



Masters Profesionales

Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial

1. Sobre Inesem

2. Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial

[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. Orientacion

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 Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial



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

Con el Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial te formarás, de manera multidisciplinar, como profesional e investigador en el campo de la ordenación, la planificación y la gestión del territorio en sus distintas escalas de actuación. Se trabajarán aspectos de la gestión de los municipios mediante el trabajo catastral y su aplicación para estudios sobre gestión tributaria municipal. En un contexto de cambio y transformación, los managers y ejecutivos que gestionan y lideran equipos deben trabajar la credibilidad, construir una cultura de confianza, definir la visión, compartir la estrategia, establecer un propósito y desarrollar a las personas de su equipo. También reforzarás las habilidades de management y liderazgo personal, interpersonal y organizacional.

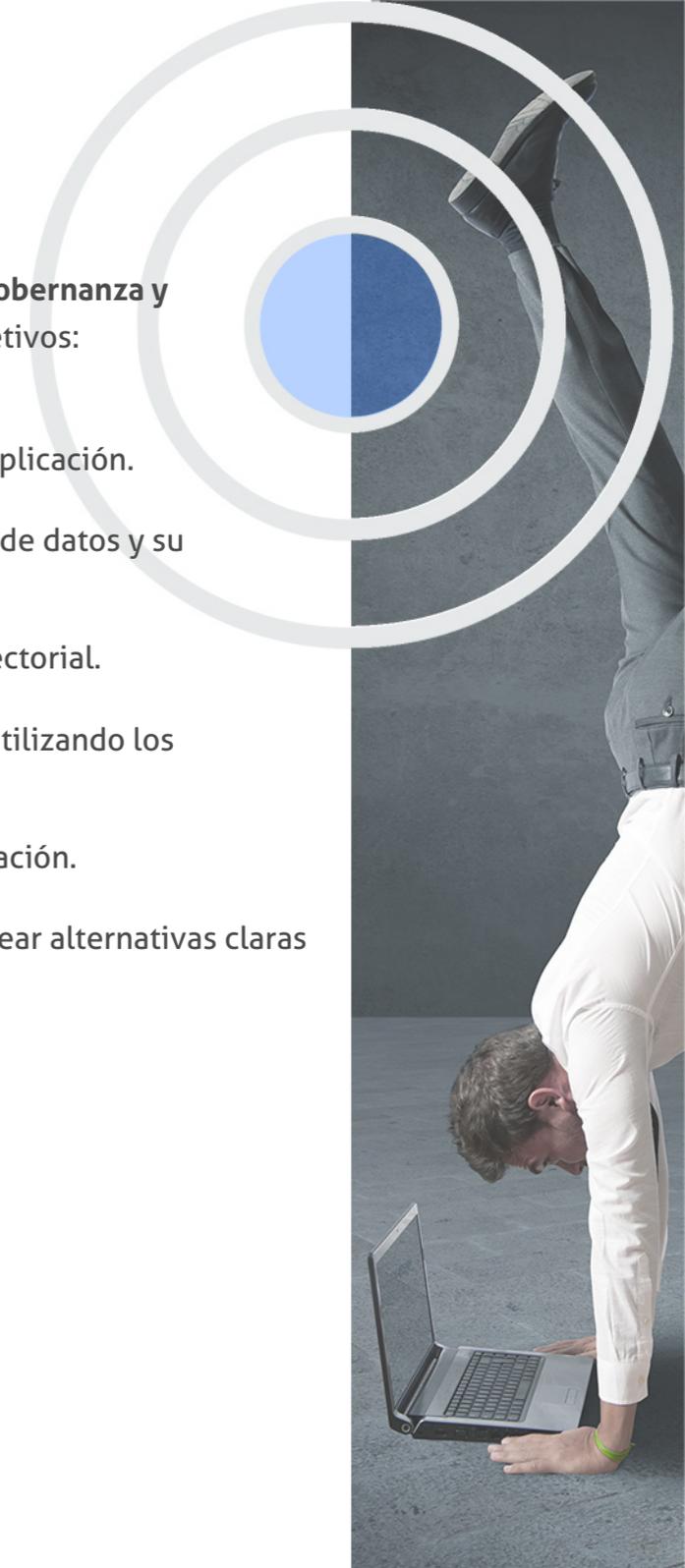
A quién va dirigido

Este Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial se dirige a titulados en Geografía, Geografía y Ordenación del Territorio, Arquitectura, Economía, Ciencias Ambientales, Sociología, Ingeniería, así como en otras titulaciones relacionadas con la planificación y gestión territorial y urbanística.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocimiento y comprensión de la legislación de aplicación.
- Compresión de la relación entre los distintos tipos de datos y su aplicación formal en la ordenación del territorio.
- Aprender los conceptos básicos de la legislación sectorial.
- Saber analizar, caracterizar y explicar el territorio utilizando los conceptos, teorías, métodos y escalas adecuados.
- Adquirir una visión estratégica de negocio y orientación.
- Abordar la resolución de problemas complejos y crear alternativas claras de resultados.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Este Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial tiene como objetivo que el alumno adquiera habilidades y conocimientos para ejercer un liderazgo que permita afrontar los retos territoriales y propiciar un desarrollo sostenible. También te especializarás en planificación territorial estratégica (proyectos de desarrollo local, urbanismo o movilidad), así como en el análisis prospectivo de escenarios.

Salidas Laborales

Las salidas profesionales de este Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial son las de técnicos y expertos de las administraciones públicas o del sector privado y la gestión territorial (conflictos sociales, paisajes, recursos patrimoniales, movilidad, peritaje judicial, geomárketing y prospectiva), así como funcionarios para obtener especialización.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Planificación, Gobernanza y Liderazgo Territorial

