

Máster Propio

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS EJECUTIVO (MBA EXECUTIVE)



 **online**

Matrícula abierta todo el año



Flexibilidad Horaria
y Geográfica

60 ECTS

Duración: 1 año



ILUSTRE COLEGIO
OFICIAL DE QUÍMICOS
DE MURCIA
formación



Asociación
de Químicos
de Murcia



INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN



COLEGIO OFICIAL DE QUÍMICOS DE MURCIA

Tel. 868 88 74 36 / 968 90 70 21

colquimur@colquimur.org / colquimi@um.es



www.colquimur.org



Programa de Contenidos

FUNDAMENTOS DE ESTRATEGIA

Competitividad y management estratégico. Organización y estructuras estratégicas. Análisis del entorno general y del entorno específico. Diagnostico interno y diagnostico estratégico. Políticas de crecimiento y desarrollo empresarial. Herramientas estratégicas de gestión.

DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Planificación de personal. Análisis de puestos de trabajo. Reclutamiento. Selección. Selección por competencias. Formación y Desarrollo. Gestión del potencial. Retribución. Evaluación del desempeño. Dirección por objetivos. Motivación. Comunicación. Gestión del conocimiento. Estructura organizativa. Cultura organizativa. Diseño organizativo.

MARKETING Y VENTAS

El marketing dentro de la estrategia empresarial. El marketing y la dirección comercial de una empresa. Investigación comercial y segmentación. Políticas de producto y precios. Política de distribución comercial. Política de comunicación. Organización de ventas y plan de marketing. Aplicaciones del marketing.

DIRECCIÓN Y FINANZAS

La estructura económico-financiera de la empresa. Necesidades de capital en la empresa. Análisis económico-financiero. El coste y el beneficio de la empresa. El coste de los recursos financieros a corto plazo. Selección y valoración de proyectos de inversión simple. Planificación financiera a largo plazo y a corto plazo. La autofinanciación de la empresa y política de dividendos.

HABILIDADES DIRECTIVAS

Estilos de Dirección. Delegación. Toma de decisiones. Gestión del cambio. Gestión de conflictos. Técnicas de negociación. Gestión de reuniones. Gestión eficaz del tiempo. Inteligencia emocional en el trabajo.

NEGOCIACIÓN COMERCIAL.

La negociación comercial. El proceso de la negociación comercial. Características del negociador. Desarrollo de la negociación. Errores más frecuentes en una negociación. Tácticas y técnicas de negociación.

CONTROL DE GESTIÓN

Presupuestos. Análisis de desviaciones. Análisis mediante ratios. Centros de responsabilidades. Auditorias de gestión. Cuadro de mando integral.

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

Estrategias competitivas en el entorno global y digital. Marketing estratégico y marketing operativo. Segmentación del público objetivo en internet. Herramientas de segmentación digital. Herramientas de marketing digital. Plan de comunicación y promoción en internet. Métricas de marketing digital. Diseño y creación de un Plan de marketing digital. Diseño y creación del social Media Plan.

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

Estrategia de producto y tecnología de la producción. Procesos, capacidad y layout. Estrategia de localización y transporte. Calidad total. Gestión de los Recursos Humanos en la producción. La innovación en la dirección de operaciones.

CONTABILIDAD DE COSTES

Costes: conceptos básicos. Sistemas de costes. Direct costing. Fijación del precio de venta de un producto. El punto de equilibrio. El análisis coste-volumen-beneficio. Imputación de costes indirectos (ABC). Costes relevantes. Decisiones basadas en los costes.

INTERNACIONALIZACIÓN

Gestión empresarial para la internacionalización. Análisis del entorno económico. Marketing internacional e investigación de mercados. Código aduanero. Incoterms. Contratación y negociación internacional. Entorno legal y fiscal. Logística y transporte internacional. Financiación internacional. Control de cambios, mercado de divisas y medios de cobros y pagos. Herramientas y mecanismos de ayudas.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

¿Qué es la Responsabilidad Social Corporativa?. Medidas políticas y legislación. Herramientas de Responsabilidad Social. La Responsabilidad Social en la empresa.

ENTORNO ECONÓMICO

Flujo circular e indicadores económicos. Funcionamiento de los mercados. Demanda agregada. Sector familias y empresas. Sector público. Mercado de activos. Doble ajustes de los mercados. Política monetaria. Oferta y demanda agregados. El mercado de trabajo y los salarios. Problemas económicos. Desempleo. Inflación. Déficit público. Déficit comercial.

TRABAJO FIN DE MÁSTER

Introducción:

El **Máster en Dirección y Administración de Empresas Ejecutivo (MBA Executive)** es un Título Máster Propio de la Universidad Rey Juan Carlos impartido y cuenta con 60 créditos ECTS.

El Plan de estudio de este MBA Executive posee un alto interés profesional. Ha sido especialmente diseñado para adquirir una visión global y estratégica de la empresa, así como de las diferentes áreas que la componen y de su entorno.

Con un enfoque eminentemente práctico, El Programa está orientado a la adquisición de las competencias, conocimientos, habilidades y herramientas, que los actuales directivos necesitan para afrontar los cada vez mayores niveles de exigencia del mercado actual, así como la de recién licenciados y profesionales de la empresa que quieren asumir mayores niveles de responsabilidad y afrontar nuevos retos profesionales, ampliando su horizonte profesional hacia el ámbito de la dirección empresarial.

Los alumnos que cursan nuestro MBA Executive, amplían sus redes de contacto con profesionales de otras empresas y países, y finalizan adquiriendo una diferenciación personal, que facilita la empleabilidad, y la mejora de su carrera profesional.

Objetivos:

- Adquirir una visión estratégica e integral de la empresa, que permita al alumno alinear objetivos estratégicos y objetivos operativos de las diferentes áreas que componen la empresa.
- Dotar al alumno de los conocimientos y herramientas que le permitan gestionar las diferentes áreas de la organización e implantar nuevos modelos de gestión y eficiencia.
- Incorporar la innovación y el cambio como actitud profesional.
- Dotar al alumnado de habilidades directivas e interpersonales, así como los conocimientos necesarios para una buena toma de decisiones, promover el trabajo en equipo y gestionar los conflictos en la empresa desde una perspectiva ética y profesional.

Dirigido a:

- ✓ Titulados universitarios, con independencia de su especialidad, que quieran potenciar una carrera profesional en la dirección de empresas o de un departamento o área de la misma.
- ✓ Profesionales dispuestos a participar de manera activa y asumir el liderazgo de nuevos retos, ante los cambios que las empresas necesitan en el actual contexto económico, motivados por la innovación y la creatividad en el entorno empresarial.
- ✓ Responsables de diferentes Áreas de la empresa, Recurso Humanos, Marketing, Finanzas, Operaciones, Ventas, que quieran adquirir una visión global de la empresa que les permita mejorar su carrera profesional.
- ✓ Emprendedores que tengan en mente iniciar un nuevo proyecto empresarial y requieran de la seguridad, las habilidades, los conocimientos y las herramientas necesarias para poner en marcha esa oportunidad de negocio.
- ✓ Gerentes o propietarios de pymes que pretendan evolucionar su negocio y profesionalizarlo, incorporando la innovación y el cambio como actitud profesional.

Salidas Profesionales

- Empresas de diferentes sectores, asumiendo funciones de responsabilidad en cualquiera de sus áreas funcionales: Marketing, Recursos Humanos, Finanzas, Operaciones, Administración, Ventas.
- Emprendedor. Creación y desarrollo de su propio proyecto empresarial
- Consultoría estratégica y asesoramiento a empresas

Metodología:

La metodología **ONROOM** permite crear un entorno de aprendizaje activo, próximo, flexible y participativo en el campus virtual, con un constante acompañamiento y seguimiento personalizado. La versatilidad de recursos pedagógicos es la mejor opción para tu desarrollo formativo y profesional.

Nuestros recursos metodológicos:

Videos didácticos del profesorado sobre las distintas materias. Videoconferencias y Master Class con expertos consagrados en la materia. Manuales con el contenido de cada materia. Foros de debate temáticos. Actividades y Casos prácticos. Pruebas de evaluación online. Proyecto fin de Master.

Profesorado

Los docentes tienen formación superior universitaria así como experiencia profesional relacionada con la temática del Máster.

Derechos de inscripción

Pago único: 2.760 €

Pago fraccionado o financiado: 3.105€ (12 pagos de 259€ el primero por transferencia abonando el resto en las mensualidades escogidas por domiciliación bancaria los días 5 de cada mes)

TITULACIÓN:

Título Máster Propio emitido por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Apostilla de la Haya: El alumno recibirá a la finalización del curso el Apostillado de la Haya de su Título Máster sellado ante notario. Este documento da validez a su titulación en todos los países firmantes del Convenio de la Haya.

INICIO :

Último jueves de cada mes.