



Masters Profesionales

Master en Dirección Estratégica de la Empresa



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Dirección Estratégica de la Empresa

1. Sobre Inesem

2. Master en Dirección Estratégica de la Empresa

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Dirección Estratégica de la Empresa



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

El Team Manager, la pieza fundamental para la maximización de la productividad de los equipos de una entidad, ostenta una posición privilegiada en el sector privado. Es evidente, que en la mayoría de grupos de trabajo se necesita de un director o Team Manager que gestione las funciones del equipo. El Master en Dirección Estratégica de la Empresa te dota de los conocimientos indispensables que garanticen la eficacia de tus funciones como manager de equipos.

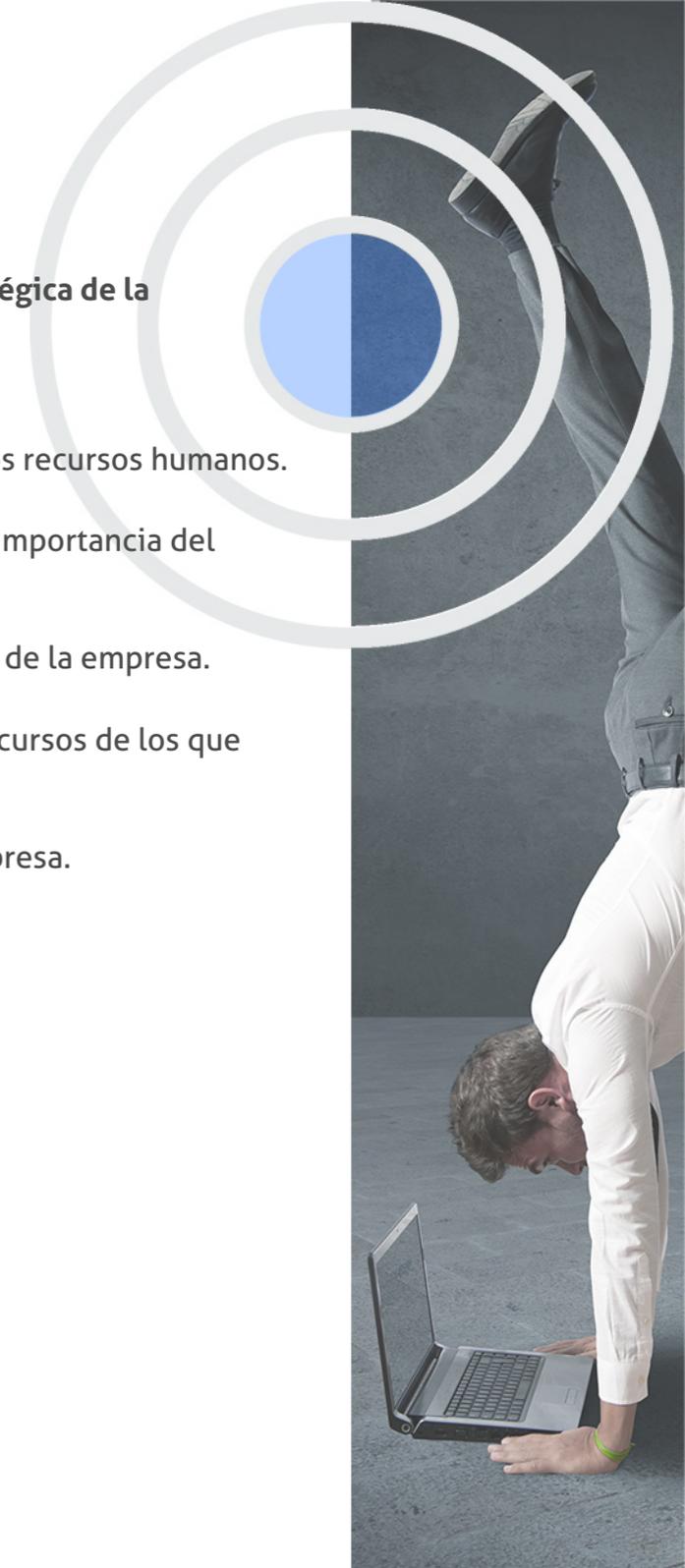
A quién va dirigido

Este Master en Dirección Estratégica de la Empresa está dirigido a todas aquellas personas tituladas en Administración y Dirección de Empresas, Marketing, Relaciones Laborales y áreas afines. Asimismo, va dirigido a todo aquel profesional que desee especializarse o actualizar sus conocimientos en la gestión estrategia de la empresa.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Dirección Estratégica de la Empresa** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Dominar los conocimientos necesarios para gestionar los recursos humanos.
- Desarrollar las habilidades sociales y reconocer la importancia del coaching ejecutivo y empresarial.
- Realizar la planificación de la dirección estratégica de la empresa.
- Ser capaz de gestionar de forma eficiente los recursos de los que dispone la organización.
- Aprender a realizar un plan de marketing en la empresa.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Master en Dirección Estratégica de la Empresa te prepara para gestionar los RRHH, siendo capaz de realizar la gestión de nóminas y cotizaciones a la SS. Podrás desarrollar habilidades de coaching ejecutivo y empresarial. Además, serás capaz de elaborar, planificar y gestionar un plan de empresa, teniendo en cuenta los RRHH, el marketing y los recursos financieros, entre otros elementos. Dominarás el Agile Project Management, realizando método Kanban y Scrum, y muchos más.

Salidas Laborales

Con el desarrollo de este Master en Dirección Estratégica de la Empresa podrás desempeñar las competencias inherentes al Team Manager. Podrás convertirte en un alto directivo especializado en varios campos: director de marketing, director de recursos humanos, director de equipos, directos de operaciones, director de proyectos empresariales, etc.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Dirección Estratégica de la Empresa

Módulo 1. **Gestión de recursos humanos**