Módulo 1. **Recursos y planificación territorial**

Módulo 2. **Gobernanza**

Módulo 3. **Fundamentos de gestión de empresas**

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

Módulo 5. **Habilidades directivas para la gestión de empresas**

Módulo 6. **Instrumentos y planes de acción comercial**

Módulo 7. **Inteligencia emocional y autoconocimiento para el liderazgo**

Módulo 8. **Proyecto de fin de master**

Módulo 1. Recursos y planificación territorial

Unidad didáctica 1.

Factores de localización espacial del turismo rural

1. El turismo rural en el marco de la nueva multifuncionalidad de los espacios rurales
2. Los recursos turísticos complementarios en el medio rural
3. La delimitación del potencial turístico en los espacios rurales

Unidad didáctica 2.

Gobernanza, participación de actores y gestión de redes en turismo rural

1. Identificación de los actores del turismo rural en España
2. El papel de la Administración Local en el modelo de gobernanza
3. Participación y articulación de redes público-privadas en la gestión de destinos turísticos rurales

Unidad didáctica 3.

Estructura empresarial del turismo rural

1. Iniciativas empresariales vinculadas al turismo rural
2. El papel de las pymes y microempresas en el turismo rural
3. Gestión y claves de competitividad del sector empresarial en el turismo rural

Unidad didáctica 4.

Los retos del marketing en el turismo rural

1. La gestión de marketing en el turismo rural
2. Estrategias de marketing en el turismo rural: producto y precio
3. La comercialización del turismo rural: distribución y comunicación

Unidad didáctica 5.

Las marcas-destino de turismo rural en España

1. La configuración como destino turístico de un espacio rural
2. Elementos identificativos de las marcas-destino asociados al turismo rural
3. El posicionamiento de los destinos turísticos rurales en España

Unidad didáctica 6.

Mercados de origen y destinos competidores del turismo rural español

1. Características de la demanda de turismo rural en España
2. Principales mercados de origen de turismo rural hacia España
3. Los destinos competidores del turismo rural español

Unidad didáctica 1.

La nueva gestión directiva

1. Qué es la Gestión Directiva
2. La función directiva, evolución hacia el management
3. La dirección como equipo
4. El empoderamiento

Unidad didáctica 2.

Técnicas de motivación y gestión del entusiasmo

1. Consejos para mantener al equipo motivado
2. Técnicas de motivación
3. La gestión del entusiasmo
4. Claves para estimular a equipos de trabajo
5. Liderazgo capaz de entusiasmar

Unidad didáctica 3.

Comunicación y creación de marca

1. La importancia de la marca interna
2. Identidad de marca: clave para la comunicación interna
3. Estrategia de comunicación para dar a conocer la marca
4. Marca interna y externa como catalizador del cambio

Unidad didáctica 4.

Claves para la orientación a resultados y la consecución de objetivos

1. Equipos de trabajo
2. Tipos de equipos de trabajo
3. Roles de los miembros del equipo
4. Liderazgo orientado a resultados
5. Claves para la gestión orientada a la consecución de logros

Unidad didáctica 5.

El compromiso dentro de los equipos, ¿cómo construirlo?

1. Compromiso, valor clave de los equipos de trabajo
2. Generar compromiso entre los trabajadores
3. Cómo movilizar y mantener el compromiso

Unidad didáctica 6.

Desarrollar un equipo de alto rendimiento (ear)

1. Qué es un Equipo de Alto Rendimiento
2. Principios para crear Equipos de Alto Rendimiento
3. Etapas en el desarrollo de EAR

Unidad didáctica 1.

El concepto de empresa

1. Concepto de Empresa
2. Tipología de las Empresas
3. Principales Áreas de las Empresas
4. Objetivos de las Empresas

Unidad didáctica 2.

La empresa como organización

1. Principales enfoques de la empresa como organización
2. Análisis de los sistemas empresariales
3. La empresa como un sistema-técnico abierto
4. Elementos de la estructura organizativa de la empresa
5. Sistemas funcionales de la empresa. Análisis organizativo

Unidad didáctica 3.

La función de organización

1. Etapas de la función de organización
2. Evolución histórica de la organización del trabajo
3. La organización formal
4. La organización informal

Unidad didáctica 4.

Funciones de gestión y control

1. La función de gestión
2. Estilos de dirección o liderazgo
3. El proceso de toma de decisiones
4. La función de control
5. Técnicas de Control

Unidad didáctica 5.

Entorno económico: ciclo económico e inflación

1. Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
2. La inflación y los ciclos
3. Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
4. Balanza de pagos
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

Unidad didáctica 6.

Planificación de las plantillas de trabajo

1. Importancia y concepto de la planificación de recursos humanos
2. Modelos de planificación de recursos humanos
3. Análisis y descripción del puesto de trabajo
4. Objetivos de la valoración de puestos de trabajo
5. Métodos de la valoración de puestos de trabajo
6. Comunicación

Unidad didáctica 7.

La función productiva

1. La Función de la Producción
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 8.

La dirección financiera

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. Tipos de Sociedades
3. El director financiero
4. Ejercicio Resuelto. Tipos de Fórmulas Empresariales
5. La función financiera
6. Definición y Clases de Recursos Financieros
7. Financiación externa a corto y largo plazo
8. Financiación interna o autofinanciación
9. Concepto y clases de inversión
10. Los proyectos de inversión
11. Criterios de Selección de Inversiones

Unidad didáctica 9. Herramientas de marketing

1. Marketing
2. Canales de comercialización
3. Comunicación e imagen de negocio
4. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

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 la 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, rr hh recursos financieros

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

Módulo 5.

Habilidades directivas para la gestión de empresas

Unidad formativa 1.

El director en la empresa: proceso directivo y funciones de la dirección

Unidad didáctica 1.

Proceso directivo, liderazgo y motivación

1. El proceso directivo
2. Fases del proceso directivo: planificación, organización, dirección y control
3. Liderazgo: dirigir y orientar
4. Motivación y necesidades

Unidad didáctica 2.

Funciones de la dirección: proceso, estrategia, ejecución y desarrollo

1. Introducción a las funciones de la dirección
2. Los procesos de dirección
3. El directivo como estrategia
4. El talento ejecutivo
5. El desarrollo de la autoridad

Unidad formativa 2.

La negociación: técnicas de negociación y sujeto negociador

Unidad didáctica 1.

La negociación para conducir al acuerdo

1. Conceptualización de la negociación
2. Estilos de negociación y factores para su elección
3. Vías de negociación
4. Fases de la negociación: preparación, desarrollo y cierre

Unidad didáctica 2.

