

EXPERTO UNIVERSITARIO EN GESTIÓN EMPRESARIAL - TEMARIO -



CENTRO
COLABORADOR



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

CENTRO
COLABORADOR

eine

CARACTERÍSTICAS



MODALIDAD ONLINE

Acceso a la plataforma 24 horas al día



1 AÑO DE DURACIÓN

520 Horas lectivas



20 CRÉDITOS ECTS



TITULACIÓN UNIVERSITARIA

Título De Experto Universitario
Certificado por la Universidad Nebrija

TEMARIO

1. EL EMPRENDEDOR

1. El Emprendedor ante la decisión de ser empresario
2. El Perfil Del Emprendedor
3. Ejemplo De Plan De Negocio Para Emprendedores

2. LIDERAZGO Y HABILIDADES SOCIALES

1. El Concepto De Emprendedor
2. Emprendedores Y Liderazgo (I)
3. Emprendedores Y Liderazgo (II)
4. Habilidades Sociales Del Emprendedor

3. DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

1. Trabajo En Equipo
2. Dirección De Reuniones
3. Técnicas De Negociación

4. SELECCIÓN DE PERSONAL

1. Análisis De Puestos De Trabajo
2. Selección De Personal

5. ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. La Organización Y La Administración De Los Recursos Humanos
2. Capacitación, Análisis Y Evaluación Del Desempeño

TEMARIO

6. CONSTITUCION DE EMPRESAS

1. Constitución Mercantil de Empresas
2. Constitución Laboral de Empresas

7. PLAN ECONOMICO FINANCIERO

1. Conceptos Básicos De Contabilidad
2. La Información Financiera (I)
3. La Información Financiera (II)
4. Las Cuentas Anuales
5. La Planificación Financiera

8. PRODUCTOS FINANCIEROS

1. Financiación
2. Las Cuentas
3. Instrumentos De Cobro Y Pago En Las Entidades De Crédito
4. Los Bonos Y Obligaciones
5. Imposiciones A Plazo
6. Los Fondos De Inversión
7. Los Seguros De Ahorro

9. PLAN DE MARKETING

1. El Plan De Marketing
2. La Fidelización del Cliente. El Marketing Relacional.
3. Concepto De Marketing Estratégico
4. El Marketing de Ataque y de Defensa

TEMARIO

10. PUBLICIDAD E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. La Promoción
2. Las Promociones: Concepto, Percepciones de los Consumidores, Aspectos Económicos y Legales
3. El Marketing Eficaz
4. Merchandising
5. Investigación De Mercados (1): Las Técnicas Cualitativas
6. Investigación De Mercados (2): Las Técnicas Cuantitativas

11. MARKETING Y NUEVAS TECNOLOGIAS

1. Marketing Y Nuevas Tecnologías
2. El Comercio Electrónico
3. Internet Y Las Relaciones Comerciales
4. Marketing Y Diseño De Páginas Webs
5. El Marketing Directo Digital

12. INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA

1. Impulso a la Internacionalización Emprendedora
2. El Plan de Comercialización Internacional
3. El Emprendedor y el Comercio Exterior

PROYECTO FINAL

