

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE PYMES



TEMARIO

MÓDULO I. ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

Organización de Empresas: Concepto y Estructuras

El Cuadro de Mando

La Comunicación en la Organización: Funciones y Clases

La Organización Funcional

MÓDULO II. HABILIDADES DIRECTIVAS

La Comunicación Total

Estudio de la Personalidad, las Apariencias y la Conducta

Proxémica: La Ocupación y el Espacio

Los Contactos

Las Culturas

La Expresión Corporal Animal

La Expresión Corporal

Grafología

La Negociación como Fuente de Relación Comercial

Distintas Formas de Negociar en una Relación Comercial

Tratamiento de las Objeciones en el Proceso de Negociación

MÓDULO III. CONTABILIDAD FINANCIERA I

Conceptos Básicos de Contabilidad

Introducción a la Contabilidad

Cuentas de Gestión: Gastos



"El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado"

TEMARIO

Cuentas de Gestión: Ingresos

Existencias

Acreedores y Deudores por Operaciones Comerciales

Tratamiento Contable de Envases y Embalajes

MÓDULO IV. CONTABILIDAD FINANCIERA II

El Inmovilizado

Instrumentos Financieros

Fondos Propios. El Patrimonio Neto.

El Impuesto sobre el Beneficio Empresarial

El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Periodificación

Cuentas Anuales

MÓDULO V. CONTABILIDAD FINANCIERA III

R.D. 1514/2007

MÓDULO VI. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

La Información Financiera

Las Cuentas Anuales

Análisis Financiero

Análisis Económico

Ejercicios Resueltos de Formulación de Cuentas Anuales

TEMARIO

VII. CONTABILIDAD Y GESTIÓN DE COSTES

La Contabilidad y Gestión y la de Costes

Los Sistemas de Control de Costes

Los Costes Parciales

Los Costes por Pedido

El Coste Completo

Realización de Presupuestos y Coste Estandar

Cálculo y Análisis de Desviaciones

Sistema de Control de Costes por Actividades o Sistema ABC (Activity Based Costing)

Los Costes y la Toma de Decisiones

MÓDULO VIII. FINANCIACIÓN Y VALORACIÓN DE EMPRESAS

La Financiación Propia

La Financiación Externa

Valoración de Empresas: Generalidades

Métodos de Valoración de Empresas: Métodos Basados en el Balance

Métodos de Valoración de Empresas: Métodos Basados en la Cuenta de Resultados

Métodos de Valoración de Empresas: Métodos Basados en el Fondo de Comercio

Métodos de Valoración de Empresas: Métodos Basados en el Descuento de Flujos de Fondos

Métodos de Valoración de Empresas: Métodos Basados en la Creación de Valor

Métodos de Valoración de Empresas: Métodos Basados en la Teoría de las Opciones



“El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado”

TEMARIO

Anexo: Glosario de Términos

MÓDULO IX. DIRECCIÓN DE MARKETING I

El Plan de Marketing

Análisis

El Análisis DAFO

Los Objetivos

La Selección de Estrategias

Realización y Control del Plan de Marketing

El Marketing de Ataque y de Defensa

Concepto de Marketing Estratégico

MÓDULO X. DIRECCIÓN DE MARKETING II

La Promoción

Los Medios Publicitarios

Modelos Publicitarios Basados en los Factores Psicológicos y Factores Creativos

Información sobre el Producto y el Público Objetivo

Estrategias Publicitarias

El Mensaje Publicitario

Investigación Publicitaria

El Marketing Eficaz

Merchandising

Investigación de Mercados (I): Las Técnicas Cualitativas

TEMARIO

Investigación de Mercados (2): Las Técnicas Cuantitativas

El Marketing y la Tecnología

MÓDULO XI. DIRECCIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA I

Autoconocimiento Personal

Análisis del Comprador

Análisis del Proceso de Compra

Modo de Descubrir los Motivos de Compra

¿Qué es la Venta?

MÓDULO XII. DIRECCIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA II

La Entrevista de Ventas

La Demostración

Preguntar y Escuchar

El Cierre de la Venta

El Seguimiento de la Venta. La Postventa

MÓDULO XIII. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

La Planificación del Personal y el Análisis de los Puestos de Trabajo

Reclutamiento y Selección

Valoración de las Tareas

Valoración del Trabajador

El Proceso de Planificación en la Formación en la Empresa

Motivación del Personal



“El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado”

TEMARIO

La Motivación Económica

MÓDULO XIV. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Conceptos Generales

Obligaciones Empresariales en Materia de Prevención

Obligaciones Empresariales: Circunstancias Excepcionales

Colectivos Específicos

Responsabilidades

MÓDULO XV. LABORAL I

Contratación Laboral: Cuestiones Generales

Contratos Laborales

MÓDULO XVI. LABORAL II

Facultades de los Empresarios y Derechos y Deberes de los Trabajadores

Tiempo de Trabajo y Descanso

La Suspensión de la Relación Laboral

Extinción de la Relación Laboral

Los Salarios

La Seguridad Social

MÓDULO XVII. SISTEMA TRIBUTARIO (I). I.R.P.F.

El IRPF. Naturaleza, Objeto y Ámbito de Aplicación

El Hecho Imponible del IRPF

Sujeto Pasivo e Individualización de Rentas

TEMARIO

Rendimientos de Actividades Económicas

La Gestión del IRPF

MÓDULO XVIII. SISTEMA TRIBUTARIO (II). IMPUESTO DE SOCIEDADES

El Impuesto de Sociedades

Base Imponible

Deuda Tributaria

MÓDULO XIX. SISTEMA TRIBUTARIO (III). I.V.A.

El IVA. Conceptos Previos

Exenciones

La Base Imponible

Importaciones. Adquisiciones Intracomunitarias

Deducciones y Devoluciones

Regla de Prorrata

Regímenes Especiales

Obligaciones Formales

Anexo: Índices y Módulos del Régimen Especial del IVA

XX. DERECHO MERCANTIL

El Comercio como Actividad Económica

Introducción al Derecho Mercantil

Sujetos de la Actividad Mercantil

Los Empresarios Sociales



“El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado”

TEMARIO

Títulos Valores

El Cheque

El Pagaré

La Letra de Cambio

Protección del Empresario y del Tráfico Mercantil

El Registro Mercantil

Los Contratos Mercantiles

