

MÁSTER EXECUTIVE MBA ONLINE



TEMARIO

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

Introducción a la contabilidad

El método contable. El ciclo contable

El plan general de contabilidad

Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable

Clientes, deudores y administraciones públicas

Proveedores y acreedores. Cuentas financieras Inmovilizado material e intangible

Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Existencias y criterios para su valoración

El IVA

Estudio del caso

MÓDULO 2. DIRECCIÓN DE FINANZAS

Estructura económico-financiera

Análisis económico y financiero

Coste y beneficio de la empresa

El coste de los recursos financieros a corto plazo

El coste de los recursos financieros a largo plazo

Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Planificación financiera

Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Estudio del caso

TEMARIO

MÓDULO 3. CADENA DE SUMINISTROS

Introducción a la logística Los medios de transporte Incoterms 2010

Comercio exterior

Aduanas y documentación comercial

Logística del siglo XXI Sector logístico español Estudio del caso

MÓDULO 4. COACHING EJECUTIVO

Coaching: bases y fundamentos

Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Proceso de coaching y metodologías

Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Estudio del caso

MÓDULO 5. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Fundamentos de la estrategia

Objetivos estratégicos El proceso estratégico Formulación estratégica

Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial) Desarrollo de la estrategia

Formación e implementación de la estrategia

El cuadro de mando integral (CMI) Estudio del caso

MÓDULO 6. RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS EMPRESAS

Introducción a la responsabilidad social corporativa

Grupos de interés o stakeholders Comunicación y transparencia Ámbitos de actuación

Componentes de la gestión de la RSC Medición de la RSC

TEMARIO

Estudio del caso

MÓDULO 7. ASESORÍA EN RRHH

Salario base y complementos

Retenciones

Retenciones y supuestos

Altas y seguros

Contratos y suspensiones Prestaciones de la Seguridad Social Procedimiento laboral y negociación

Empresas de trabajo temporal (ETT)

Prevención en riesgos laborales Estudio del caso

MÓDULO 8. TRIBUTACIÓN DE SOCIEDADES

Elementos del impuesto de sociedades Previsiones y correcciones

Gastos no deducibles de la base imponible

Valoración de elementos patrimoniales

Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Limitación de deducción de gastos financieros

Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Compensación bases imponibles negativas

Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Tipos de gravamen Cuota íntegra Bonificaciones en la cuota

Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Gestión del impuesto



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

TEMARIO

Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Estudio del caso

MÓDULO 9. GESTIÓN DE EQUIPOS

Equipos de trabajo: aspectos contextuales Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores

Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Estudio del caso

MÓDULO 10. MARKETING GENERAL

Marketing estratégico

Marketing

Marketing integrado de comunicación

Las promociones de ventas

Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Precios

Estudio del caso

MÓDULO 11. FISCALIDAD EN LOS MERCADOS

Derecho mercantil Contratos mercantiles

Derecho cambiario

Sociedades mercantiles

Sociedades personalistas Sociedades capitalistas

Otras sociedades Derecho concursal Estudio del caso

TEMARIO

MÓDULO 12. PRACTITIONER EN PNL

Introducción a la PNL

Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Estudio del caso

MÓDULO 13. COMERCIO EMPRESARIAL

Teorías del comercio internacional

La ventaja competitiva de las naciones

Organización mundial del comercio (OMC)

Globalización económica y economías nacionales

La negociación internacional y el comercio exterior en España

Estudio del caso