Módulo 2. **Coaching ejecutivo**

Módulo 3. **Coaching empresarial**

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

Módulo 5. **Dirección de operaciones**

Módulo 6. **El plan de marketing**

Módulo 7. **Diseño de la estrategia comercial y plan de ventas**

Módulo 8. **Dirección de proyectos (norma une-iso-21500:2013)**

Módulo 9. **Agile project management**

Módulo 10. **Proyecto final de máster**

Módulo 1. Gestión de recursos humanos

Unidad didáctica 1. Fuentes del derecho laboral

1. Introducción a las fuentes del derecho laboral
2. Principios inspiradores del Derecho del Trabajo
3. Normas Internacionales Laborales
4. Normas Comunitarias Laborales
5. La Constitución Española y el mundo laboral
6. Leyes laborales
7. Decretos legislativos laborales
8. Decretos leyes laborales
9. Los Reglamentos
10. Costumbre laboral
11. Condición más beneficiosa de origen contractual
12. Fuentes profesionales

Unidad didáctica 2. Políticas de gestión de personas

1. ¿Qué es la gestión por competencias?
2. El proceso de selección
3. Formación basada en competencias
4. La evaluación en el modelo de gestión por competencias
5. Herramientas de evaluación
6. Política de retribución
7. El clima laboral, la motivación y la satisfacción en el trabajo

Unidad didáctica 3. Planificación de plantillas

1. Introducción a la planificación de plantillas
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
6. Modelos de planificación de los Recursos Humanos
7. El caso especial de las Pymes

Unidad didáctica 4. Descripción de puestos de trabajo

1. Descripción y Análisis de Puestos de Trabajo
2. El proceso de analizar los puestos de trabajo
3. El análisis de la información: Validez, Métodos y Valoración

Unidad didáctica 5. Convenios colectivos

1. El concepto de Convenio Colectivo
2. Clasificación de los Convenios Colectivos
3. Sujetos del Convenio Colectivo
4. Otros aspectos
5. Los Convenios Colectivos tras la reforma laboral de 2022

Unidad didáctica 6. Representación de los trabajadores

1. Representación de los trabajadores
2. Representación unitaria
3. Representación sindical
4. Proceso de elección de delegados de personal y comités de empresa

Unidad didáctica 7. Contratos (i) la relación laboral

1. El contrato de trabajo: capacidad, forma, período de prueba, duración y sujetos
2. Tiempo de trabajo: jornada laboral, horario, horas extraordinarias, recuperables y nocturnas, descanso semanal, días festivos, vacaciones y permisos

Unidad didáctica 8.

Contratos (ii) modalidades de contratación

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Contratos de trabajo de duración indefinida
3. Contratos de trabajo temporales
4. Contrato formativo para la obtención de la práctica profesional
5. Contrato de formación en alternancia

Unidad didáctica 9.