Estrategias y tácticas de negociación para la consecución de objetivos

1. Estrategias de negociación para la consecución de objetivos
2. Tácticas de negociación para la consecución de objetivos
3. Cuestiones prácticas: Lugar, inicio y claves de la negociación

Unidad didáctica 3.

El sujeto negociador

1. Variables en la personalidad del negociador
2. Habilidades necesarias para ser un buen negociador
3. Características para ser un buen negociador
4. Tipos de negociadores
5. Técnicas psicológicas para la captación de la información: la programación neurolingüística

Unidad formativa 3.

Gestión de grupos en las empresas

Unidad didáctica 1.

Las relaciones grupales

1. El funcionamiento del grupo: principios, condiciones y relaciones
2. Los roles. El desempeño de funciones en el grupo
3. El liderazgo en el grupo: aproximación, estilos y papel del líder
4. La comunicación grupal

Unidad didáctica 2.

La dinámica de grupos

1. Aproximación a las dinámicas de grupos
2. Las técnicas grupales: Definición, objetivos y utilidades
3. Criterios de clasificación de las técnicas grupales
4. Criterios de selección y aplicación de las técnicas grupales

Unidad didáctica 3.

Las técnicas grupales en la organización

1. Técnicas adecuadas para grupos grandes: Asamblea, congreso y conferencia
2. Técnicas adecuadas para grupos medianos: grupo de discusión, comisión y mesa redonda
3. Técnicas adecuadas para grupos pequeños: clínica del rumor y cuchicheo
4. Técnicas de trabajo o producción grupal: Role-playing, Phillips 6.6., foro y diálogos simultáneos
5. Técnicas de dinamización grupal: iniciación, conocimiento y estímulo de la creatividad
6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de evaluación grupal

Unidad didáctica 4.

Dirección, desarrollo y cierre de la reunión

1. Presentar la información
2. ¿Cómo formular y responder preguntas?
3. La importancia de fomentar la intervención de los participantes
4. Reuniones presenciales y a distancia: Utilización de medios técnicos y audiovisuales
5. El cierre de la reunión: análisis y concreción de resultados
6. El acta de la reunión: constancia documental

Unidad didáctica 5.

Habilidades sociales para la gestión de grupos

1. Las habilidades sociales: definición y características
2. La asertividad: conceptualización y entrenamiento asertivo
3. La empatía: componentes
4. La escucha activa y la comunicación
5. La autoestima: aproximación y técnicas de mejora

Unidad didáctica 6.

El liderazgo y el trabajo en equipo

1. Aptitudes y cualidades que debe poseer un líder
2. Funciones esenciales del líder
3. Funciones complementarias del líder
4. Trabajo en Equipo y Equipos de trabajo. Aproximación y diferencias
5. Ventajas del trabajo en equipo
6. Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo

Unidad didáctica 7.

Funcionamiento de un equipo: mejoras

1. Programa de entrenamiento: métodos de aprendizaje
2. Técnicas de trabajo en equipo

Unidad formativa 4.

Gestión del clima laboral: resolución de conflictos y motivación en el puesto de trabajo

Unidad didáctica 1.

Aproximación: prevenir, afrontar y resolver el conflicto

1. El conflicto en las organizaciones
2. Perspectivas del conflicto
3. Elementos a considerar. Tipos de conflictos
4. Niveles del conflicto
5. Prevención del conflicto: Estrategias
6. La gestión de conflictos
7. Resolución del conflicto: Estrategias

Unidad didáctica 2.

Estrés laboral consecuencias y manejo

1. Aproximación al estrés. Estrés positivo y negativo
2. Factores causantes del estrés
3. Síntomas de estrés positivo y negativo
4. El estrés y el entorno laboral
5. Consecuencias del estrés a corto y a largo plazo
6. Características individuales del Estrés
7. Consecuencias del estrés sobre la salud
8. Efectos del estrés
9. Condicionantes del estrés en el puesto de trabajo

Unidad didáctica 3.

Motivación en el entorno laboral

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral: Teorías centradas en el contenido y en el proceso
3. El líder motivador: Evaluación, diagnóstico y técnicas de motivación
4. La satisfacción laboral: actitudes y conducta

Unidad formativa 5.

La importancia de la comunicación en las organizaciones

Unidad didáctica 1.

