

# ENEB

## Plan de Estudios

### MBA

Máster en Administración y Dirección  
de Empresas

+

### Máster en

Marketing Digital y eCommerce

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2016:



Colaboramos con:



# MBA + MÁSTER EN MARKETING DIGITAL Y ECOMMERCE

**Duración:** 24 meses

**Créditos:** 120 ECTS

ESTRATEGIA EMPRESARIAL
CONTABILIDAD
DIRECCIÓN FINANCIERA CORPORATIVA
GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS
COACHING
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
ASESORÍA LABORAL EN RECURSOS HUMANOS
FISCALIDAD MERCANTIL
IMPUESTO DE SOCIEDADES
MARKETING
COMERCIO
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
PUBLICIDAD
COMMUNITY MANAGER
ECOMMERCE
POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

## Presentación

La doble titulación del MBA + Máster en Marketing Digital y eCommerce tiene como objetivo aportar 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 integrándolos a su vez al entorno digital que nos rodea y aumentar los resultados económicos creando una convergencia online y offline de los productos y servicios que ofrece una empresa u organización.

Los profesionales que apliquen los conocimientos adquiridos a lo largo de este Máster tienen muchas más posibilidades de aumentar sus aspiraciones profesionales gracias a la visión integradora de todos los medios necesarios para alcanzar el éxito.

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

- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Tener una visión global y de esta manera 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.
- Desarrollar las estrategias necesarias para conseguir el éxito en los canales de venta online.
- Dominar las tecnologías y los marcos legales para la creación de tiendas virtuales.
- Conocer técnicas más eficaces en el ámbito online como son el Social Media, SEO, SEM, Analítica y Usabilidad Web y CRM.
- Dominar la dirección estratégica de marketing aplicada a la red.
- Aplicar los factores clave para el diseño y gestión de una web de éxito.
- Gestionar las estrategias adecuadas para la publicidad online en función de los objetivos marcados.
- Creación de contenidos en medios sociales y digitales y gestión de la comunicación.
- Conocer y aplicar los casos reales de éxito de empresas referentes online y analizar cómo han llegado a ese punto.

## Salidas profesionales

La doble titulación del MBA + Máster en Marketing Digital y eCommerce te capacita para ocupar cualquier puesto en el ámbito de la gestión de la empresa como Marketing, Finanzas, RRHH, Operaciones, SI, Dirección General tanto en empresas privadas como públicas, nacionales o internacionales. Además, se adquirirá una visión global de especial importancia para Directores de Proyectos, Directores de Marketing, Directores de Comunicación, Responsables de canal web, Webmasters, Gestores de campañas de marketing, Ejecutivos de Cuentas, Analistas y Consultores, Programadores, Arquitectos de la Información, Copywriters, Product Managers así como creación de negocios digitales.

# 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. DIRECCIÓN FINANCIERA

- Módulo 21. Estructura económico financiera
- Módulo 22. Análisis económico y financiero
- Módulo 23. Coste y beneficio de la empresa
- Módulo 24. El coste de los recursos financieros a corto plazo
- Módulo 25. El coste de los recursos financieros a largo plazo
- Módulo 26. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple
- Módulo 27. Planificación financiera
- Módulo 28. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos
- Módulo 29. Estudio del caso

## BLOQUE 4. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

- Módulo 30. Equipos de trabajo: aspectos contextuales
- Módulo 31. Dirigir / Gestionar un equipo de trabajo
- Módulo 32. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores
- Módulo 33. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias
- Módulo 34. Estudio del caso

## BLOQUE 5. COACHING

- Módulo 35. Coaching: bases y fundamentos
- Módulo 36. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones
- Módulo 37. Proceso de coaching y metodologías
- Módulo 38. Marco teórico y otras herramientas para el coaching
- Módulo 39. Estudio del caso

## **BLOQUE 6. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)**

Módulo 40. Introducción a la PNL

Módulo 41. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 42. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 43. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado y disociado y anclajes

Módulo 44. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 45. Resolución de conflictos, metáforas, modelo pops avanzado y las creencias

Módulo 46. Estudio del caso

## **BLOQUE 7. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**

Módulo 47. Introducción a la logística

Módulo 48. Los medios de transporte

Módulo 49. Incoterms 2010

Módulo 50. Comercio exterior

Módulo 51. Aduanas y documentación comercial

Módulo 52. Logística del siglo XXI

Módulo 53. Sector logístico

Módulo 54. Estudio del caso

## **BLOQUE 8. ASESORÍA 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 9. 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 10. IMPUESTO DE SOCIEDADES**

Módulo 74. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 75. Previsiones y correcciones

Módulo 76. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 77. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 78. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 79. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 80. Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Módulo 81. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 82. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 83. Tipos de gravamen

Módulo 84. Cuota íntegra

Módulo 85. Bonificaciones en la cuota

Módulo 86. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 87. Gestión del impuesto

Módulo 88. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 89. Estudio del caso

## **BLOQUE 11. MARKETING**

Módulo 90. Marketing estratégico

Módulo 91. Marketing

Módulo 92. Marketing integrado de comunicación

Módulo 93. Las promociones de ventas

Módulo 94. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 95. Precios

Módulo 96. Estudio del caso

## **BLOQUE 12. COMERCIO**

Módulo 97. Teorías del comercio internacional

Módulo 98. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 99. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 100. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 101. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 102. Estudio del caso

## **BLOQUE 13. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

Módulo 103. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 104. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 105. Comunicación y transparencia

Módulo 106. Ámbitos de actuación

Módulo 107. Componentes de la gestión de la RSC

Módulo 108. Medición de la RSC

Módulo 109. Estudio del caso

## **BLOQUE 14. PUBLICIDAD**

Módulo 110. Introducción a la publicidad

Módulo 111. Fundamentos de la publicidad

Módulo 112. Desarrollo de campañas

Módulo 113. Consumidores y psicología publicitaria

Módulo 114. La nueva publicidad

Módulo 115. Estudio del caso

## BLOQUE 15. COMMUNITY MANAGER

Módulo 116. Introducción al Community Manager

Módulo 117. La web social y los medios sociales

Módulo 118. Redes sociales

Módulo 119. Multimedia social y otras plataformas

Módulo 120. Plan de social media

Módulo 121. Estudio del caso

## BLOQUE 16. ECOMMERCE

Módulo 122. Introducción al eCommerce

Módulo 123. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 124. Gestión empresarial

Módulo 125. Publicidad y marketing

Módulo 126. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 127. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 128. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 129. Estudio del caso

## BLOQUE 17. POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

Módulo 130. Fundamentos del posicionamiento web

Módulo 131. Optimización y herramientas

Módulo 132. SEO para móviles

Módulo 133. Contenidos y marketing

Módulo 134. Campaña SEO y medición

Módulo 135. Estudio del caso

## Calendario de estudio (24 meses)

### PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Coaching
- > PNL
- > Estrategia Empresarial
- > Contabilidad

#### Competencias funcionales

- > Formulación estratégica
- > Análisis estratégico
- > Periodificación contable
- > El ciclo contable
- > Analizar el coaching en las organizaciones
- > Herramientas para el coaching
- > Presuposiciones de la PNL
- > Resolución de conflictos

#### Competencias directivas

- > Competencias y conductas directivas
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales
- > Objetivos y metas empresariales
- > Administración y gestión empresarial

#### Estudios del caso

- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Estudio de una situación real utilizando técnicas de PNL
- > Llevar a cabo un análisis DAFO
- > Asientos contables



## SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Gestión de Personal y Habilidades Directivas
- > Dirección Financiera Corporativa
- > Fiscalidad Mercantil
- > Impuesto de Sociedades

### Competencias funcionales

- > Selección y valoración de proyectos
- > Planificación financiera
- > Gestionar un equipo de trabajo
- > Abordar estrategias de gestión de personal
- > Análisis de las diferentes sociedades
- > Valoración de elementos patrimoniales
- > Gestión de los impuestos

### Competencias directivas

- > Dirección de equipos de trabajo
- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Contabilidad societaria y rendimientos del trabajo

### Estudios del caso

- > Desarrollo, organización y motivación del personal
- > Análisis de los flujos y reinversión nominal
- > Elaboración de contratos y letras de cambio
- > Balance de situación y memoria del ejercicio

## TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Asesoría Laboral en RRHH
- > Supply Chain Management
- > Responsabilidad Social Corporativa
- > Comercio

### Competencias funcionales

- > Resolución de conflictos
- > Aduanas y documentación comercial
- > Procedimiento laboral y negociación
- > Teorías del comercio internacional
- > La negociación entre multinacionales
- > Ámbitos de actuación
- > Análisis de la globalización económica

### Competencias directivas

- > Nóminas, contratos y convenios
- > Transporte, reaprovisionamiento, logística y FIFO - FEFO
- > Prácticas empresariales socialmente responsables
- > Oportunidades, compraventa, aranceles y ventas internacionales

### Estudios del caso

- > Documentación laboral en la empresa
- > Distribución y producción logística
- > Creación de un mapa de Stakeholders
- > Estudio de mercado y externalización de producto

## CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Marketing
- > Publicidad
- > Community Manager
- > eCommerce
- > Posicionamiento Web SEM, SEO y Social Media

### Competencias funcionales

- > Marketing integrado de comunicación
- > Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales
- > Desarrollo de campañas publicitarias
- > Estrategias a seguir como community manager
- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Sistemas de pago electrónicos
- > Optimización del posicionamiento web
- > Conocer el entorno social media

### Competencias directivas

- > Técnicas de venta a las pymes y grandes empresas
- > Diseño corporativo e impacto en el target objetivo
- > Presencia, imagen y relevancia en el entorno red
- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Mercadotecnia y estrategia posicional en Internet

### Estudios del caso

- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing
- > Desarrollo de una campaña publicitaria
- > Construcción y mantenimiento de una comunidad en la red
- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Desarrollo de técnicas SEM y SEO en un portal



# 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:



**ENEB**

Formamos a los  
mejores líderes

[www.eneb.es](http://www.eneb.es)