Modificación, suspensión y extinción del contrato

1. Modificaciones de las condiciones del contrato de trabajo
2. Suspensión del contrato de trabajo: determinación, causas y efectos
3. Extinción del contrato de trabajo: formas y causas
4. Los Expedientes de Regulación de Empleo (ERES)
5. Los Expedientes temporales de regulación de empleo (ETES). Mecanismo RED de flexibilidad y estabilización en el empleo

Unidad didáctica 10.

Sistema de la seguridad social régimen general

1. Introducción. El Sistema de Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Régimen General de la Seguridad Social. Altas y Bajas

Unidad didáctica 11.

Gestión de nóminas y cotizaciones a la seguridad social

1. El Salario: elementos, abono, SMI, pagas extraordinarias, recibo y garantía
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención por IRPF
4. Relación de ejercicios resueltos: Bases y tipos contingencias

Unidad didáctica 12.

Prevención de riesgos laborales

1. Conceptos básicos: trabajo y salud
2. Condiciones de Trabajo
3. Técnicas de Prevención y Técnicas de Protección
4. Derechos, obligaciones y sanciones en Prevención de Riesgos Laborales
5. El Plan de Prevención
6. Ejemplo de pautas para un buen ambiente de trabajo en oficinas

Anexo 1.

Bonificaciones, reducciones y características especiales de los contratos laborales

Anexo 2.

Bases y tipos de cotización

Anexo 3.

Tarifas at y ep

Módulo 2.

Coaching ejecutivo

Unidad didáctica 1.

Introducción al coaching ejecutivo

1. Principios de coaching ejecutivo
2. La empresa y el coach
3. Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
4. El proceso de coaching ejecutivo
5. Perspectivas de futuro

Unidad didáctica 2.

Gerencia con pnl y características personales

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
4. Liderazgo

Unidad didáctica 3.

Coaching y competencias profesionales

1. Aspectos fundamentales de las competencias
2. Adquisición y desarrollo de competencias
3. Competencias profesionales
4. Competencias del coaching directivo
5. Gestión de competencias

Unidad didáctica 4.

Habilidades directivas

1. Introducción: el ambiente laboral
2. Comunicación
3. Creatividad
4. Motivación
5. Aprender a delegar
6. Toma de decisiones

Unidad didáctica 5.

El estrés, la ansiedad y las habilidades sociales

1. Introducción Antecedentes históricos del estrés
2. Conceptos Básicos
3. Desencadenantes y causas del estrés
4. Tipos de estrés
5. Síntomas del estrés
6. Consecuencias del estrés

Unidad didáctica 6.

Liderazgo

1. Introducción
2. Liderazgo e Inteligencia Emocional
3. Formación de líderes eficaces
4. Gestión de uno mismo y de otros y orientación hacia el logro
5. Influencia
6. Empowerment

Unidad didáctica 7.

La negociación

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

Unidad didáctica 8.

Técnicas de negociación

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

Unidad didáctica 9.

La figura del sujeto negociador

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación

Unidad didáctica 10.

Autoconocimiento y gestión del tiempo

1. Introducción
2. Diferentes hábitos inadecuados
3. Tiempo de dedicación y tiempo de rendimiento
4. Cansancio y rendimiento
5. Influencia del entorno laboral

Unidad didáctica 11. Los ladrones del tiempo

1. Introducción
2. Interrupciones
3. Imprevistos
4. Reuniones
5. Papeleo

Unidad didáctica 12. Delegación de las tareas

1. Introducción
2. Ventajas de la delegación
3. Las fases de la delegación
4. Qué tareas delegar

Módulo 3. Coaching empresarial

Unidad didáctica 1. Modelos organizativos empresariales

1. Coaching y empresa
2. La importancia de las organizaciones
3. Aproximación conceptual a la organización
4. Tipos de organizaciones
5. La estructura

Unidad didáctica 2. La humanización de la organización

1. Cambio y desarrollo en la organización
2. Resistencia al cambio organizacional
3. El coach como agente de cambio
4. Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
5. Profesionales con vocación de persona

