

ENEB

Plan de Estudios

MBA

en Administración y Dirección
de Empresas

+

Máster en
Comercio Internacional

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2016:



Colaboramos con:





MBA + MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL

Duración: 24 meses

Créditos: 120 ECTS

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

COACHING

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

DIRECCIÓN FINANCIERA

MERCANTIL

COMERCIO

COMERCIO INTERNACIONAL

INTERNACIONALIZACIÓN MULTILATERAL

ECOMMERCE

MARKETING

CONTABILIDAD

IMPUESTO DE SOCIEDADES

ASESORÍA LABORAL EN RRHH

GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Presentación

El MBA + Máster en Comercio Internacional te capacita como especialista para diseñar un plan estratégico internacional y para hacer frente a todos los retos que se presentan en el proceso de internacionalización de una empresa, potenciando tus capacidades y aumentando tus posibilidades de inserción laboral en el ámbito del comercio internacional convirtiéndote en un profesional que domine los entornos financieros, estratégicos y de gestión en que se llevan a cabo los negocios internacionales.

Los alumnos que completen esta doble titulación tendrán más oportunidades de optar a un alto cargo en diferentes departamentos de una empresa u organización puesto que la combinación de estos dos Másteres hace que el currículum vitae tenga un valor añadido respecto al resto de candidatos.

Elige formarte en ENEB, una de las escuelas de negocios a distancia más relevantes de Europa que te permite formarte al más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

Objetivos

- Analizar críticamente y evaluar asuntos complejos en un entorno empresarial globalizado, dinámico y cambiante.
- Describir los indicadores económico-financieros pertinentes y los modelos de negocio aplicables en materia de toma de decisiones.
- Apreciar las complejidades interculturales de la gestión internacional y gestionar de forma ética los acuerdos institucionales.
- Aplicar los conocimientos necesarios para tener éxito como empresario global y el *know-how* para desarrollar nuevos negocios en contextos internacionales.
- Planificar las estrategias de crecimiento de los negocios internacionales.
- Describir las herramientas de análisis económico e identificar los desafíos y oportunidades de la globalización.
- Emplear el conocimiento de las nuevas tecnologías y sistemas de información aplicables al comercio internacional y la gestión de las operaciones internacionales.
- Gestionar las consecuencias fiscales de las operaciones comerciales de una organización internacional.
- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Tener una visión global y, de este modo, promover el pensamiento crítico.
- Conocer todos los departamentos del negocio y desenvolverte hábilmente en ellos.
- Desarrollar habilidades de liderazgo en el trabajo en equipo.
- Gestionar eficientemente las TIC e implementarlas en el desarrollo de nuestras habilidades.
- Conocer las herramientas estratégicas de comunicación, control, calidad y cambio organizacional.

Salidas profesionales

El MBA + Máster en Comercio Internacional está dirigido a aquellos profesionales que busquen una orientación internacional desde la posición directiva o gerencial, para gestionar empresas en vías de internacionalización o que ya operen en el extranjero.

Estructura interna del Máster

BLOQUE 1. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Módulo 1. Introducción a la logística

Módulo 2. Los medios de transporte

Módulo 3. Incoterms 2010

Módulo 4. Comercio exterior

Módulo 5. Aduanas y documentación commercial

Módulo 6. Logística del siglo XXI

Módulo 7. Sector logístico español

Módulo 8. Estudio del caso

BLOQUE 2. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Módulo 9. Fundamentos de la estrategia

Módulo 10. Objetivos estratégicos

Módulo 11. El proceso estratégico

Módulo 12. Formulación estratégica

Módulo 13. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)

Módulo 14. Desarrollo de la estrategia

Módulo 15. Formación e implementación de la estrategia

Módulo 16. El cuadro de mando integral (cmi)

Módulo 17. Estudio del caso

BLOQUE 3. COACHING

Módulo 18. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 19. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 20. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 21. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 22. Estudio del caso

BLOQUE 4. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Módulo 23. Introducción a la PNL

