

# ENEB

## Plan de Estudios

### MBA

Máster en Administración y Dirección  
de Empresas

+

### Máster en

Gestión y Dirección de Equipos

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Premio Cum Laude 2016:





# MBA + MÁSTER EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS

**Duración:** 24 meses

**Créditos:** 120 ECTS

ESTRATEGIA EMPRESARIAL
CONTABILIDAD
DIRECCIÓN FINANCIERA CORPORATIVA
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
ASESORÍA LABORAL EN RECURSOS HUMANOS
MERCANTIL
IMPUESTO DE SOCIEDADES
COMERCIO
GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS
GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
MARKETING
ESTRATEGIA EMPRESARIAL
COACHING
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

## Presentación

La doble titulación MBA + Máster en Gestión y Dirección de Equipos está enfocada a todos aquellos profesionales que aspiren a dirigir y liderar a un grupo de personas y extraer el máximo rendimiento a sus actividades laborales.

Durante el transcurso de los estudios, adquirirás los conocimientos necesarios para trabajar y fomentar el desarrollo profesional y personal, la dirección, gestionar el liderazgo o utilizar las técnicas adecuadas de negociación.

Desarrollarás los conceptos fundamentales de los equipos de trabajo: definición, importancia, creación de los equipos, clasificación, roles subyacentes, ventajas y desventajas, fases de evolución, liderazgo, motivación, comunicación, delegación y dirección de reuniones a través de técnicas de Coaching y PNL.

Con el MBA tendrás una visión estratégica y global de un directivo, así como el completo conocimiento acerca de varios departamentos de una empresa, como Recursos Humanos, Finanzas, Operaciones, Marketing, Ventas y Comercio.

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

## Objetivos

- » Liderar a grupos de personas en una organización y extraer el máximo rendimiento a sus actividades laborales.
- » Gestionar a un equipo de trabajo y extraer lo máximo de cada uno de sus integrantes.
- » Aprender las técnicas más avanzadas de coaching y PNL para aplicarlas al entorno laboral.
- » Dirigir el cambio de método de gestión de los equipos profesionales según las nuevas necesidades de la sociedad.
- » Conocer los casos de éxito de varias organizaciones y aplicarlos a otros sectores con el fin de lograr los máximos resultados posibles.
- » 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.
- » Valorar e implementar una adecuada gestión de responsabilidad social corporativa.
- » 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 Gestión y Dirección de Equipos te prepara para liderar cualquier equipo de trabajo como Director de Proyectos, Director de Operaciones, Director de Campaña o director de cualquier departamento o establecimiento. Además, te capacita para ocupar cualquier puesto de dirección en una empresa en los departamentos de Marketing, Finanzas, Recursos Humanos, Operaciones y Dirección General.

# Estructura interna del Máster

---

## BLOQUE 1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Módulo 1. Fundamentos de la estrategia

Módulo 2. Objetivos estratégicos

Módulo 3. El proceso estratégico

Módulo 4. Formulación estratégica

Módulo 5. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)

Módulo 6. Desarrollo de la estrategia

Módulo 7. Formación e implementación de la estrategia

Módulo 8. El cuadro de mando integral (CMI)

Módulo 9. Estudio del caso

## BLOQUE 2. DIRECCIÓN FINANCIERA

Módulo 10. Estructura económico financiera

Módulo 11. Análisis económico y financiero

Módulo 12. Coste y beneficio de la empresa

Módulo 13. El coste de los recursos financieros a corto plazo

Módulo 14. El coste de los recursos financieros a largo plazo

Módulo 15. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Módulo 16. Planificación financiera

Módulo 17. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Módulo 18. Estudio del caso

## BLOQUE 3. ASESORÍA LABORAL EN RECURSOS HUMANOS

Módulo 19. Salario base y complementos

Módulo 20. Retenciones

Módulo 21. Retenciones y supuestos

Módulo 22. Altas y seguros

Módulo 23. Contratos y suspensiones

Módulo 24. Prestaciones. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 25. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 26. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 27. Prevención en riesgos laborales

Módulo 28. Estudio del caso

## BLOQUE 4. MARKETING

Módulo 29. Marketing estratégico

Módulo 30. Marketing

Módulo 31. Marketing integrado de comunicación

Módulo 32. Las promociones de ventas

Módulo 33. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 34. Precios

Módulo 35. Estudio del caso

## **BLOQUE 5. ECOMMERCE**

Módulo 36. Introducción al eCommerce

Módulo 37. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 38. Gestión empresarial

Módulo 39. Publicidad y marketing

Módulo 40. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 41. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 42. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 43. Estudio del caso

## **BLOQUE 6. GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS**

Módulo 44. La organización

Módulo 45. Dirección y gestión de recursos humanos. RRHH.