Unidad didáctica 3. Coaching y gestión del talento

1. El talento
2. Gestión del talento
3. Dimensiones del talento
4. Atraer y retener a personas con talento

Unidad didáctica 4. Motivación laboral

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

Unidad didáctica 5. Gestión de recursos humanos

1. Coaching de relaciones
2. Grupo vs Equipo
3. Gestión de grupos y equipos
4. Recursos humanos y coaching

Unidad didáctica 6. Gestión de relaciones

1. Team Building
2. Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

Unidad didáctica 7. Resolución de conflictos

1. El conflicto como fuente del problema
2. Tipos de conflicto
3. Coaching y negociación
4. Coaching y resolución de conflictos

Unidad didáctica 8. Ventas y negociación con pnl

1. PNL y ventas
2. Aumentar las ventas
3. Diseño del proceso de venta
4. La PNL aplicada a la negociación
5. Técnicas de ventas y objetivos

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 de operaciones

Unidad didáctica 1.

Introducción a la dirección de operaciones

1. Concepto y Contexto de la Dirección de Operaciones
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Operativa y Planificación Empresarial
4. La Dirección de Operaciones y el Subsistema Operativo
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Tipos de estrategias de operaciones
7. Plan estratégico de operaciones

Unidad didáctica 2.

La previsión de la demanda

1. La Previsión de la Demanda y el Espacio Temporal
2. El Ciclo de Vida del Producto
3. Tipología de Previsiones de la Demanda
4. Objetivos y Etapas de la Previsión de la Demanda
5. Métodos de Previsión

Unidad didáctica 3.

Cuestiones estratégicas: la producción

1. Estructura Organizativa de la Producción
2. Tipos de Modelos Productivos
3. Producción Orientada al Proceso
4. Producción Orientada al Producto
5. Producción Bajo Pedido
6. Producción de Planta y Multiplanta

Unidad didáctica 4.

Cuestiones estratégicas ii: diseño de procesos y productos

1. Diseño eficaz
2. Diseño y desarrollo de nuevos productos
3. Procesos de Configuración en Línea
4. Procesos de Configuración Job-Shop
5. Procesos de configuración Continua
6. La tecnología

Unidad didáctica 5.

Cuestiones estratégicas iii: diseño, localización y mantenimiento de instalaciones

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de localización
3. Análisis de la localización
4. Nuevas tendencias en localización
5. Diseño de puesto de trabajo
6. La Función de Mantenimiento

Unidad didáctica 6.

Gestión de la calidad

1. Introducción al Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. 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 Bechmarkin y la Reingeniería de Procesos

Unidad didáctica 7.

Cuestiones tácticas: gestión de inventarios y de la cadena de suministros

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP)
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. Introducción a la Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos y organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre Interacción

Módulo 6.

El plan de marketing

Unidad didáctica 1.

Papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
4. Marketing y dirección estratégica

Unidad didáctica 2.

Conceptualización del marketing digital

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del marketing digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del marketing digital

Unidad didáctica 3.

Formas del marketing en internet

1. Las F's del Marketing Online
2. Formas del Marketing Online
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial

Unidad didáctica 4.

Investigación comercial en marketing digital

1. Marketing digital vs Marketing tradicional
2. Investigación Comercial en Marketing Digital
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de Marketing Digital
5. Marketing Estratégico en Internet

Unidad didáctica 5.

Diseño, ejecución y control del plan de marketing

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

Unidad didáctica 1.

Tipologías de ventas

1. Venta directa
2. Venta a distancia
3. Venta multinivel
4. Venta personal
5. Otros tipos de venta

Unidad didáctica 2.

La plataforma comercial relaciones proveedores-clientes

1. Contextualización de las relaciones fabricantes-distribuidores
2. Técnicas de negociación con proveedores
3. Red de proveedores y clientes

Unidad didáctica 3.

Plan de ventas previsión de cuotas y ventas

1. Métodos de previsión y utilidad
2. Análisis geográfico de la zonas de ventas
3. Fijación de objetivos
4. Diferencias entre objetivos y previsiones
5. Cuotas de actividad
6. Cuotas de participación
7. Cuotas económicas y financieras
8. Estacionalidad
9. El plan de ventas

Unidad didáctica 4.

Política de fijación de precios

1. Análisis de la sensibilidad del precio
2. Discriminación de precios
3. Estrategias de precio
4. Políticas de descuento

Unidad didáctica 5.

Fidelización de clientes

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización
2. Conceptos de fidelización
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización de clientes
5. Estructura de un plan de fidelización

Unidad didáctica 6.

Experience customer

1. Cómo monitorizar la experiencia del cliente
2. Métricas de satisfacción y experiencia del cliente
3. Generando valor añadido a cada cliente
4. Neuromarketing

Unidad didáctica 7.

Key account manager

1. El rol del KAM
2. Tipos de estrategias segmentadas por cliente
3. Creación de relaciones duraderas (fidelización)
4. Negociación de grandes cuentas y clientes potenciales

Unidad didáctica 8.

El punto de venta

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Zonas y puntos de venta fríos y calientes
7. Animación

Unidad didáctica 1.

Introducción a la iso 21500

1. Conceptos previos de normalización y estandarización
2. Relación de la norma con otros estándares de gestión de proyectos: PMI, PRINCE2...
3. Introducción a la norma UNE-ISO 21500:2013
4. Objeto y campo de aplicación de la norma
5. Historia, contexto actual y futuro de la ISO 21500
6. Costes de implantación de la norma
7. Periodo de vigencia de la norma

Unidad didáctica 2.

Estructura de la norma iso 21500

1. Estructura de la norma ISO 21500
2. Definición de conceptos generales de la norma
3. Clasificación de los procesos en grupos de proceso y grupos de materia
4. Grupo de procesos del inicio del proyecto
5. Grupo de procesos de planificación del proyecto
6. Grupo de procesos de implementación
7. Grupo de procesos de control y seguimiento del proyecto
8. Grupo de procesos de cierre del proyecto

Unidad didáctica 3.

Grupo de materia: integración

1. Introducción a la materia "Integración"
2. Desarrollo del acta de constitución del proyecto
3. Desarrollar los planes de proyecto
4. Dirigir las tareas del proyecto
5. Control de las tareas del proyecto
6. Controlar los cambios
7. Cierre del proyecto
8. Recopilación de las lecciones aprendidas

Unidad didáctica 4.

Grupos de materia: partes interesadas y alcance

1. Introducción a la materia "Partes Interesadas"
2. Identificar las partes interesadas
3. Gestionar las partes interesadas
4. Introducción a la materia "Alcance"
5. Definir el alcance
6. Crear la estructura de desglose de trabajo (EDT)
7. Definir las actividades
8. Controlar el alcance

Unidad didáctica 5.

Grupo de materia: recursos

1. Introducción a la materia "Recursos"
2. Establecer el equipo de proyecto
3. Estimar los recursos
4. Definir la organización del proyecto
5. Desarrollar el equipo de proyecto
6. Controlar los recursos
7. Gestionar el equipo de proyecto

Unidad didáctica 6.

Grupos de materia: tiempo y coste

1. Introducción a la materia "Tiempo"
2. Establecer la secuencia de actividades
3. Estimar la duración de actividades
4. Desarrollar el cronograma
5. Controlar el cronograma
6. Introducción a la materia "Coste"
7. Estimar costos
8. Desarrollar el presupuesto
9. Controlar los costos

Unidad didáctica 7.

Grupos de materia: riesgo y calidad

1. Introducción a la materia "Riesgo"
2. Identificar los riesgos
3. Evaluar los riesgos
4. Tratar los riesgos
5. Controlar los riesgos
6. Introducción a la materia "Calidad"
7. Planificar la calidad
8. Realizar el aseguramiento de la calidad
9. Realizar el control de la calidad

Unidad didáctica 8.

Grupos de materia: adquisiciones y comunicaciones

1. Introducción a la materia "Adquisiciones"
2. Planificar las adquisiciones
3. Seleccionar los proveedores
4. Administrar las adquisiciones
5. Introducción a la materia "Comunicaciones"
6. Planificar las comunicaciones
7. Distribuir la información
8. Gestionar la comunicación

Módulo 9.

Agile project management

Unidad didáctica 1.

Introducción a las metodologías ágiles

1. Ingeniería de software, sus principios y objetivos
2. Metodologías en Espiral, Iterativa y Ágiles
3. Prácticas ágiles
4. Métodos ágiles
5. Evolución de las metodologías ágiles
6. Metodologías ágiles frente a metodologías pesadas

Unidad didáctica 2.

Agile project thinking

1. Principios de las metodologías ágiles
2. Agile Manifesto
3. User History

Unidad didáctica 3.