Módulo 24. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 25. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 26. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 27. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 28. Resolución de conflictos, metáforas, modelo pops avanzado y las creencias

Módulo 29. Estudio del caso

BLOQUE 5. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Módulo 30. La negociación: Definición y características

Módulo 31. Estrategias y tipos principales de negociación

Módulo 32. Fases de la negociación

Módulo 33. Tácticas de negociación: De desarrollo y de presión

Módulo 34. Negociaciones internacionales

Módulo 35. Negociaciones colectivas: Definición y características

Módulo 36. Estudio del caso

BLOQUE 6. DIRECCIÓN FINANCIERA

Módulo 37. Estructura económico financiera

Módulo 38. Análisis económico y financiera

Módulo 39. Coste y beneficio de la empresa

Módulo 40. El coste de los recursos financieros a corto plazo

Módulo 41. El coste de los recursos financieros a largo plazo

Módulo 42. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Módulo 43. Planificación financiera

Módulo 44. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Módulo 45. Estudio del caso

BLOQUE 7. MERCANTIL

Módulo 46. Derecho mercantil

Módulo 47. Contratos mercantiles

Módulo 48. Derecho cambiario

Módulo 49. Sociedades mercantiles

Módulo 50. Sociedades personalistas

Módulo 51. Sociedades capitalistas

Módulo 52. Otras sociedades

Módulo 53. Derecho concursal

Módulo 54. Estudio del caso

BLOQUE 8. COMERCIO

Módulo 55. Teorías del comercio internacional

Módulo 56. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 57. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 58. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 59. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 60. Estudio del caso

BLOQUE 9. COMERCIO INTERNACIONAL

Módulo 61. Introducción al comercio internacional

Módulo 62. Teoría económica del comercio internacional

Módulo 63. Organismos e instituciones

Módulo 64. Documentación en el comercio internacional

Módulo 65. Incoterms

Módulo 66. El origen de las mercancías

Módulo 67. La importación

Módulo 68. La exportación

Módulo 69. El arancel de aduanas de las mercancías

Módulo 70. Los derechos antidumping, el impuesto sobre el valor añadido (IVA) y los impuestos especiales (IIEE)

Módulo 71. Estudio del caso

BLOQUE 10. LA INTERNACIONALIZACIÓN MULTILATERAL

Módulo 72. Los proyectos de los organismos multilaterales de desarrollo

Módulo 73. La participación en los proyectos multilaterales de desarrollo

Módulo 74. Adquisiciones

Módulo 75. Proyecto de asistencia técnica

Módulo 76. Evaluación, adjudicación, negociación y firma del contrato

Módulo 77. Gestión del proyecto

Módulo 78. Estudio del caso

BLOQUE 11. COMERCIO ELECTRÓNICO

Módulo 79. Introducción al eCommerce

Módulo 80. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 81. Gestión empresarial

Módulo 82. Publicidad y marketing

Módulo 83. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 84. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 85. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 86. Estudio del caso

BLOQUE 12. MARKETING

Módulo 87. Marketing estratégico

Módulo 88. Marketing

Módulo 89. Marketing integrado de comunicación

Módulo 90. Las promociones de ventas

Módulo 91. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 92. Precios

Módulo 93. Estudio del caso



BLOQUE 13. CONTABILIDAD

Módulo 94. Introducción a la contabilidad

Módulo 95. El método contable. El ciclo contable

Módulo 96. El plan general de contabilidad

Módulo 97. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable

Módulo 98. Clientes, deudores y administraciones públicas

Módulo 99. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras

Módulo 100. Inmovilizado material e intangible

Módulo 101. Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Módulo 102. Existencias y criterios para su valoración

Módulo 103. El IVA

Módulo 104. Estudio del caso



BLOQUE 14. IMPUESTO DE SOCIEDADES

Módulo 105. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 106. Previsiones y correcciones

Módulo 107. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 77. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 108. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 109. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 110. Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Módulo 111. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 112. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 113. Tipos de gravamen

Módulo 114. Cuota íntegra

Módulo 115. Bonificaciones en la cuota

Módulo 116. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 117. Gestión del impuesto

Módulo 118. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 119. Estudio del caso

BLOQUE 15. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

Módulo 120. Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Módulo 121. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

Módulo 122. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores

Módulo 123. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Módulo 124. Estudio del caso

BLOQUE 15. ASESORÍA LABORAL EN RRHH

Módulo 125. Salario base y complementos

Módulo 126. Retenciones

Módulo 127. Retenciones y supuestos

Módulo 128. Altas y seguros

Módulo 129. Contratos y suspensiones

Módulo 130. Prestaciones. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 131. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 132. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 133. Prevención en riesgos laborales

Módulo 134. Estudio del caso

BLOQUE 16. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Módulo 135. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 136. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 137. Comunicación y transparencia

Módulo 138. Ámbitos de actuación

Módulo 139. Componentes de la gestión de la RSC

Módulo 140. Medición de la RSC

Módulo 141. Estudio del caso

Calendario de estudio (24 meses)

PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Supply Chain Management
- > Estrategia Empresarial
- > Coaching
- > PNL (Programación Neurolingüística)

Competencias funcionales

- > Transporte, reaprovisionamiento y logística
- > Análisis estratégico
- > Herramientas para el coaching
- > Presuposiciones de la PNL

Competencias directivas

- > Gestión de mercancías
- > Objetivos y metas empresariales
- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales

Estudios del caso

- > Distribución y producción logística
- > Elaboración de una estrategia empresarial
- > Diseño de sesiones de coaching
- > Estudio de una sesión real utilizando técnicas de PNL

SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Técnicas de Negociación
- > Dirección Financiera
- > Mercantil
- > Comercio

Competencias funcionales

- > Negociación efectiva
- > Planificación financiera
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Análisis de la gestión económica

Competencias directivas

- > Manejo de conflictos, contextualización y resolución
- > Producción y sistemas de gestión económica
- > Análisis de flujos y reinversión nominal
- > Oportunidades de expansión

Estudios del caso

- > Elaboración de un plan de negociación a nivel internacional
- > Balance de situación y memoria del ejercicio
- > Elaboración de contratos y letras de cambio
- > Estudio de mercado y externalización del producto

TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Comercio Internacional
- > La internacionalización multilateral
- > Comercio Electrónico
- > Marketing

Competencias funcionales

- > Dominio de los procesos de la exportación
- > Desarrollo de proyectos internacionales
- > Nuevas tecnologías aplicadas al ecommerce
- > Marketing Integrado de comunicación

Competencias directivas

- > Gestión administrativa del comercio internacional
- > Gestión de proyectos internacionales
- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Técnica de venta a las Pymes y grandes empresas

Estudios del caso

- > Ejercicio de exportación
- > Propuesta económica en una licitación internacional
- > Análisis y creación de un plataforma de venta online
- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing

CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Contabilidad
- > Impuesto de Sociedades
- > Asesoría Laboral en RRHH
- > Responsabilidad Social Corporativa

Competencias funcionales

- > El ciclo contable
- > Análisis de las diferentes sociedades
- > Procedimiento laboral y negociación
- > Establecimiento de valores corporativos

Competencias directivas

- > Gestión y control contable
- > Contabilidad societaria y rendimientos del trabajo
- > Gestión de la administración de personal
- > Prácticas empresariales socialmente responsables

Estudios del caso

- > Asientos contables
- > Balance de la situación y memoria del ejercicio
- > Documentación laboral en la empresa
- > Diseño de la comunicación de crisis

CUATRO TITULACIONES

Cuando un alumno supera cualquiera de nuestros Másters, se le entregarán cuatro titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona y otras cuatro titulaciones universitarias expedidas por la Universidad Isabel I.

La titulación del Business English Program se obtiene al aprobar el curso opcional de inglés que ENEB ofrece con todos sus Másters.



CUATRO TITULACIONES

Titulación universitaria expedida por:



