

# MBA EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - TEMARIO -



# CARACTERÍSTICAS



## MODALIDAD ONLINE

Acceso a la plataformas 24 horas al día



## 1 AÑO DE DURACIÓN

635 Horas lectivas



## 16 ESPECIALIDADES

Realización proyecto fin de master obligatorio



## TÍTULO EN 1 AÑO

Título de MBA en Dirección y Administración de Empresas

# TEMARIO

## 1. EL EMPRENDEDOR (25 HORAS)

1. El Emprendedor ante la Decisión de ser Empresario
2. El Perfil del Emprendedor
3. Ejemplo de Plan de Negocios para Emprendedores

## 2. LIDERAZGO Y HABILIDADES SOCIALES (35 Horas)

1. Concepto de Emprendedor
2. Liderazgo
3. Habilidades Sociales del Emprendedor

## 3. CONTABILIDAD FINANCIERA I (35 Horas)

1. Conceptos Básicos de Contabilidad
2. Introducción a la Contabilidad
3. Cuentas de Gestión: Gastos
4. Cuentas de Gestión: Ingresos
5. Existencias
6. Acreedores y Deudores por Operaciones Comerciales
7. Tratamiento Contable de Envases y Embalajes

## 4. CONTABILIDAD FINANCIERA II (40 Horas)

1. El Inmovilizado
2. Instrumentos Financieros
3. Fondos Propios. El Patrimonio Neto.
4. El Impuesto sobre el Beneficio Empresarial
5. El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
6. Periodificación

# TEMARIO

7. Cuentas Anuales

## 5. CONTABILIDAD Y GESTIÓN DE COSTES (35 Horas)

1. La Contabilidad y Gestión y la de Costes
2. Los Sistemas de Control de Costes
3. Los Costes Parciales
4. Los Costes por Pedido
5. El Coste Completo
6. Realización de Presupuestos y Coste Estandar
7. Cálculo y Análisis de Desviaciones
8. Sistema de Control de Costes por Actividades o Sistema ABC (Activity Based Costing)
9. Los Costes y la Toma de Decisiones

## 6. PRODUCTOS FINANCIEROS (30 Horas)

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

## 7. PLAN DE MARKETING (30 Horas)

1. El Plan De Marketing
2. La Fidelización del Cliente. El Marketing Relacional.

# TEMARIO

3. Concepto De Marketing Estratégico
4. El Marketing de Ataque y de Defensa

## **8. PUBLICIDAD E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (30 Horas)**

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

## **9. CALIDAD, SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE (25 Horas)**

1. El Servicio y la Calidad: Conceptos Generales
2. La Trascendencia y la Calidad en el Servicio
3. Los Certificados de Calidad
4. La Calidad en las Empresas de Servicios
5. Atención al Público
6. La Atención al Público: Orientación hacia el Cliente
7. El Programa de Atención al Público
8. La Evaluación del Servicio
9. Principios de Calidad en el Servicio: Una Visión General

## **10. DIRECCIÓN COMERCIAL 1 (25 Horas)**

1. Autoconocimiento Personal
2. Análisis del Comprador

# TEMARIO

3. Análisis del Proceso de Compra
4. Modo de Descubrir los Motivos de Compra
5. ¿Qué es la Venta?

## **11. DIRECCIÓN COMERCIAL 2 (25 Horas)**

1. La Entrevista de Ventas
2. La Demostración
3. Preguntar y Escuchar
4. El Cierre de la Venta
5. El Seguimiento de la Venta. La Postventa

## **12. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA (25 Horas)**

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

## **13. DIRECCION Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS (30 Horas)**

1. La Planificación del Personal y el Análisis de los Puestos de Trabajo
2. Reclutamiento y Selección
3. Valoración de las Tareas
4. Valoración del Trabajador
5. El Proceso de Planificación en la Formación en la Empresa
6. Motivación del Personal
7. La Motivación Económica

# TEMARIO

## **14. LABORAL I (30 Horas)**

1. Contratación Laboral: Cuestiones Generales
2. Contratos Laborales

## **15. LABORAL II (30 Horas)**

1. Facultades de los Empresarios y Derechos y Deberes de los Trabajadores
2. Tiempo de Trabajo y Descanso
3. La Suspensión de la Relación Laboral
4. Extinción de la Relación Laboral
5. Los Salarios
6. La Seguridad Social

## **16. SISTEMA TRIBUTARIO 1: I.R.P.F. (35 Horas)**

1. El IRPF. Naturaleza, Objeto y Ámbito de Aplicación
2. El Hecho Imponible del IRPF
3. Sujeto Pasivo e Individualización de Rentas
4. Rendimientos de Actividades Económicas
5. La Gestión del IRPF

## **17. SISTEMA TRIBUTARIO 2: IMPUESTO DE SOCIEDADES (35 Horas)**

1. El Impuesto de Sociedades
2. Base Imponible
3. Deuda Tributaria

# TEMARIO

## **18. SISTEMA TRIBUTARIO 3: I.V.A. (35 Horas)**

1. El IVA. Conceptos Previos
  2. Exenciones
  3. La Base Imponible
  4. Importaciones. Adquisiciones Intracomunitarias
  5. Deducciones y Devoluciones
  6. Regla de Prorrata
  7. Regímenes Especiales
  8. Obligaciones Formales
- Anexo: Índices y Módulos del Régimen Especial del IVA

## **19. CONSTITUCION DE EMPRESAS (30 Horas)**

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

## **20. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES (30 Horas)**

1. Conceptos Generales
2. Obligaciones Empresariales en Materia de Prevención
3. Obligaciones Empresariales: Circunstancias Excepcionales
4. Colectivos Específicos
5. Responsabilidades

## **21. MARKETING Y NUEVAS TECNOLOGÍAS (20 Horas)**

1. Marketing y Nuevas Tecnologías
2. El Comercio Electrónico
3. Internet y las Relaciones Comerciales



# TEMARIO

- 4. Marketing y Diseño de Páginas Web
- 5. El Marketing Directo Digital

## 22. PLAN DE NEGOCIO (30 Horas)

