de denuncias
11. Como tratar las denuncias
12. Investigación de una denuncia

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

RESPONSABILIDAD PENAL DE LAS PERSONAS JURÍDICAS: CRITERIOS DE APLICACIÓN, ATENUACIÓN Y EXONERACIÓN

1. Introducción: Reformas tras las Leyes Orgánicas 5/2010 y 1/2015
2. Transmisión de la responsabilidad penal a las personas jurídicas
3. Artículo 319 del Código Penal
4. Compatibilidad de sanciones penales y administrativas. Principio "Ne bis in ídem"
5. La persona jurídica en la legislación penal
6. Imputación de responsabilidad a la persona jurídica
7. - Delito cometido por representantes o personas con capacidad de decisión, organización y control
8. - Delito cometido por un empleado
9. Delimitación de los delitos imputables a personas jurídicas
10. - Delitos imputables a personas jurídicas
11. Penas aplicables a las personas jurídicas
12. - Determinación de la pena
13. El procedimiento penal
14. - Tipos de procesos penales

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS (I)

1. Delito de tráfico ilegal de órganos
2. Delito de trata de seres humanos
3. Delitos relativos a la prostitución y corrupción de menores
4. Delitos contra la intimidad, allanamiento informático y otros delitos informáticos
5. Delitos de estafas y fraudes
6. Delitos de insolvencias punibles
7. Delitos de daños informáticos

UNIDAD DIDÁCTICA 11.

DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS (II)

1. Delitos contra la propiedad intelectual e industrial, el mercado y los consumidores
2. Delitos de blanqueo de capitales
3. Delitos contra la hacienda pública y la Seguridad Social
4. Delitos contra los derechos de los ciudadanos extranjeros
5. Delitos de construcción, edificación o urbanización ilegal
6. Delitos contra el medio ambiente

UNIDAD DIDÁCTICA 12.

DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS (III)

1. Delitos Relativos a la energía solar y las radiaciones ionizantes
2. Delitos de tráfico de drogas
3. Delitos de falsedad en medios de pago
4. Delitos de cohecho
5. Delitos de tráfico de influencias
6. Delitos financiación del terrorismo

Módulo 7.

Know-how, propiedad intelectual e industrial en un mercado digital global

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN AL KNOW-HOW

1. Introducción teórica al concepto de know-how
2. Entorno de Innovación Abierta
3. Política de Gestión de Propiedad Intelectual e Industrial
4. Gestión de Propiedad Intelectual e Industrial en Proyectos de I+D+I
5. Patent Box

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

SECRETOS EMPRESARIALES E INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

1. Jurisdicción Europea Y Española
2. Relevancia del secreto
3. Requisitos del secreto empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

PROTECCIÓN DEL KNOW-HOW

1. Gestión de la protección
2. Protección de la Propiedad Intelectual e Industrial en la era digital
3. Gestión de la Propiedad Intelectual e Industrial en explotación y defensa
4. Non Disclosure Agreement (NDA)

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

INTERACCIÓN ENTRE LA LSSI Y LA LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

1. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Ley de Propiedad Intelectual: una doble perspectiva
2. Derechos de propiedad intelectual sobre las páginas web
3. Acceso a contenidos desde la perspectiva de la LSSI
4. La Ley Sinde: Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible
5. Impacto de la Reforma
6. Reforma del TRLGDCU impacto en los negocios online

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

PATENTES, DISEÑOS INDUSTRIALES Y MODELOS DE UTILIDAD

1. Requisitos de una patente
2. Clases de patentes
3. Procedimiento de registro de patentes
4. Diseños industriales
5. Modelos de utilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

MARCA NACIONAL Y NOMBRES COMERCIALES

1. Marco normativo La Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
2. Concepto de marca
3. Clases de marcas
4. Concepto de nombre comercial
5. Prohibiciones absolutas de registro
6. Prohibiciones relativas de registro
7. Marca notoria y marca renombrada
8. Marcas colectivas y de garantía

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

NOMBRES DE DOMINIO

1. Clases de nombres de dominio
2. Conflictos en nombres de dominio

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

INTRODUCCIÓN AL BIG DATA

1. ¿Qué es Big Data?
2. La era de las grandes cantidades de información: historia del big data
3. La importancia de almacenar y extraer información
4. Big Data enfocado a los negocios
5. Open Data
6. Información pública
7. IoT (Internet of Things - Internet de las cosas)

Módulo 8.

Tecnologías aplicadas a la gestión de recursos humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

TÉCNICAS DE E-LEARNING PARA APOYAR LA FORMACIÓN

1. Introducción a técnicas de E-learning
2. Internet va a incidir decisivamente en la forma de enseñar y aprender
3. Marco teórico
4. - Conceptualización
5. - Teorías del Aprendizaje
6. El E-learning y sus ventajas en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

1. Introducción a Herramientas para la Gestión del desempeño
2. Determinación de objetivos: desempeño, metas y tiempos
3. Medidas
4. Elección del evaluado y del evaluador
5. Momento adecuado
6. Logística
7. Comunicación
8. Seguimiento
9. Conclusión

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

1. Introducción: Herramientas de Gestión del conocimiento
2. Arquitecturas en la gestión del conocimiento: funcionalidades
3. Herramientas de búsqueda y personalización de información
4. - Herramientas de trabajo en grupo
5. - Portales corporativos
6. - Herramientas de simulación
7. - Herramientas de software

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

NNTT APLICADAS A LA METODOLOGÍA DE ORIENTACIÓN Y FORMACIÓN INDIVIDUALIZADA PARA EJECUTIVOS Y PROFESIONALES

1. Introducción a la orientación y formación
2. ¿Qué es el coaching?
3. Un poco de historia
4. El compromiso con nuestros sueñosConcepto de coaching
5. Life coach o coach personal
6. Cuadro de cualidades y habilidades de un coach
7. Metodología del coaching
8. - Etapas de un proceso de coaching
9. ¿Cómo trabaja el coach y qué espera de su cliente?
10. Para los futuros coaches
11. - ¿Cuál es la formación o experiencia ideal para un coach?
12. - Porque ser un coach
13. - Beneficios de un Coach
14. Ejercicios Interactivos. Formación en la Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

LA INTRANET COMO HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN INTERNA (I)

1. Introducción a las Herramientas de Comunicación
2. Operativa en las empresas
3. - Operación y administración
4. - Recursos Humanos
5. - Capacitación en la Empresa
6. - Difusión y Comunicación
7. Intranet
8. - La importancia de usar una Intranet
9. - Intranet funcionamiento conceptos y definiciones
10. - Internet / Intranet: ¿Cuál es la diferencia?
11. - ¿Cómo funciona una Intranet?
12. - Tipos de intranets
13. - Elementos utilizados en intranet
14. Las ventajas al implementar Intranet
15. - Identificación de procesos que se pueden beneficiar
16. Aplicaciones concretas de Intranet
17. - Marketing y Ventas
18. - Departamentos en la empresa dependientes de la intranet
19. - Flujo de trabajo (workflow)
20. - Capacitación

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

LA INTRANET COMO HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN INTERNA (II)

1. Justificaciones de una Intranet
2. - Ahorrar Tiempo
3. - Mejorar el clima organizacional
4. - Reducir Costes
5. Los Mitos generados sobre Intranet
6. ¿Qué necesitamos para tener una Intranet?
7. Estructura Organizacional
8. Intercambio de información a nivel Interno
9. Intercambio de información a nivel Externo
10. Recursos Disponibles
11. Definición de Objetivos Generales y Específicos
12. Definición de Objetivos Puntuales

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

TECNOLOGÍAS APLICADAS AL DESARROLLO DEL TALENTO

1. Introducción a tecnologías para el talento
2. ¿Qué es la administración del talento humano?
3. - ¿Por qué la administración del talento humano es importante?
4. Definición de recursos y talento humano
5. Desarrollo de una filosofía propia de la administración del talento humano
6. Proceso de formación y desarrollo del talento humano
7. Enfoque de diagnóstico a la formación
8. Estimación de las necesidades de formación
9. - Análisis de la organización
10. - Análisis del trabajo, la tarea y el conocimiento-habilidad-capacidad
11. - Análisis de la persona
12. - Comparación y uso de los métodos de estimación de necesidades
13. Selección y diseño de los programas de formación
14. - Habilidad de la persona para aprender
15. - Motivación de la persona por aprender
16. - Práctica activa
17. - Conocimiento de los resultados
18. - Retención
19. - La transferencia entre la formación y el trabajo

20. - El ambiente de la instrucción y los instructores
21. Elección del contenido de la formación
22. - Áreas comunes del contenido de la formación
23. Elección de los métodos para impartir información
24. - Formación en el lugar de trabajo
25. - Conferencias
26. - Técnicas audiovisuales
27. - Instrucción programada
28. - Instrucción asistida por ordenador
29. La motivación
30. Un modelo de expectativas del proceso de motivación

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

TÉCNICAS EFICIENTES EN INTERNET PARA LA SELECCIÓN DE PERSONAL

1. Introducción a la gestión de recursos humanos
2. - Prácticas de selección
3. - Análisis de puestos
4. - Usos de la información del análisis de puestos
5. - Pasos en el análisis de puestos
6. - Instrumentos de selección
7. - Conceptos básicos de las pruebas
8. Ventajas de usar Internet en la selección de personal
9. Ejercicios interactivos. Tecnologías de Recursos Humanos

Módulo 9.

Derecho de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

SERVICIOS DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico
2. Servicios de la información
3. Servicios excluidos del ámbito de aplicación de la LSSI
4. Definiciones de la LSSI

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO EN LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

1. Sociedad de la Información: Introducción y ámbito normativo
2. Los Servicios en la Sociedad de la Información Principio, obligaciones y responsabilidades
3. Obligaciones ante los consumidores y usuarios
4. Compliance en las redes sociales
5. Sistemas de autorregulación y códigos de conducta
6. La conservación de datos relativos a las comunicaciones electrónicas y a las redes públicas de comunicaciones electrónicas y redes públicas de comunicaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

PROPIEDAD INTELECTUAL Y FIRMA ELECTRÓNICA

1. Introducción a la Propiedad Intelectual
2. Marco Legal
3. Elementos protegidos de la Propiedad Intelectual
4. Organismos Públicos de la Propiedad Intelectual
5. Vías de protección de la Propiedad Intelectual
6. Medidas relativas a la Propiedad Intelectual para el compliance en la empresa
7. Firma Electrónica Tipos y normativa vigente
8. Aplicaciones de la firma electrónica

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA

1. El contrato electrónico
2. La contratación electrónica
3. Tipos de contratos electrónicos
4. Perfeccionamiento del contrato electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

1. Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias
2. Protección de la salud y seguridad
3. Derecho a la información, formación y educación
4. Protección de los intereses económicos y legítimos de los consumidores y usuarios

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

PUBLICIDAD CONCEPTO DE PUBLICIDAD PROCESOS DE COMUNICACIÓN PUBLICITARIA TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PUBLICITARIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

LIBERTAD DE EXPRESIÓN E INFORMACIÓN

1. Libertad de expresión
2. Libertad de información

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

DERECHO AL HONOR, DERECHO A LA INTIMIDAD Y LA PROPIA IMAGEN

1. Derecho al honor, intimidad y propia imagen
2. Derecho a la intimidad
3. Derecho a la propia imagen
4. Derecho al honor
5. Acciones protectoras

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