Módulo 46. Análisis y descripción de puestos de trabajo

Módulo 47. Reclutamiento y dirección de personal

Módulo 48. Formación

Módulo 49. Evaluación del rendimiento y retribuciones

Módulo 50. Estudio del caso

## **BLOQUE 7. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS**

Módulo 51. Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Módulo 52. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

Módulo 53. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores

Módulo 54. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Módulo 55. Estudio del caso

## **BLOQUE 8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

Módulo 56. La negociación: Definición y características

Módulo 57. Estrategias y tipos principales de negociación

Módulo 58. Fases de la negociación

Módulo 59. Tácticas de negociación: De desarrollo y de presión

Módulo 60. Negociaciones internacionales

Módulo 61. Negociaciones colectivas: Definición y características

Módulo 62. Estudio del caso

## **BLOQUE 9. COACHING**

Módulo 63. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 64. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 65. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 66. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 67. Estudio del caso

## **BLOQUE 10. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)**

Módulo 68. Introducción a la PNL

Módulo 69. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 70. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 71. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 72. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 73. Resolución de conflictos, metáforas, modelo pops avanzado y las creencias

Módulo 74. Estudio del caso

## **BLOQUE 11. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**

Módulo 75. Introducción a la logística

Módulo 76. Los medios de transporte

Módulo 77. Incoterms 2010

Módulo 78. Comercio exterior

Módulo 79. Aduanas y documentación comercial

Módulo 80. Logística del siglo XXI

Módulo 81. Sector logístico español

Módulo 82. Estudio del caso

## **BLOQUE 12. MERCANTIL**

Módulo 83. Derecho mercantil

Módulo 84. Contratos mercantiles

Módulo 85. Derecho cambiario

Módulo 86. Sociedades mercantiles

Módulo 87. Sociedades personalistas

Módulo 88. Sociedades capitalistas

Módulo 89. Otras sociedades

Módulo 90. Derecho concursal

Módulo 91. Estudio del caso

## **BLOQUE 13. IMPUESTOS DE SOCIEDADES**

Módulo 92. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 93. Previsiones y correcciones

Módulo 94. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 95. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 96. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 97. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 98. Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Módulo 99. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 100. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 101. Tipos de gravamen

Módulo 102. Cuota íntegra

Módulo 103. Bonificaciones en la cuota

Módulo 104. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 105. Gestión del impuesto

Módulo 106. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 107. Estudio del caso

## **BLOQUE 14. COMERCIO**

Módulo 108. Teorías del comercio internacional

Módulo 109. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 110. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 111. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 112. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 113. Estudio del caso

## BLOQUE 15. CONTABILIDAD

Módulo 114. Introducción a la contabilidad

Módulo 115. El método contable. El ciclo contable

Módulo 116. El plan general de contabilidad

Módulo 117. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable

Módulo 118. Clientes, deudores y administraciones públicas

Módulo 119. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras

Módulo 120. Inmovilizado material e intangible

Módulo 121. Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Módulo 122. Existencias y criterios para su valoración

Módulo 123. El IVA

## BLOQUE 16. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Módulo 124. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 125. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 126. Comunicación y transparencia

Módulo 127. Ámbitos de actuación

Módulo 128. Componentes de la gestión de la RSC

Módulo 129. Medición de la RSC

Módulo 130. Estudio del caso

## Calendario de estudio (24 meses)

### PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Asesoría Laboral de Recursos Humanos
- > Contabilidad
- > Gestión de Personal y Habilidades Directivas
- > Supply Chain Management

#### Competencias funcionales

- > Procedimiento laboral y negociación
- > Periodificación contable
- > Resolución de conflictos
- > Aprovisionamiento y exportación

#### Competencias directivas

- > Nóminas, contratos y convenios
- > Control de la contabilidad de la empresa
- > Administración y gestión empresarial
- > Gestión de los procesos de comercialización y logística

#### Estudios del caso

- > Desarrollo de la expansión de un hotel
- > Asientos contables y balance
- > Gestionar un equipo de trabajo
- > Desarrollar una estrategia de comercialización



## SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > PNL (Programación Neurolingüística)
- > Coaching
- > Estrategia Empresarial
- > Comercio

### Competencias funcionales

- > Gestión de los mapas mentales
- > Acompañamiento a los colaboradores
- > Planes estratégicos
- > Análisis de la globalización económica

### Competencias directivas

- > Gestión de personas
- > Dirección de equipos
- > Diseño de una estrategia empresarial
- > Oportunidades, compraventa, aranceles y ventas interlacionales

### Estudios del caso

- > Diseño de una sesión de acompañamiento
- > Diseño de una sesión de coaching
- > Diseño de un CMI
- > Estudio de mercado y externalización de producto

## TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Técnicas de Negociación
- > Marketing
- > Responsabilidad Social Corporativa
- > Gestión de los Recursos Humanos

### Competencias funcionales

- > Capacidad negociadora
- > Diseño de estrategias
- > Comunicación con grupos de interés
- > Gestión de equipos

### Competencias directivas

- > La negociación a gran escala
- > Control y seguimiento
- > Gestión de la comunicación en situaciones delicadas
- > Áreas de mejora laboral

### Estudios del caso

- > Negociación internacional
- > Elaboración un plan de marketing
- > Comunicación de crisis
- > Plan de mejoras laborales

## CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Fiscalidad Mercantil
- > Impuesto de sociedades
- > eCommerce
- > Dirección Financiera

### Competencias funcionales

- > Gestión de los impuestos
- > Valoración de elementos patrimoniales
- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Planificación financiera

### Competencias directivas

- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Contabilidad societaria y rendimientos en el trabajo

### Estudios del caso

- > Análisis de flujo y reinversión nominal
- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Elaboración de contratos y letras de cambio
- > Balance de situación y memoria del ejercicio



# 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:





