

ENEB

Plan de Estudios

MBA

Máster en Administración y Dirección
de Empresas

+

Máster en

Supply Chain Management

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2016:



Colaboramos con:





MBA + MÁSTER EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Duración: 24 meses

Créditos: 120 ECTS

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

CONTABILIDAD

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

DIRECCIÓN FINANCIERA

COMERCIO

COMERCIO INTERNACIONAL

ASESORÍA LABORAL EN RRHH

MERCANTIL

COACHING

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

ECOMMERCE

IMPUESTO DE SOCIEDADES

GESTIÓN DE PROCESOS DE CALIDAD

GESTIÓN DE ALMACENES

MODELOS DE SIMULACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

MARKETING

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Presentación

El MBA + Máster en Supply Chain Management está enfocado a todos los profesionales que busquen desarrollar sus capacidades y conocimientos de manera más potente en las áreas de operaciones y procesos logísticos. Este máster proporciona las herramientas necesarias para aumentar la competitividad de la empresa.

Con todo esto, podrás diseñar, implantar y mantener una visión estratégica de la Dirección del Área de Operaciones y, concretamente de la logística y la gestión integral de la cadena de suministros. A lo largo del programa aprenderás a definir una estrategia logística teniendo en cuenta el entorno y, con ello, gestionar todas las áreas de una manera innovadora y sostenible.

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 más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

Objetivos

- Definir una estrategia logística teniendo en cuenta el contexto económico y empresarial.
- Llevar a cabo la gestión del área de aprovisionamiento.
- Planificar y aplicar acciones en las áreas funcionales y operativas de supply chain.
- Aplicar los últimos desarrollos en tecnologías de la información a la gestión de la cadena de suministro para generar un mayor valor añadido.
- Dominar las claves de los nuevos modelos de negocio basados en el comercio electrónico.
- Mejorar las capacidades en la gestión de los recursos, resolución de problemas y aumentar la eficiencia en la toma de decisiones.
- 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.
- Conocer los modelos que favorecen la excelencia en la gestión y las implicaciones de las nuevas formas organizativas, así como desarrollar habilidades de organización que ayuden a poner en práctica de manera eficiente nuevas políticas dentro del contexto de la organización.
- 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.

Salidas profesionales

El MBA + Máster en Supply Chain Management te preparará para realizar distintas funciones en el Área de Operaciones de una empresa, adquiriendo competencias y técnicas de management, desde las funciones de responsabilidad como: director responsable de operaciones, responsable de logística, responsable de distribución, director de compras, demand planner, entre otros.

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. CONTABILIDAD

Módulo 10. Introducción a la contabilidad

Módulo 11. El método contable. El ciclo contable

Módulo 12. El plan general de contabilidad

Módulo 13. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable

Módulo 14. Clientes, deudores y administraciones públicas

Módulo 15. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras

Módulo 16. Inmovilizado material e intangible

Módulo 17. Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Módulo 18. Existencias y criterios para su valoración

Módulo 19. El IVA

Módulo 20. Estudio del caso

BLOQUE 3. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Módulo 21. Introducción a la logística

Módulo 22. Los medios de transporte

Módulo 23. Incoterms 2010

Módulo 24. Comercio exterior

Módulo 25. Aduanas y documentación comercial

Módulo 26. Logística del siglo XXI

Módulo 27. Sector logístico español

Módulo 28. Estudio del caso

BLOQUE 4. DIRECCIÓN FINANCIERA

Módulo 29. Estructura económico financiera

Módulo 30. Análisis económico y financiero

Módulo 31. Coste y beneficio de la empresa

Módulo 32. El coste de los recursos financieros a corto plazo

Módulo 33. El coste de los recursos financieros a largo plazo

Módulo 34. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Módulo 35. Planificación financiera

Módulo 36. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Módulo 37. Estudio del caso

BLOQUE 5. COMERCIO

Módulo 38. Teorías del comercio internacional

Módulo 39. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 40. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 41. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 42. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 43. Estudio del caso

BLOQUE 6. COMERCIO INTERNACIONAL

Módulo 44. Introducción al comercio internacional

Módulo 45. Teoría económica del comercio internacional

Módulo 46. Organismos e instituciones

Módulo 47. Documentación en el comercio internacional

Módulo 48. Incoterms

Módulo 49. El origen de las mercancías

Módulo 50. La importación

Módulo 51. La exportación

Módulo 52. El arancel de aduanas de las mercancías

Módulo 53. Los derechos antidumping, el impuesto sobre el valor añadido (IVA) y los impuestos especiales (IIEE)

Módulo 54. Estudio del caso

BLOQUE 7. ASESORIA LABORAL EN RRHH

Módulo 55. Salario base y complementos

Módulo 56. Retenciones

Módulo 57. Retenciones y supuestos

Módulo 58. Altas y seguros

Módulo 59. Contratos y suspensiones

Módulo 60. Prestaciones. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 61. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 62. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 63. Prevención en riesgos laborales

Módulo 64. Estudio del caso

BLOQUE 8. MERCANTIL

Módulo 65. Derecho mercantil

Módulo 66. Contratos mercantiles

Módulo 67. Derecho cambiario

Módulo 68. Sociedades mercantiles

Módulo 69. Sociedades personalistas

Módulo 70. Sociedades capitalistas

Módulo 71. Otras sociedades

Módulo 72. Derecho concursal

Módulo 73. Estudio del caso

BLOQUE 9. COACHING

Módulo 71. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 72. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 73. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 74. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 75. Estudio del caso

BLOQUE 10. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Módulo 76. Introducción a la PNL

Módulo 77. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 78. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 79. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 80. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 81. Resolución de conflictos, metáforas, modelo pops avanzado y las creencias

Módulo 82. Estudio del caso

BLOQUE 11. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

Módulo 83. Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Módulo 84. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

Módulo 85. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores

Módulo 86. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Módulo 87. Estudio del caso

BLOQUE 12. ECOMMERCE

Módulo 88. Introducción al eCommerce

Módulo 89. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 90. Gestión empresarial

Módulo 91. Publicidad y marketing

Módulo 92. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 93. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 94. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 95. Estudio del caso

BLOQUE 13. IMPUESTO DE SOCIEDADES

Módulo 96. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 97. Previsiones y correcciones

Módulo 98. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 99. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 100. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 101. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 102. Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Módulo 103. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 104. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 105. Tipos de gravamen

Módulo 106. Cuota íntegra

Módulo 107. Bonificaciones en la cuota

Módulo 108. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 109. Gestión del impuesto

Módulo 110. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 111. Estudio del caso

BLOQUE 14. GESTIÓN DE PROCESOS Y CALIDAD

Módulo 112. Green logistics

Módulo 113. Gestión de calidad

Módulo 114. Gestión del aprovisionamiento

Módulo 115. eCommerce supply

Módulo 116. Estudio del caso

BLOQUE 15. GESTIÓN DE ALMACENES

Módulo 117. Configuración del almacén

Módulo 118. Organización y disposición del almacén

Módulo 119. Equipos e instalaciones

Módulo 120. Gestión del almacén

Módulo 121. Coste y presupuesto del almacén

Módulo 122. Estudio del caso

BLOQUE 16. MODELOS DE SIMULACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Módulo 123. La simulación

Módulo 124. Modelado y simulación

Módulo 125. Benchmarking

Módulo 126. Tendencias en supply chain

Módulo 127. Estudio del caso

BLOQUE 17. MARKETING

Módulo 128. Marketing estratégico

Módulo 129. Marketing

Módulo 130. Marketing integrado de comunicación

Módulo 131. Las promociones de ventas

Módulo 132. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 133. Precios

Módulo 134. Estudio del caso

BLOQUE 18. 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

- > Estrategia Empresarial
- > Contabilidad
- > Supply Chain
- > Dirección Financiera
- > Comercio

Competencias funcionales

- > Análisis estratégico
- > El ciclo contable
- > Transporte, reaprovisionamiento y logística
- > Planificación financiera
- > Análisis de la globalización económica

Competencias directivas

- > Objetivos y metas empresariales
- > Gestión y control contable
- > Gestión de mercancías
- > Análisis de flujo y reinversión nominal
- > Oportunidades de exportación

Estudios del caso

- > Implementación de un nuevo departamento
- > Desarrollo del balance
- > Distribución y producción logística
- > Producción y sistemas de gestión económica
- > Estudio de externalización del producto



SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Comercio Internacional
- > Asesoría Laboral en RRHH
- > Mercantil
- > Coaching
- > PNL (Programación Neurolingüística)

Competencias funcionales

- > Los procesos de la exportación
- > Procedimiento laboral y negociación
- > Análisis de flujo y reinversión nominal
- > Herramientas para el coaching
- > Presuposiciones de la PNL

Competencias directivas

- > Gestión administrativa del comercio internacional
- > Gestión del área de RRHH
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales

Estudios del caso

- > Ejercicio de exportación
- > Documentación laboral en la empresa
- > Elaboración de contratos y letras de cambio
- > Diseño de una sesión de coaching
- > Estudio de una situación real utilizando técnicas de PNL

TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Gestión de Personal y Habilidades Directivas
- > eCommerce
- > Impuesto de Sociedades
- > Gestión de los Procesos de Calidad

Competencias funcionales

- > Gestionar un equipo de trabajo
- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Análisis de las diferentes sociedades
- > Gestión de los procesos de calidad

Competencias directivas

- > Gestión de competencias
- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Contabilidad societaria y rendimientos del trabajo
- > Supervisión de auditorías

Estudios del caso

- > Desarrollo, organización y motivación del personal
- > Análisis y creación de una plataforma de venta online
- > Balance de la situación
- > Ejercicio de calidad en almacenes

CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Gestión de Almacenes
- > Modelos de Simulación y Nuevas Tecnologías
- > Marketing
- > Responsabilidad Social Corporativa

Competencias funcionales

- > Organización de un almacén
- > Análisis de la simulación
- > Marketing integrado de comunicación
- > Establecimiento de valores corporativos

Competencias directivas

- > Supervisión de almacenes
- > Productividad de la logística
- > Técnicas de venta a las Pymes y grandes empresas
- > Prácticas empresariales socialmente responsables

Estudios del caso

- > Creación de un almacén
- > Desarrollar un modelo de benchmarking
- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing
- > Diseño de un plan de RSC



CUATRO TITULACIONES

Cuando un alumno supera cualquiera de nuestros Másteres, 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 Másteres.



CUATRO TITULACIONES

Titulación universitaria expedida por:

