

Organiza:



Cofinancian:



PLAN FORMATIVO MODALIDAD I

Modalidad Acción: TELEFORMACIÓN
Nº de la Acción: FPTO/2018/927/016
Familia Profesional: ADG / ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
Tipo Especialidad: NUEVA ESPECIALIDAD

9L97I HJ9`A65`=

Objetivo general del curso:

DESARROLLAR SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y HABILIDADES DE LIDERAZGO, PARA SER CAPAZ DE DIRIGIR ORGANIZACIONES EN ENTORNOS COMPETITIVOS Y GLOBALES.

Desglose de horas de la acción formativa:

TELEFORMACIÓN	
Total	270
Horas Teleformación	270

Contenidos:

MÓDULOS FORMATIVOS

- DIRECCIÓN ESTRATÉGICA
- ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS
- CONTABILIDAD FINANCIERA
- DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS
- SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA LA DIRECCIÓN
- RÉGIMEN JURÍDICO Y FISCAL DE LA EMPRESA
- DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS
- COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO DE MERCADOS

TOTAL HORAS ESPECIALIDAD: 270

Descripción de los Módulos Formativos

Módulo: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA
Horas: 40
Orden: 1

Competencias Profesionales a adquirir:

- TEÓRICAS:
- COMPRENDER LOS CONCEPTOS DE MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.
 - CONOCER LAS PRINCIPALES HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE SECTORES.

Organiza:



Cofinancian:



- COMPRENDER EL CONCEPTO DE VENTAJA COMPETITIVA ASÍ COMO IDENTIFICAR LOS PRINCIPALES TIPOS.
- ANALIZAR LAS DIFERENCIAS ENTRE ESTRATEGIA DE NEGOCIO Y ESTRATEGIA CORPORATIVA.

PRÁCTICAS:

- PLANIFICAR E IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA BASADA EN UN ENFOQUE INTEGRAL.

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. CONCEPTOS BÁSICOS DE DIRECCIÓN ESTRATÉGICA
- UD 2. LA CREACIÓN DE VALOR EN LAS COMPAÑÍAS
- UD 3. ANÁLISIS DE SECTORES
- UD 4. RECURSOS Y CAPACIDADES
- UD 5. LA VENTAJA COMPETITIVA. FUENTES Y ESTRATEGIAS GENÉRICAS
- UD 6. ESTRATEGIA DE LA CORPORACIÓN

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING..)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
CONSTRUIR UNA METODOLOGÍA DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DESDE UN ENFOQUE INTEGRAL.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SOLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SOLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
APLICAR EN LA ORGANIZACIÓN UNA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIO COMPETITIVA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SOLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SOLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.

Módulo: ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Horas: 40

Orden: 2

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- COMPRENDER LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL DESDE UN ENFOQUE GLOBAL.
- ANALIZAR EL PAPEL DEL INDIVIDUO EN LA ORGANIZACIÓN.
- VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA MOTIVACIÓN.
- APRENDER A PLANIFICAR Y COORDINAR.
- COMPRENDER EL ENTORNO LEGAL.
- CONOCER EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.
- EVALUAR Y GESTIONAR EL RENDIMIENTO.
- VALORAR LA FORMACIÓN COMO SÍMBOLO DE FUERZA LABORAL.

PRÁCTICAS:

- APLICAR TÉCNICAS DE ORGANIZACIÓN EN LA DETERMINACIÓN Y DIRECCIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. INTRODUCCIÓN A LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS
- UD 2. EL INDIVIDUO EN LA ORGANIZACIÓN
- UD 3. MOTIVACIÓN: TEORÍAS Y APLICACIONES
- UD 4. CASO PRÁCTICO: LOS RR.HH. EN HEWLETT PACKARD
- UD 5. ESTRÉS INDIVIDUAL Y ESTRÉS ORGANIZACIONAL
- UD 6. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN Y LA COORDINACIÓN
- UD 7. LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
- UD 8. EL PUESTO DE TRABAJO

Organiza:



Cofinancian:



UD 9. LA GESTIÓN DE LA DIVERSIDAD ORGANIZATIVA
UD 10. LA IMPORTANCIA DE COMPRENDER EL ENTORNO LEGAL
UD 11. SELECCIÓN DE APLICACIONES DE RR.HH.
UD 12. LA PLANIFICACIÓN DE LOS RR.HH.
UD 13. EL PROCESO DE CONTRATACIÓN
UD 14. EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL RENDIMIENTO
UD 15. LA FORMACIÓN DE LA FUERZA LABORAL
UD 16. LOS RR.HH. DEL FUTURO
UD 17. LA ORGANIZACIÓN Y EL TRABAJADOR DEL SIGLO XXI

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
DESARROLLAR UNA ESTRUCTURA, ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN COHERENTE DE LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
UTILIZAR HERRAMIENTAS FIABLES PARA ORGANIZAR Y DIRIGIR LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.

Módulo: CONTABILIDAD FINANCIERA

Horas: 40

Orden: 3

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- ADQUIRIR UN CONOCIMIENTO SUFICIENTE EN LOS FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA.
- ANALIZAR EL CUADRO DE CUENTAS.
- CONOCER EL PROCESO CONTABLE.
- ANALIZAR LOS INGRESOS Y GASTOS.
- VALORAR LAS PROVISIONES Y CONTINGENCIAS.
- CONOCER LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS: ACTIVOS Y PASIVOS.
- IDENTIFICAR EL CONCEPTO DE INMOVILIZADO Y SU CLASIFICACIÓN
- INTERPRETAR EL IVA.

PRÁCTICAS:

- MANEJAR EL PLAN GENERAL CONTABLE.
- REALIZAR LA CONTABILIDAD DE LA TESORERÍA.
- ELABORAR LOS ESTADOS CONTABLES DE LA EMPRESA Y TOMA DE DECISIONES EN FUNCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA.

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

UD 1. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD FINANCIERA
UD 2. NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE
UD 3. CUADRO DE CUENTAS
UD 4. CUENTAS ANUALES. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO
UD 5. EL PROCESO CONTABLE
UD 6. INGRESOS Y GASTOS
UD 7. CONTABILIDAD DE LA TESORERÍA
UD 8. PROVISIONES Y CONTINGENCIAS
UD 9. EXISTENCIAS
UD 10. INMOVILIZADO
UD 11. INSTRUMENTOS FINANCIEROS: ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS
UD 12. IVA

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).

Organiza:



Cofinancian:



- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
CONTROLAR LA TERMINOLOGÍA Y FINES DE LA CONTABILIDAD EMPRESARIAL PARA LA CORRECTA COMPRENSIÓN Y ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS CONTABLES.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
UTILIZAR EL NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE, ANALIZANDO EL CUADRO DE CUENTAS	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
FORMULAR CORRECTAMENTE LAS DECISIONES EMPRESARIALES EN BASE A LA INFORMACIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.

Módulo: DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS

Horas: 40

Orden: 4

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- CONOCER LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DEL MARKETING.
- ANALIZAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA.
- CONOCER LOS ELEMENTOS DEL MARKETING MIX.
- DEFINIR LA PREVISIÓN DE VENTAS.
- VALORAR LA FUERZA DE VENTAS.
- IDENTIFICAR LAS FASES DEL PLAN DE MARKETING: ANÁLISIS PREVIO, OBJETIVOS, ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO, SEGUIMIENTO Y CONTROL.

PRÁCTICAS:

- ADOPTAR UN PLAN DE MARKETING CONVENIENTE CON EL OBJETIVO DE PROMOVER E INCREMENTAR LAS VENTAS Y FIDELIZAR LOS CLIENTES
- ELABORAR EL PRESUPUESTO Y REALIZAR SEGUIMIENTO Y CONTROL.

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. CONCEPTO DE MARKETING. NECESIDAD, DESEO Y DEMANDA
- UD 2. EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA
- UD 3. EL PLAN DE MARKETING: ANÁLISIS PREVIO
- UD 4. ESTABLECIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING
- UD 5. ESTRATEGIAS DE MARKETING Y MIX DE MARKETING
- UD 6. PREVISIÓN DE VENTAS; ESTABLECIMIENTO DE CUOTAS DE VENTA
- UD 7. SELECCIÓN, MOTIVACIÓN, REMUNERACIÓN Y CONTROL DE LA FUERZA DE VENTAS
- UD 8. EL PLAN DE MARKETING: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO
- UD 9. EL PLAN DE MARKETING: SEGUIMIENTO Y CONTROL

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Organiza:



Cofinancian:



Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
PROGRAMAR DE FORMA COHERENTE UN PLAN DE MARKETING.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
APLICAR UNA VISIÓN COMPLETA Y PRÁCTICA DE LA ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y DE VENTAS DE UNA EMPRESA, CENTRÁNDOSE EN LAS RESPONSABILIDADES DEL DIRECTOR DEL MISMO.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.

Módulo: SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA LA DIRECCIÓN

Horas: 30

Orden: 5

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- ANALIZAR LA IMPORTANCIA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES.
- IDENTIFICAR LOS DIFERENTES TIPOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN.
- VALORAR EL PAPEL ESTRATÉGICO DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN.
- PLANTEAR LA SEGURIDAD Y AUDITORÍA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN.

PRÁCTICAS:

- GESTIONAR DE MANERA EFICIENTE LAS POSIBILIDADES QUE BRINDAN LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.
- DEFINIR PROCEDIMIENTOS EFICIENTES DE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN
- DISEÑAR E IMPLANTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN.

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. INTRODUCCIÓN A LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
- UD 2. LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y LAS ORGANIZACIONES
- UD 3. TIPOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- UD 4. DISEÑO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- UD 5. IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN
- UD 6. EL PAPEL ESTRATÉGICO DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- UD 7. LA SEGURIDAD Y AUDITORÍA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,..)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
DISEÑAR DE MANERA GLOBAL LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LA EMPRESA, COMO FACTOR CLAVE DE ORGANIZACIÓN Y HERRAMIENTA PARA OBTENER VENTAJAS COMPETITIVAS Y ESTRATÉGICAS.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
UTILIZAR CORRECTAMENTE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA LA	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL

Organiza:



Cofinancian:



<p>SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA LA DIRECCIÓN BASADO EN LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.</p>	<p>PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.</p>	<p>PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.</p>
--	---	---

Módulo: RÉGIMEN JURÍDICO Y FISCAL DE LA EMPRESA

Horas: 30

Orden: 6

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- APLICAR EL CONOCIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICO-MERCANTILES PARA EL DESARROLLO DE LA PROFESIÓN.
- ANALIZAR EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA EMPRESA.
- CONOCER EL DERECHO DE SOCIEDADES.
- CONOCER Y ENTENDER EL TRATAMIENTO FISCAL DE LA EMPRESA: LOS PRINCIPIOS TRIBUTARIOS, EL IMPUESTO DE SOCIEDADES, EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO, IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

PRÁCTICAS:

- DOMINAR Y ANALIZAR EL RÉGIMEN JURÍDICO Y FISCAL DE LA EMPRESA

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

UD 1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LA EMPRESA

1. LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO
2. EL REGISTRO MERCANTIL Y LA CONTABILIDAD
3. LA REGULACIÓN DE LA COMPETENCIA
4. LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
5. EL DERECHO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

UD 2. DERECHO DE SOCIEDADES

1. LAS SOCIEDADES MERCANTILES
2. LA SOCIEDAD ANÓNIMA
3. LA ORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA
4. EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA
5. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

UD 3. TRATAMIENTO FISCAL DE LA EMPRESA

1. PRINCIPIOS TRIBUTARIOS
2. EL IMPUESTO DE SOCIEDADES
3. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)
4. EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES
5. EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,..)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
<p>APLICAR CORRECTAMENTE EL CONOCIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICO-MERCANTILES.</p>	<p>-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.</p>	<p>-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.</p>
<p>MANEJAR DE FORMA FIABLE LA SITUACIÓN JURÍDICA Y FISCAL DE LA</p>	<p>-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN.</p>	<p>-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL</p>

Organiza:



Cofinancian:



EMPRESA.	-PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
COMPRENDER Y VALORAR LA IMPORTANCIA DEL CONOCIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICOMERCANTILES PARA EL DESARROLLO DE SU PROFESIÓN.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.

Módulo: DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Horas: 20

Orden: 7

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- EXAMINAR NUEVAS FORMAS DE DIRECCIÓN DE LOS EQUIPOS HUMANOS.
- ANALIZAR LOS DIFERENTES TIPOS DE AUTORIDAD.
- COMPRENDER LAS RELACIONES ENTRE GRUPOS.

PRÁCTICAS:

- APLICAR ADECUADAMENTE LAS HABILIDADES ESPECÍFICAS PARA LA DIRECCIÓN DE EQUIPOS
- CONSEGUIR QUE TODOS LOS MIEMBROS DEL EQUIPO ESTÉN MOTIVADOS POR LOGRAR UN OBJETIVO COMÚN.
- DELEGAR PARA REGULAR LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.
- REALIZAR UN PLAN DE ACCIÓN.
- IMPLANTAR LA COORDINACIÓN COMO MÉTODO PARA AUNAR ESFUERZOS INDIVIDUALES.

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL
- UD 2. INTRODUCCIÓN AL LIDERAZGO, EL DIRECTIVO COMO LÍDER
- UD 3. DELEGACIÓN Y CONTROL
- UD 4. AUTORIDAD FORMAL E INFORMAL
- UD 5. GRUPOS, RELACIONES ENTRE GRUPOS, TRABAJO EN EQUIPO, CONFLICTO, LA FUNCIÓN DIRECTIVA
- UD 6. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN
- UD 7. LA COORDINACIÓN
- UD 8. DIEZ CLAVES PARA MOTIVAR AL JEFE

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING,..)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
UTILIZAR LAS HABILIDADES ESPECÍFICAS EN LA DIRECCIÓN DE EQUIPOS.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
DISEÑAR LAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES ESPECÍFICAS PARA OPTIMIZAR LA NEGOCIACIÓN, MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN PERSONAL, YA SEA CON PERSONAS DEL PROPIO EQUIPO DE TRABAJO, O CON CLIENTES, PROVEEDORES,	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10

Organiza:



Cofinancian:



AGENTES SOCIALES, ETC.		PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
------------------------	--	---

Módulo: COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO DE MERCADOS

Horas: 30

Orden: 8

Competencias Profesionales a adquirir:

TEÓRICAS:

- DISPONER DE LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA QUE LA EMPRESA SEA COMPETITIVA EN EL MERCADO GLOBAL.
- ANALIZAR EL DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA, CON ESPECIAL ÉNFASIS EN LA REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS ENTRE EXPORTADOR E IMPORTADOR (INCOTERMS), EL ANÁLISIS DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES (CRITERIOS DE SELECCIÓN DE MERCADO), LAS FORMAS DE ENTRADA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES, EL ENFOQUE COMERCIAL Y EL ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN.

PRÁCTICAS:

- DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA COHERENTE DE INTERNACIONALIZACIÓN, QUE FAVOREZCA EL DESARROLLO DEL MERCADO OBJETIVO.

Contenidos Específicos:

CONTENIDOS TEÓRICOS:

- UD 1. INCOTERMS 2000
- UD 2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA
- UD 3. EL ENTORNO INTERNACIONAL
- UD 4. ANÁLISIS DE MERCADOS
- UD 5. FORMAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONALES
- UD 6. EL PRODUCTO A EXPORTAR
- UD 7. ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

CONTENIDOS PRÁCTICOS:

- ACTIVIDADES ON-LINE (DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE VERDADERO/FALSO Y DE COMPLETAR).
- ACTIVIDADES GRUPALES A TRAVÉS DE DIFERENTES ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (DEBATE, VIDEOFORUM Y ROLE-PLAYING.)
- SITUACIONES CONFLICTIVAS O CASOS SIMULADOS.

Planificación de la Evaluación. Relacionar capacidades-instrumentos-momentos.

Capacidad a adquirir	Instrumentos a usar	Momentos de la evaluación
FORMULAR UNA ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.
PROYECTAR LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA QUE LA EMPRESA SEA COMPETITIVA EN EL MERCADO GLOBAL.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA.	-OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE PARTICIPACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA OBJETIVA DE OPCIÓN MÚLTIPLE, DE ORDENACIÓN Y DE ASOCIACIÓN, DURANTE EL MÓDULO. -PRUEBA SUBJETIVA: CUESTIONARIO ABIERTO Y CASO PRÁCTICO, DURANTE EL MÓDULO. -TEST EVALUATIVO, DE 10 PREGUNTAS, CON TRES OPCIONES DE RESPUESTA Y SÓLO UNA CORRECTA, AL FINAL DEL MÓDULO.

2. FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- FORMACIONES COMPLEMENTARIAS ASOCIADAS

Denominación	Tipo Especialidad	Modalidad	Horas
Esta acción formativa no tiene formaciones complementarias asociadas			

- FORMACIONES COMPLEMENTARIAS NUEVAS

Organiza:



Cofinancian:



Denominación	Modalidad	Horas
Esta acción formativa no tiene formaciones complementarias nuevas		

3. PARTICIPANTES POR GRUPO DE LA ACCIÓN FORMATIVA

NIVEL DE CUALIFICACIÓN DE LOS ALUMNOS EXIGIDA EN LA FORMACIÓN A IMPARTIR

Nivel de acceso del alumno:

Nivel 1

Nivel profesional o técnico:

Experiencia Profesional:	No se requiere experiencia profesional en la materia
Conocimientos:	No se requiere conocimientos previos en la materia