

PROGRAMA MÁSTER

Máster MBA - Dirección y Administración de Empresas – Especialidad Internacional

Programa Máster



ÍNDICE

MÁSTER MBA - DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – ESPECIALIDAD INTERNACIONAL.....	1
Programa Máster	1
1. CARACTERÍSTICAS.....	3
1.1. DESCRIPCIÓN BREVE DEL CURSO	3
Horas Certificadas	3
Plazo máximo de realización	3
Modalidad	3
1.2. HORAS CERTIFICADAS Y MODALIDAD	3
1.3. DESTINATARIOS	3
2. OBJETIVOS.....	4
2.1. OBJETIVOS	4
2.2. SALIDAS PROFESIONALES.....	4
3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN	5
3.1. METODOLOGÍA	5
3.1.1. A distancia/ online.....	5
3.2.2. Online	6
3.2. EVALUACIÓN.....	6
4. PROGRAMA.....	6
Módulo 1: ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIA DE LA EMPRESA	6
Módulo 2: GESTIÓN DE PROYECTOS	7
Módulo 3: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAL.....	7
Módulo 4: GESTIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA.....	7
Módulo 5: MARKETING INTERNACIONAL.....	8
Módulo 6: GESTIÓN Y DIRECCIÓN COMERCIAL.....	8
Módulo 7: FINANCIACIÓN INTERNACIONAL.....	8
Módulo 8: LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....	9
Módulo 9: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL	9
Módulo 10: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	9
5. MATERIAL ESPECÍFICO: MÓDULO DE IDIOMAS.....	9
6. PROFESORADO	11
7. CERTIFICACIÓN	11
8. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA.....	12
9. FORMAS DE PAGO	12
10. CONTACTO	13

1. CARACTERÍSTICAS

1.1. Descripción breve del curso

Las empresas actuales se rigen por los criterios de competitividad, innovación y mejora continua, que suponen la base de su desarrollo, máxime si lo visualizamos bajo una perspectiva internacional. Con el Programa Máster MBA y a través de una formación práctica y participativa, obtendrás la capacitación, habilidades y técnicas de gestión necesarias que debe saber manejar un ejecutivo de Empresa para afrontar el reto empresarial con un futuro innovador a través del conocimiento de las áreas fundamentales de la organización y dirección estratégica.

Como se desprenden de las materias tratadas en el Máster el MBA, se propone un enfoque en la alta dirección para formar a futuros empresarios y directivos en las áreas fundamentales que toda organización empresarial debe contemplar, siempre bajo una perspectiva de expansión y asentamiento internacional.

1.2. Horas Certificadas y Modalidad

Horas Certificadas	850
Plazo máximo de realización	17 meses
Modalidad	A distancia/ On Line

1.3. Destinatarios

Profesionales con responsabilidades de gestión o dirección y titulados universitarios que deseen adquirir una sólida formación en la gestión empresarial especialmente orientada a la expansión internacional de la empresa.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivos

ESPECIALIZACIÓN. La finalidad principal de este postgrado es alcanzar el nivel formativo óptimo para la resolución de las labores propias de diferentes departamentos de la empresa.

FLEXIBILIDAD. Prepara al alumno además, para adaptarse a diferentes equipos de trabajo estando capacitado para el desempeño de tareas interdepartamentales.

PROMOCIÓN. Igualmente este Máster proporciona las herramientas que actúan como trampolín en el desarrollo profesional del alumno.

Acabado el Máster el alumno estará capacitado para:

- Asumir la Dirección General de la Organización
- Establecer y controlar la Dirección Financiera de la Empresa
- Asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas que se adopten en el seno de la Organización.
- Gestionar óptimamente equipos de trabajo en sus diferentes áreas y podrá llevar a cabo tareas de motivación, management, gestión del cambio, además de desarrollar habilidades puntuales para la Dirección de Personal.
- Conocer las diferentes vías de retribución profesional, pudiendo además llevar a cabo las tareas que permita auditar interna y externamente la gestión de Recursos Humanos.
- Analizar, establecer y aplicar las diferentes estrategias y políticas de marketing, adaptadas al actual entorno competitivo.

2.2. Salidas Profesionales

Con nuestro Máster en Administración y Dirección de Empresas podrás realizar funciones de dirección en las áreas más estratégicas de la empresa: finanzas, administración, ventas/marketing, comercio... siempre bajo el perfil de empresa con sentido de expansión internacional.

3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

3.1. Metodología

Nuestra escuela trabaja para conseguir formar a profesionales perfectamente capacitados.

En nuestros cursos **el alumno es el verdadero protagonista** de su formación y el tutor le acompaña, a modo de guía o mentor, en su proceso de aprendizaje.

Por ello, en cada curso el alumno cuenta con un **Tutor Personalizado** que se encarga de velar por su proceso de aprendizaje. Resolviendo sus dudas y asesorándole.

Nuestra máxima es conseguir que el alumno aprenda a través del estudio y la práctica “Aprender haciendo” (“Learning by doing”).

Por eso, nuestro campus, cuenta con **herramientas de comunicación** y colaboración que convierten las acciones formativas en, sencillas, amenas y, sobre todo, dinámicas. Estas herramientas son: los foros de debate, chats, mensajería interna, correo electrónico, etc.

A continuación se detallan las dos modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos:

3.1.1. A distancia/ online

Este tipo de modalidad incluye:

- Envío de material al domicilio del alumno (gastos de envíos incluidos en el precio del curso)
- Plataforma educativa: disponible las 24 horas del día, todos los días del año.

(Esta modalidad sólo está disponible para alumnos residentes en territorio español, incluido Islas Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla)

3.2.2. Online

Este tipo de modalidad supone la completa realización del Programa Formativo a través del Campus Virtual. Incluye toda la documentación y material didáctico necesario para la realización completa de los estudios. No precisa de traslados para evaluaciones.

3.2. Evaluación

La evaluación se llevará a cabo a través de la realización de casos prácticos. Éstos están basados en casos reales extraídos del mundo laboral, de manera que el alumno podrá aplicar los conocimientos adquiridos en su futuro trabajo o en el que ya desempeña. Una vez estudiado el material didáctico en profundidad, el alumno debe realizar todos los casos prácticos propuestos y enviarlos a su tutor personal para su corrección.

Si se cumplen con los objetivos marcados en los ejercicios y están suficientemente desarrollados, el equipo de tutorías le enviará una hoja de evaluación con aquellas anotaciones que consideren oportunas. En el caso de que la calidad de dichos ejercicios no llegue a los mínimos establecidos, los tutores se pondrán en contacto con el fin de asesorarle en su mejora.

Se dará por concluido el curso cuando se hayan superado positivamente todos los casos prácticos.

4. PROGRAMA

Módulo 1: ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIA DE LA EMPRESA

- Parte I: Organización de la Empresa

La organización dentro de la administración de empresas. Definición y organización de medios y métodos de trabajo. Dirección, autoridad y poder. Tipos de poderes. La función directiva en la actualidad. Estructuras organizacionales. Modelos de culturas

organizacionales en el mundo actual. Los grupos dentro de las organizaciones. El cambio y su gestión en las organizaciones empresariales.

- Parte II: Estrategia de la empresa

Concepto y evolución de la Estrategia. Objetivos estratégicos de la Empresa. El proceso estratégico. Formulación de la estrategia. Análisis estratégico en la dinámica de la gestión empresarial. Desarrollo de la Estrategia. Formación e implementación de la estrategia. El Cuadro de Mando Integral (C.M.I.)

Módulo 2: GESTIÓN DE PROYECTOS

Sistema de Gestión de Proyecto. Gestión integrada de Proyectos. Gestión de Alcance del Proyecto. Gestión de la Planificación del Proyecto. Gestión de Costes del Proyecto. Gestión de la Calidad del Proyecto. Gestión de los recursos del proyecto. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto. Gestión de las Comunicaciones del Proyecto. Gestión de Riesgos del Proyecto. Gestión de Adquisiciones del Proyecto.

Módulo 3: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAL

Cultura de Empresa. Motivación. Clima Laboral. Liderazgo. Gestión del Cambio. Outplacement. Outsourcing. Coaching. Mentoring. Negociación.

Módulo 4: GESTIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA

Introducción a la Contabilidad. Aproximación a los conceptos de patrimonio neto, activo y pasivo de la empresa. El método contable. El ciclo contable. El Plan General de Contabilidad. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable. Clientes. Deudores. Administraciones Públicas. Proveedores y Acreedores. Cuentas Financieras. Inmovilizado material e intangible. Amortizaciones. Pérdidas de valor de activos. Provisiones. Existencias y criterios para su valoración. El Patrimonio Neto: Fondos Propios. Subvenciones, donaciones y legados. IVA. Moneda extranjera. Impuesto sobre sociedades. Cuentas anuales.

Módulo 5: MARKETING INTERNACIONAL

Introducción al comercio y al marketing ¿Por qué marketing? ¿Por qué internacional? Concepto de marketing internacional. Principios y funciones. Mercados internacionales y su entorno. Organización comercial de una empresa exportadora. Estrategia y planificación comercial. Investigación de mercados exteriores. Exportación, fórmula de entrada y operativa internacional. Las distintas variables de marketing en un contexto internacional.

Módulo 6: GESTIÓN Y DIRECCIÓN COMERCIAL

Área de Gestión Comercial

Comunicación de enfoque directo a ventas. Las entrevistas comerciales / ventas. Técnicas de negociación comercial. Comportamiento del consumidor. El Servicio de Atención al Cliente. La gestión de la cartera de clientes. Hablar en público.

Área de Dirección Comercial

Introducción al Marketing. Investigación de Mercados. Marketing Estratégico. Política de Producto. Política de Precio. Promoción. Política de Comunicación. Publicidad. Promoción de Ventas. Relaciones Públicas. Política de Distribución. Canales de Distribución. Distribución Física. Estrategias. Habilidades de Dirección. Dirección de Ventas.

Módulo 7: FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

Medios de Pago Internacionales Cheque Personal / Cheque Bancario. Transferencia / Orden De Pago. Remesa Simple. Remesa. Documentaria. Ventajas e Inconvenientes de la Remesa Documentaria. Crédito Documentario. Revolving o Rotativo. Transferibles o Endosables. Crédito Documentario Subsidiario (Back to Back). Garantías bancarias internacionales. Financiación Internacional Financiación de Importaciones. Leasing / Confirming. Financiación de Exportaciones. Factoring / Forfaiting. Financiación con Apoyo Oficial. Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). Seguro de Crédito a la Exportación. Ayudas a la Exportación. Mercado de Divisas Definición, Organización y Agentes. El tipo de cambio. El Mercado al Contado a Plazo. El Seguro de Cambio. Mercados Financieros Internacionales. Futuros / Opciones / Swaps.

Módulo 8: LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Introducción: Definición del concepto de logística. Logística internacional. Análisis de medios de transporte. Incoterms 2000. El sistema aduanero. Logística internacional y nuevas tecnologías aplicadas. Logística e Internet. Realidad geográfica de los sistemas logísticos.

Módulo 9: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Contratación Internacional. Aspectos formales, sustantivos y contenciosos. Requisitos básicos del contrato Tipología Contractual. Aspectos Fiscales de la Contratación Internacional. Vías de Solución de Conflictos: jurisdicción y arbitraje en el comercio internacional

Módulo 10: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

Teoría del Comercio Internacional. La ventaja competitiva de las Naciones. La Organización Mundial del Comercio (OMC). Globalización económica y economías nacionales. El comercio exterior en España. Negociación en el entorno internacional.

5. MATERIAL ESPECÍFICO: MÓDULO DE IDIOMAS

Desde CLAY Formación y EUDE – Escuela Europea de Dirección y Empresa - no olvidamos la importancia que tiene en el ámbito profesional el dominio de una segunda lengua, y más en concreto el conocimiento y uso cotidiano del inglés para profesionales.

Por ello este Máster se complementa con un **acceso gratuito y opcional** durante un año a una de las plataformas virtuales más punteras de enseñanza de idiomas: **Auralog**- Método “*Tell me More*”, donde el alumno podrá elegir entre diferentes idiomas: inglés americano, inglés británico, holandés, francés, alemán o italiano.

