



master



Master en
**Creación de Empresas y
Dirección de Negocio +
Titulación Universitaria**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Master en **Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Master en Creación de Empresas y Dirección de Negocio + 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 en Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	2195 €
CRÉDITOS ECTS	16
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Master Profesional

Titulación Múltiple:

- Título Propio Máster en Creación de Empresas y Dirección de Negocio expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal(INEAF)
- Título Propio Universitario en Derecho Mercantil Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Dirección - Económico Financiera Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS

“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”



INSTITUTO EUROPEO DE ASESORÍA FISCAL
como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación, en colaboración con el Instituto Europeo de
Estudios Empresariales (INESEM), EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO
NOMBRE DEL ALUMNO
con DNI XXXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de
Nombre de la Acción Formativa
de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INEAF en la convocatoria de 20XX
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXX-XXXX
Con una calificación de SOBRESALIENTE
Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 15 de mes de año

Resumen

Desde el momento de constitución de cualquier empresa, se derivan unas especialidades fiscales, contables y legales que marcan el devenir de cualquier negocio. Con el Máster en Creación de Empresas conocerás de forma profesional todos los aspectos necesarios para emprender una idea de negocio paso a paso y dominando áreas como la logística, el marketing, los recursos humanos, la contabilidad y otras operaciones para conseguir el éxito empresarial.

A quién va dirigido

Los profesionales del ámbito empresarial son los principales interesados en el Máster en Creación de Empresas, motivados por recibir una formación que complementa su labor en otras áreas como la contable, legal, fiscal, comercial o logística. También es demandado por aquellos que desean emprender una idea de negocio apoyándose en una formación completa y que tiene en cuenta todas las áreas posibles.

Objetivos

Con el Master en **Creación de Empresas y Dirección de Negocio + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Aprender a analizar e identificar las oportunidades de negocio y el entorno competitivo donde desarrolla su actividad económica la empresa.
- Distribuir y gestionar los recursos humanos, materiales, y económicos para alcanzar la rentabilidad o garantizar la viabilidad de la empresa.
- Conocer las fuentes de financiación con las que poner en práctica el plan de negocio de la empresa.
- Analizar las características de las sociedades y el régimen jurídico que le es de aplicación conforme a las diferentes clases que existen.
- Estudiar como llevar a cabo la contabilidad de las diferentes clases de sociedades existentes con especial mención al reparto de resultados.
- Tener las herramientas necesarias para llevar a cabo una toma de decisiones acertada a corto y largo plazo conforme al análisis del riesgo.
- Diseñar los procesos productivos y gestionar el apartado logístico de la empresa para hacerlos más eficientes y



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 en **Creación de Empresas y Dirección de Negocio** + Titulación Universitaria



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Creación de empresas

Módulo 2. Derecho mercantil

Módulo 3. Contabilidad de sociedades mercantiles y otras entidades

Módulo 4. Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

Módulo 5. Dirección - económico financiera

Módulo 6. Dirección de operaciones

Módulo 7. Logística en la empresa

Módulo 8. Investigación de marketing y estudios de mercado

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
14. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
15. - Clientes potenciales

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

- 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.

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 3.

Contabilidad de sociedades mercantiles y otras entidades

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

CONTABILIDAD DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA (I)

- 1. Introducción a las sociedades mercantiles
- 2. - Criterios para ser considerada Pyme y Microempresa
- 3. - Concepto de Sociedad Mercantil y clases
- 4. Contabilidad de la Sociedad Anónima
- 5. - Aspectos generales de la S.A.
- 6. Constitución de la Sociedad Anónima
- 7. - Procedimientos de fundación
- 8. - Fundación simultánea
- 9. - Fundación Sucesiva
- 10. - Aportaciones no dinerarias
- 11. Ampliaciones de capital de la Sociedad Anónima
- 12. - Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
- 13. - Procedimientos de ampliación de capital
- 14. - Ampliaciones de capital por nuevas aportaciones
- 15. - Ampliaciones de capital por capitalización de fondos no distribuidos

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

CONTABILIDAD DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA (II)

- 1. Reducciones de capital de la Sociedad Anónima
- 2. - Aspectos Legales
- 3. - Reducción por devolución de aportaciones
- 4. - Reducción por condonación de dividendos
- 5. - Reducción por saneamiento de pérdidas
- 6. - Reducción por constitución o aumento de reservas
- 7. - Reducción y aumentos de capital simultáneos. Operación acordeón
- 8. Disolución y Liquidación de la Sociedad Anónima
- 9. - Aspectos legales y causa de la liquidación
- 10. - Periodo de liquidación
- 11. - Reflejo contable del proceso disolutorio
- 12. Ejercicios resueltos. Accionistas Morosos
- 13. - Ejercicio Resuelto. Reclamación al socio para el desembolso fuera de plazo
- 14. - Ejercicio Resuelto. Venta de las acciones del socio moroso
- 15. - Ejercicio Resuelto. Amortización de las acciones del socio moroso