La comunicación

1. El proceso de comunicación
2. Las diferentes formas de comunicación
3. Obstáculos en la comunicación
4. La comunicación efectiva: características
5. Normas para la interacción con el interlocutor

Unidad didáctica 2.

La comunicación en la empresa

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Comunicación e Información en la empresa
3. Comunicación interna en la empresa: Comunicación descendente, ascendente y horizontal
4. La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. Centralización y descentralización en la comunicación empresarial
7. Herramientas de comunicación interna y externa

Unidad didáctica 3.

La comunicación no verbal

1. El lenguaje no verbal: emociones, cultura y manifestación
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

Unidad didáctica 4.

Las relaciones interpersonales

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y sentimientos
5. La escucha activa
6. Obstáculos a la escucha activa
7. Técnicas para mejorar la escucha activa

Módulo 6.

Instrumentos y planes de acción comercial

Unidad didáctica 1.

Estrategias y modelos en las decisiones sobre productos

1. El concepto de producto: atributos, tipos y dimensiones
2. Estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Ciclo de vida del producto: evolución e involución en el mercado
5. Análisis de la cartera de productos: dimensiones y modelos
6. Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas

Unidad didáctica 2.

Las decisiones sobre distribución

1. El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia
2. Puesta a disposición del producto: canal de distribución
3. El diseño del canal de distribución: Factores condicionantes, longitud, intensidad y estrategias
4. Una clasificación de las formas comerciales
5. El merchandising

Unidad didáctica 3.

Las decisiones sobre precios, tarifas e intereses

1. Introducción a las decisiones sobre precios
2. El precio como variable y como instrumento de las decisiones comerciales
3. Factores y condicionantes en la fijación de precios
4. Procedimiento de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda
5. Las estrategias de fijación de precios

Unidad didáctica 4.

Decisiones sobre comunicación

1. La comunicación comercial
2. El mix de la comunicación comercial: venta personal, publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas
3. La comunicación global de la empresa: identidad e imagen

Unidad didáctica 5.

Medios de comunicación elementos de la comunicación comercial

1. Proceso de comunicación: transferencia y comprensión de la información
2. Elementos de la comunicación comercial
3. Estructura del mensaje
4. Fuentes de información: entrevistas
5. Estrategias para mejorar la comunicación
6. Comunicación dentro de la empresa

Unidad didáctica 6.

La publicidad

1. La Publicidad
2. Procesos de Comunicación Publicitaria
3. Técnicas de Comunicación Publicitaria

Unidad didáctica 7.

El emisor o la empresa anunciante

1. El Departamento de Publicidad en la empresa
2. Funciones del Departamento de Publicidad
3. El presupuesto publicitario: planificación y control
4. La selección de la empresa de publicidad

Unidad didáctica 8.

Transmisión de información el canal de comunicación

1. Concepto, tipos y clasificación
2. Medios Publicitarios: prensa escrita, radio, medios audiovisuales y publicidad exterior
3. El medio online y la publicidad
4. Animación y Marketing.
5. Marketing telefónico
6. Estrategias Publicitarias

Unidad didáctica 9.

La plataforma comercial

1. Introducción: captación de clientes
2. El Cliente actual
3. El Cliente Potencial
4. Plataforma Comercial de Mercado

Unidad didáctica 10.

Diseño, ejecución y control del plan de marketing

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. Etapas en el diseño del plan de marketing
3. La ejecución y control del plan de marketing. Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

Módulo 7.

Inteligencia emocional y autoconocimiento para el liderazgo

Unidad didáctica 1.

El poder del autoconocimiento

1. Definición de Autoconocimiento
2. Importancia del Autoconocimiento
3. Fases del Autoconocimiento
4. Autoconocimiento personal
5. Autoconocimiento profesional

Unidad didáctica 2.

Conciencia emocional

1. La competencia emocional es la conciencia emocional
2. Conocimiento de las propias emociones
3. Desarrollar la conciencia emocional
4. Inteligencia emocional y conciencia emocional

Unidad didáctica 3.

Regulación y autonomía emocional

1. Conceptualización de la Autonomía Emocional
2. La vinculación afectiva
3. La teoría del apego
4. Educación de la Autonomía Emocional
5. Por qué desarrollar la autonomía emocional
6. Características de la Dependencia Emocional

Unidad didáctica 4.

Desarrollo de la inteligencia emocional

1. Qué es la Inteligencia Emocional
2. Principios de la Inteligencia Emocional
3. Componentes de la Inteligencia Emocional
4. Dominios de la Inteligencia Emocional y competencias asociadas
5. Relación entre Liderazgo e Inteligencia Emocional
6. El Inventario de Prácticas de Liderazgo
7. El instrumento desarrollado por Wong y Law para medir la Inteligencia emocional

Unidad didáctica 5.

Estilos de comunicación y estrategias

1. La importancia de saber comunicar
2. El estilo de comunicación Pasivo o Inhibido
3. El estilo de comunicación Agresivo
4. El estilo de comunicación Asertivo
5. La escucha activa
6. La empatía
7. Mensaje YO
8. Estrategias de comunicación de empresarial

Unidad didáctica 6.

Aptitudes de comunicación

1. Comunicación, la aptitud más valorada
2. Aptitudes del comunicador
3. Comunicación oral efectiva
4. Importancia de la comunicación en el liderazgo

Módulo 8.

Proyecto de fin de master

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

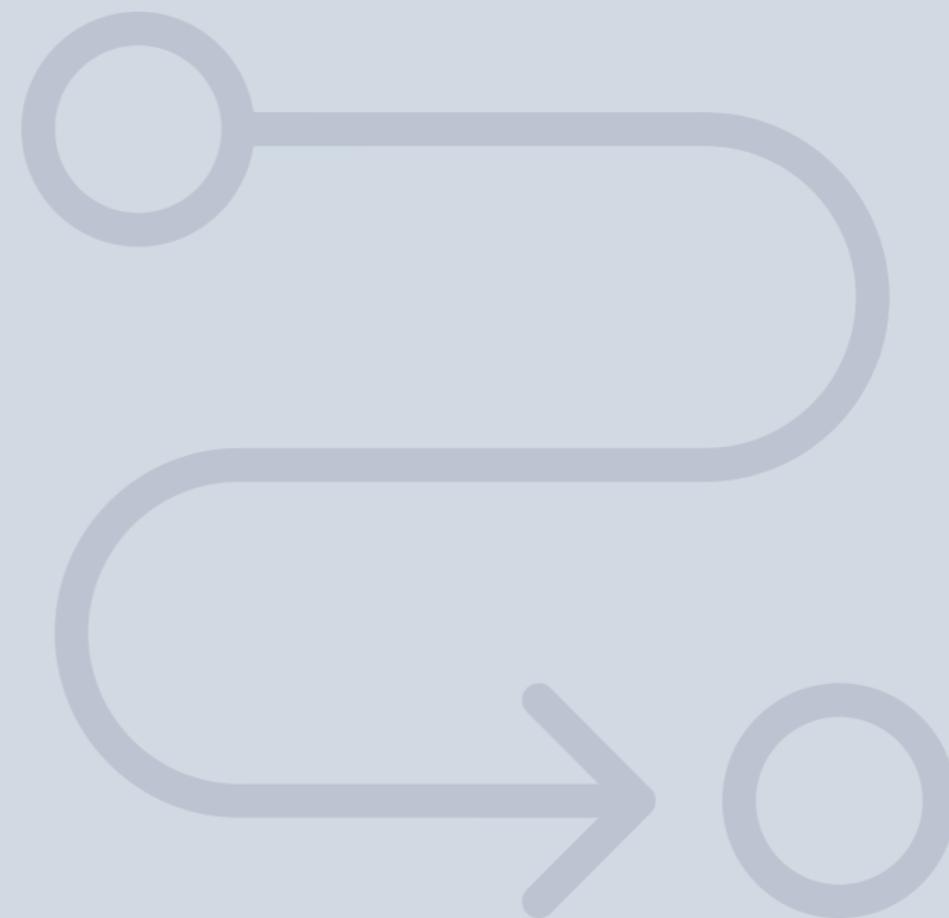
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





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 Planificación, Gobernanza y Liderazgo
Territorial

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.