Si elige Inglés británico, una vez completados todos los niveles, el alumno tendrá un nivel de asimilación del idioma equivalente al del TOEIC (Test of English for

International Communication), pudiendo posteriormente certificar dicho nivel de inglés con el Test TOEIC oficial.

Con los módulos de idiomas, los alumnos podrán:

- Desarrollar todas las competencias lingüísticas: comprensión y expresión, oral y escrita
- Practicar la pronunciación con la última tecnología del reconocimiento de voz
- Aprender en situaciones comunicativas reales con diálogos interactivos que ilustran escenas cotidianas y de ámbito profesional
- Estudiar las nociones gramaticales, léxicas, fonéticas y de conjugación imprescindibles para dominar el idioma, con actividades interactivas y amenas:
 - a) 37 tipos de actividades diferentes,
 - b) más de 2.000 horas de contenido,
 - c) 10.000 ejercicios,
 - d) 200 explicaciones de gramática,
 - e) 1.500 verbos conjugados que se pueden consultar en todo momento.

Si desea información más completa sobre el método y campus virtual “*Tell Me More*”, puede verlo con detalle haciendo click en el siguiente enlace:

<http://www.tellmemorecorporate.com/Presentation/ESP.html>

En el módulo de idiomas, los alumnos pueden estudiar a cualquier hora y en cualquier lugar (en clase, en la sala multimedia del centro educativo o en casa), lo que les permite planificar sus sesiones de formación.

Al ofrecer a los alumnos la posibilidad de evaluar su nivel y su progresión con respecto a las exigencias del ámbito laboral, el Campus responderá de forma concreta a sus objetivos y les implicará de forma activa en su formación.

6. PROFESORADO

Los contenidos de todos nuestros Masters y Cursos han sido diseñados y desarrollados por un claustro de profesores expertos en cada una de las materias, garantizando un carácter práctico y pedagógico.

Consultores senior y junior, expertos en cada área de conocimiento, son responsables de la atención a nuestro alumnado y de la actualización de los contenidos del Campus Virtual.

El grupo de tutores atiende de forma personalizada al alumno, le orienta sobre el estudio de la materia, responde a las dudas que le surjan y dinamiza la participación de estudiantes de diferentes culturas empresariales en espacios de discusión e intercambio.

7. CERTIFICACIÓN

CLAY, Escuela Superior de Formación Online, es distribuidor oficial de los Másteres impartidos por la **Escuela Europea de Dirección y Empresa (EUDE)**, quien colabora con el **Real Centro Universitario M^a Cristina**.

Por ello garantizamos que una vez finalizado el Máster el alumno recibirá la siguiente titulación:

- **Título Propio Universitario** de Máster de postgrado, expedido por el **Real Centro Universitario María Cristina**, adscrito a la Universidad Complutense de Madrid.
- **Título Profesional** de Máster de postgrado expedido por **EUDE**, miembro de las siguientes asociaciones: **AEEN** (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y **ANCED** (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia), que garantizan la calidad de los programas académicos y la metodología de estudio.

* Para alumnos internacionales: envió a su domicilio del Título de Máster certificado y Apostillado por el Convenio de la Haya (previa solicitud y pago de tasas mínimas)

8. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Para realizar la inscripción tiene las siguientes opciones:

- Contactar a través del correo electrónico con el consultor/a que le ha enviado esta información.
- Enviar un correo a la dirección cursos@clayformacion.com donde indique sus datos personales para ponernos en contacto con usted.
- Si reside en España puede llamar al teléfono **902 36 73 76** pero si quiere llamarnos desde otro país tendrá que marcar **0034 923 19 19 62**.

9. FORMAS DE PAGO

Contamos con las siguientes formas de pago:

- Transferencia o ingreso bancario
- Tarjeta de crédito (pago on-line)
- Domiciliación bancaria
- Contra reembolso
- Western Union

10. CONTACTO

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono:

CLAY Directo (España): 902 36 73 76

International Calling: (34) 923 19 19 62

Fax: 923 13 48 80

Mediante el correo electrónico: cursos@clayformacion.com o el correo de su consultor/a personal.