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

CONTABILIDAD DE OTRAS SOCIEDADES MERCANTILES: SL, SLNE, SOCIEDAD COLECTIVA, SOCIEDAD COMANDITARIA Y EMPRESARIO INDIVIDUAL

1. Contabilidad de la Sociedad Limitada
2. - Aspectos generales de la S.L.
3. - Constitución de la S.L.
4. - Aumentos de capital
5. - Reducción de capital
6. - Distribución de beneficios
7. Contabilidad de la Sociedad Limitada Nueva Empresa
8. - Aspectos generales
9. - Constitución
10. - Contabilidad
11. Contabilidad de la Sociedad Colectiva
12. - Aspectos Generales
13. - Constitución
14. - Aplicación del resultado
15. - Separación de socios
16. Contabilidad de la Sociedad Comanditaria
17. - Constitución
18. Contabilidad del Empresario Individual
19. - Aspectos Generales: ventajas e inconvenientes

20. - Obligaciones contables y registrales
21. - Constitución
22. - Impuesto sobre beneficios
23. - Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CONTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS

1. Introducción. Conceptos teóricos sobre Sociedades Cooperativas
2. - Clasificación de las sociedades cooperativas
3. Constitución de las Sociedades Cooperativas
4. Reembolso de las aportaciones
5. Fondos de reserva
6. - Fondo de Reserva obligatorio
7. - Fondo de educación y promoción
8. - Fondo de reserva voluntario
9. Distribución de resultados
10. - Compensación de pérdidas
11. Ejercicios resueltos. Fondo de Reserva Obligatorio
12. - Ejercicio Resuelto. Dotación con cargo a resultados
13. - Ejercicio Resuelto. Dotación con cargo a cuentas de ingreso
14. - Ejercicio Resuelto. Dotación por bajas o expulsiones de los socios
15. Ejercicio resuelto. Fondo de Educación, Formación y Promoción

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

CONTABILIDAD DE LAS SUCURSALES

1. Introducción. Conceptos teóricos
2. - Definición de sucursal
3. Aspectos contables de las principales operaciones
4. - Sistema centralizado
5. - Sistema descentralizado
6. - Sistemas intermedios
7. Ejercicio Resuelto. Contrato de sucursales con sistema centralizado y mercaderías remitidas a precio de transferencia
8. Ejercicio Resuelto. Contrato de sucursales con sistema descentralizado y mercaderías remitidas a precio de transferencia

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

CONCURSO DE ACREEDORES

1. Introducción. Los riesgos en la empresa
2. El desequilibrio financiero
3. - Equilibrio financieros a c/p. La liquidez
4. - Equilibrio financiero a l/p. La solvencia
5. - Situaciones de desequilibrio
6. Solución extrajudicial
7. - Posibles soluciones antes de llegar al concurso
8. Procedimiento Concursal
9. - Presupuestos del concurso
10. - Clases de concurso
11. - La Administración Concursal
12. - El informe
13. - Efectos de la declaración de concurso
14. - Masa activa y Masa pasiva
15. Convenio y liquidación del concurso
16. - Convenio
17. - Liquidación
18. Aspectos Contables del concurso si hay convenio
19. - Tratamiento contable y fiscal de la deuda de una empresa concursada

- 20. - Contabilidad si se ha producido una modificación sustancial de las condiciones de la deuda
- 21. - Contabilidad si no se ha producido una modificación sustancial de las condiciones de la deuda
- 22. - Ejercicio Resuelto. Efectos contables del concurso
- 23. - Tratamiento contable y fiscal de la quita para el acreedor
- 24. Aspectos Contables del concurso si hay liquidación
- 25. Ejercicio Resuelto. Contabilidad del Concurso de Acreedores

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

UTES, COMUNIDAD DE BIENES Y AGRUPACIONES DE INTERÉS ECONÓMICO

- 1. Introducción. Conceptos básicos
- 2. Negocios conjuntos
- 3. UTEs
- 4. - Contabilidad de la UTE
- 5. - Contabilidad del partícipes
- 6. Ejercicio Resuelto. Cuentas Anuales UTES
- 7. Comunidades de bienes (CB)
- 8. - Contabilidad de la comunidad de bienes
- 9. Agrupaciones de interés económico (A.I.E.)
- 10. - Contabilidad de la agrupación de interés económico
- 11. - Contabilidad de los socios de la AIE

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

NEGOCIOS EN COMISIÓN

- 1. Introducción. Conceptos básicos
- 2. - Comisión de venta en nombre propio
- 3. - Comisión de compra en nombre propio
- 4. - Comisión de venta en nombre ajeno
- 5. - Comisión de compra en nombre ajeno
- 6. Contabilidad de las Operaciones
- 7. - Comisión de venta en nombre propio
- 8. - Comisión de compra en nombre propio
- 9. - Comisión de venta en nombre ajeno
- 10. - Comisión de compra en nombre ajeno

Módulo 4.

Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

- 1. Las PYMES como organizaciones.
- 2. Liderazgo.
- 3. Un nuevo talante en la Dirección.

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL PLAN DE EMPRESA I LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

- 1. Introducción.
- 2. Utilidad del Plan de Empresa.
- 3. La Introducción del Plan de Empresa.
- 4. Descripción del negocio. Productos o servicios.
- 5. Estudio de mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL PLAN DE EMPRESA II PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LAS ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

- 1. Plan de Marketing.
- 2. Plan de Producción.

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

EL PLAN DE EMPRESA III PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RRHH Y RECURSOS FINANCIEROS

1. Infraestructuras.
2. Recursos Humanos.
3. Plan Financiero.
4. Valoración del riesgo. Valoración del proyecto.
5. Estructura legal. Forma jurídica.

Módulo 5.

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 6.

Dirección de operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

1. Administración de Operaciones: Introducción
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
4. La dirección y el subsistema de operaciones
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Estrategias de operaciones: visión general
7. Plan Estratégico de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA

1. La Previsión de la Demanda
2. El Espacio temporal y la Demanda
3. El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
4. Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
5. Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
6. Métodos de Previsión
7. Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN

1. La función productiva en la Organización
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS

1. Selección y diseño del producto
2. Eficacia y excelencia en el diseño
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
5. Procesos de Configuración Job-Shop
6. Procesos de configuración Continua
7. Tecnología Relacionada

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de un emplazamiento
3. Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
4. Análisis de la Localización
5. Tendencias en Localización
6. Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
7. La función de Mantenimiento
8. Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Vertiente económica: Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
5. La Dirección y la Gestión de la Calidad
6. Elementos de la Gestión de la Calidad
7. Diseño y Planificación de la Calidad
8. El Benchmarking y la Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
3. Sistemas Just in Time
4. La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
5. Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

CUESTIONES TÁCTICAS II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS

1. Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos relacionados con la organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS

1. Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
2. Gráficos o diagramas de Gantt
3. Gráficos de redes: PERT/CPM

Módulo 7.

Logística en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1. Introducción a la logística
2. El flujo de bienes y servicios
3. Servicio al cliente y logística
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. Internacionalización de la empresa
7. Optimización de la corriente de bienes y servicios
8. Documentación de la logística

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. El almacén en la cadena logística: Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales áreas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

APROVISIONAMIENTO COMERCIAL

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

LAS MERCANCÍAS

1. Las mercancías: características
2. Envasados usuales
3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

ENTRADA DE MERCANCÍAS

1. Entrada de la mercancía
2. Etiquetado e identificación de mercancías
3. Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

ESTRUCTURA DEL ALMACÉN

1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

TRATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS PARA SU EXPEDICIÓN

1. El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2. Salida de las mercancías
3. El muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

LA CARGA Y EL TRANSPORTE

1. Carga del elemento de transporte: Introducción
2. Métodos de carga en los muelles
3. La carga del vehículo
4. Precintado del vehículo

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

SOSTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN

1. Sostenimiento del almacén: Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

EL CASO MERCADONA: EL GIGANTE LOGÍSTICO

1. Mercadona: el gigante logístico
2. Proveedores
3. Centros logísticos
4. Supermercados
5. Clientes
6. Transporte
7. Productos

Módulo 8.

Investigación de marketing y estudios de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Evolución del concepto y contenido del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico.
3. Tendencias actuales en el marketing: Orientación interna, al consumidor, a la competencia y a las relaciones
4. Marketing y dirección estratégica: Marketing estratégico y Marketing operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ENTORNO: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

1. El entorno de las organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de uso: consumo frecuente y consumo duradero
4. El mercado industrial: el producto
5. El mercado de servicios: características y estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Segmentación eficaz: Criterios y requisitos de segmentación de mercados de consumo e industriales
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

1. Introducción: análisis de la demanda y segmentación
2. El análisis de la demanda. Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca: matriz variable de marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES Y DE LAS ORGANIZACIONES

1. Estudio del comportamiento de compra
2. Los condicionantes del comportamiento de compra de los consumidores: Factores internos y externos
3. Comportamiento de compra: Roles , tipos y etapas
4. El comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING

1. El sistema de información de marketing
2. Investigación de mercados: concepto, objetivos y aplicaciones
3. Etapas en la realización de un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

1. Estudios de mercado: obtención de datos y resultados
2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados: consumidor, producto y mercado
3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados: estudios exploratorios, estudios descriptivos o correlacionales y estudios experimentales o causales
4. Segmentación de los mercados: grupos y características
5. Tipos de mercado
6. Posicionamiento: ocupar un lugar distintivo en el mercado

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