La planificación ágil: agile leadership y creatividad

1. La interacción como alternativa a la planificación lineal
2. La comunicación y la motivación
3. Características del liderazgo participativo
4. Pensamiento disruptivo y desarrollo de la idea
5. Prueba y error, learning by doing

Unidad didáctica 4.

Metodología extreme programming (xp)

1. Definición y características de Extreme Programming
2. Fases y reglas de XP
3. La implementación y el diseño
4. Los valores de XP
5. Equipo y cliente de XP

Unidad didáctica 5.

Metodología scrum

1. La teoría Scrum: framework
2. El equipo
3. Sprint Planning
4. Cómo poner en marcha un Scrum

Unidad didáctica 6.

Desarrollo del método kanban

1. Introducción al método Kanban
2. Consejos para poner en marcha kanban
3. Equipo
4. Business Model Canvas o lienzo del modelo de negocio
5. Scrumban

Unidad didáctica 7.

Lean thinking

1. Introducción al Lean Thinking
2. Lean Startup

Unidad didáctica 8.

Otras metodologías ágiles y técnicas ágiles

1. Agile Inception Deck
2. Design Thinking
3. DevOps
4. Dynamic Systems Development Method (DSDM)
5. Crystal Methodologies
6. Adaptative Software Development (ASD)
7. Feature Driven Development (FDD)
8. Agile Unified Process

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

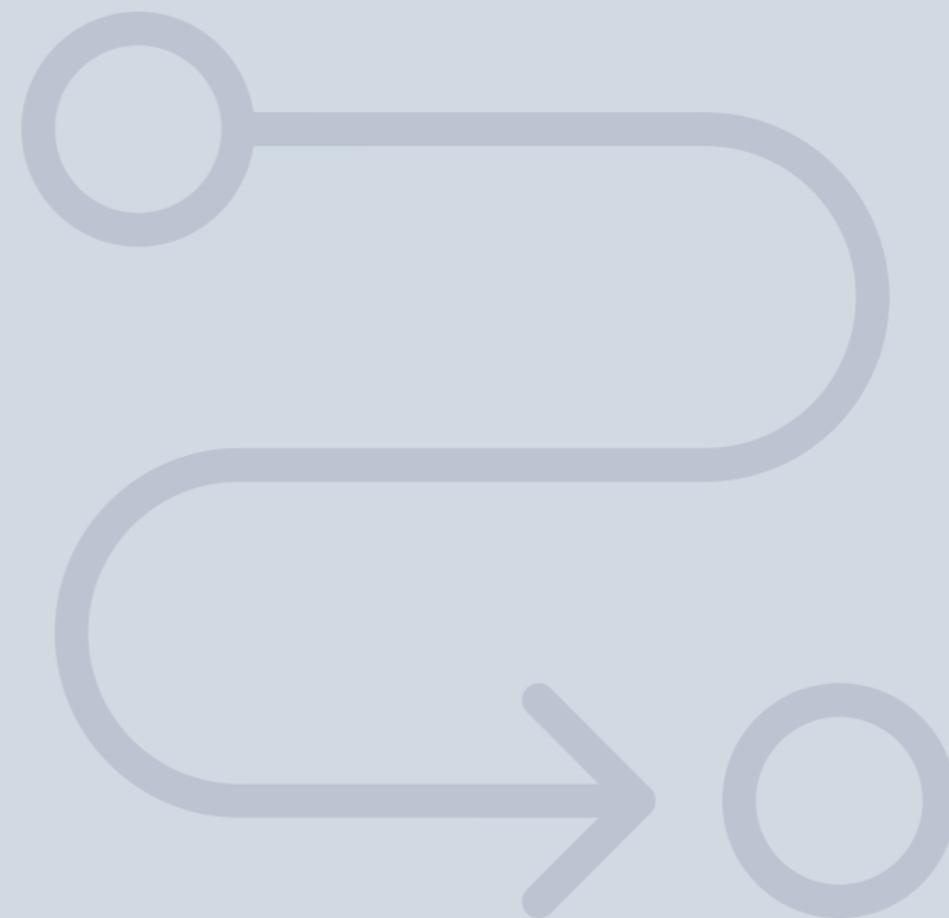
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Dirección Estratégica de la Empresa

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.