

## 5 PLANIFICACION DE LAS ENSEÑANZAS

### 5.1. Estructura de la enseñanza y descripción del plan de estudios

TIPO DE MATERIA		Nº créditos ECTS
Ob	Obligatorias	9
Op	Optativas	39
PE	Prácticas externas (si son obligatorias)	0
TFT	Trabajo Fin de Título (obligatorio en Máster)	12
CRÉDITOS TOTALES		60

### 5.2. Relación de módulos, materias y asignaturas del plan de estudios

Módulos	ECTS	Asignaturas	ECTS	Tipo	Semestre
Comercio Exterior	11	Comercio Exterior	3	OP	S1
		Comercio Exterior en la Empresa	6	OP	S1
		Financiación del Comercio Exterior	2	OP	S1
Dirección Comercial	20	Comercialización	3	OP	S1
		Dirección Comercial en la Empresa	6	OP	S1
		Estrategia Empresarial	3	OP	S1
		Marketing Digital	2	OP	S1
		Marketing Digital en la Empresa	6	OP	S1
		Gestión de las relaciones con clientes	2	OP	S1
Dirección Financiera	15	Finanzas para Ejecutivos	1	OP	S1
		Financiación Empresarial	2	OP	S2
		Dirección Financiera y Contable en la Empresa	6	OP	S1
		Gobierno de la Empresa	1	OP	S1
		Valoración de Proyectos	3	OP	S1
		Gestión del Circulante	2	OP	S1
Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos	35	Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	6	OP	S1
		Toma de decisiones y situaciones de negocio	1	OP	S1
		Dirección Estratégica Avanzada de Personas	3	OP	S1
		Gestión de la Empresa Familiar	6	OP	S2
		Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	3	OP	S1
		Legislación Laboral y de la Seguridad Social	3	OP	S1
		Dirección Estratégica de Personas	3	OB	S1

		Coaching para Directivos	3	OP	S2
		Técnicas de Negociación	2	OP	S2
		Desarrollo Personal y Profesional	5	OB	S2
Dirección Contable, Control de Gestión y Fiscalidad	18	Fiscalidad de las Operaciones Empresariales	2	OP	S1
		Asesoría Fiscal en la Empresa	6	OP	S2
		Contabilidad Directiva	2	OP	S2
		Control de Gestión	2	OP	S2
Dirección de Operaciones	22	Gestión de la Calidad en la Empresa	6	OP	S2
		Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa	6	OP	S2
		Gestión de la Calidad	3	OP	S2
		Gestión de las Operaciones	3	OP	S2
		Sistemas de Gestión Medio Ambiental	2	OP	S2
		Logística	2	OP	S2
Dirección y Gestión de proyectos	9	Dirección y Gestión de Proyectos	6	OP	S2
		Transformación digital de las empresas	3	OP	S2
Práctica y Experiencia Empresarial	24	Trabajo Fin de Máster	12	TFT	S2
		Proyección en la empresa	6	OP	S2

### 5.3. Contribución de las asignaturas al logro de las competencias del título

ASIGNATURAS	CB6	CB7	CB8	CB9	CB10	CG1
Asesoría Fiscal en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Coaching para Directivos	X	X	X	X	X	X
Comercialización	X	X	X	X	X	X
Comercio Exterior	X	X	X	X	X	X
Comercio Exterior en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Contabilidad Directiva	X	X	X	X	X	X
Control de Gestión	X	X	X	X	X	X
Desarrollo Personal y Profesional	X	X	X	X	X	X
Dirección Avanzada de Calidad en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Comercial en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Estratégica Avanzada de Personas	X	X	X	X	X	X
Dirección Estratégica de Personas	X	X	X	X	X	X
Dirección Financiera y Contable en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección y Gestión de Proyectos	X	X	X	X	X	X
Estrategia Empresarial	X	X	X	X	X	X
Experiencia directiva	X	X	X	X	X	X
Financiación del Comercio Exterior	X	X	X	X	X	X
Financiación Empresarial	X	X	X	X	X	X

Finanzas para Ejecutivos	X	X	X	X	X	X
Fiscalidad de las Operaciones Empresariales	X	X	X	X	X	X
Gestión de la Calidad	X	X	X	X	X	X
Gestión de las Operaciones	X	X	X	X	X	X
Gestión de las Relaciones con clientes	X	X	X	X	X	X
Gestión del circulante	X	X	X	X	X	X
Gestión de la Empresa Familiar	X	X	X	X	X	X
Gobierno de la Empresa	X	X	X	X	X	X
Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	X	X	X	X	X	X
Legislación laboral y de la seguridad social	X	X	X	X	X	X
Logística	X	X	X	X	X	X
Marketing Digital	X	X	X	X	X	X
Marketing Digital en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Normas de Calidad	X	X	X	X	X	X
Proyección en la empresa	X	X	X	X	X	X
Sistemas de Gestión Medio Ambiental	X	X	X	X	X	X
Técnicas de negociación	X	X	X	X	X	X
Toma de decisiones y situaciones de negocio	X	X	X	X	X	X
Trabajo Fin de Máster	X	X	X	X	X	X
Transformación digital	X	X	X	X	X	X
Valoración de Proyectos	X	X	X	X	X	X

<b>ASIGNATURAS</b>	<b>CE1</b>	<b>CE2</b>	<b>CE3</b>	<b>CE4</b>	<b>CE5</b>	<b>CE6</b>	<b>CE7</b>	<b>CE8</b>	<b>CE9</b>	<b>CE10</b>
Asesoría Fiscal en la Empresa					X			X		
Coaching para Directivos	X									
Comercialización							X			
Comercio Exterior				X		X				
Comercio Exterior en la Empresa				X		X				
Contabilidad Directiva					X			X		
Control de Gestión					X			X		
Desarrollo Personal y Profesional	X				X					
Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa			X							
Dirección Comercial en la Empresa							X			
Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	X								X	
Dirección Estratégica Avanzada de Personas	X								X	
Dirección Estratégica de Personas	X									
Dirección Financiera y Contable en la Empresa		X			X					
Dirección y Gestión de proyectos						X			X	X
Estrategia Empresarial							X		X	
Financiación del Comercio Exterior				X		X				
Financiación Empresarial		X								
Finanzas para Ejecutivos		X								
Fiscalidad de las Operaciones Empresariales		X								
Gestión de la Calidad			X							
Gestión de la Calidad en la Empresa			X							
Gestión de las Operaciones					X			X		
Gestión de las Relaciones con clientes							X			
Gestión del Circulante		X								

Gestión de la Empresa Familiar	X									
Gobierno de la Empresa		X								
Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	X							X		
Legislación Laboral y de la Seguridad Social	X									
Logística			X							
Marketing Digital							X			
Marketing Digital en la Empresa							X			
Normas de Calidad					X					
Proyección en la empresa					X					
Sistemas de Gestión Medio Ambiental					X					
Técnicas de Negociación	X									
Toma de decisiones y situaciones de negocio	X									
Trabajo Fin de Máster								X	X	
Transformación digital			X					X		
Valoración de Proyectos		X						X	X	

#### 5.4. Organización temporal de asignaturas

PRIMER SEMESTRE (S1)			SEGUNDO SEMESTRE (S2)		
Asignatura	Tipo	ECTS	Asignatura	Tipo	ECTS
Toma de decisiones y situaciones de negocio	OB	1	Financiación del Comercio Exterior	OP	2
Dirección Estratégica de Personas	OB	3	Gobierno de la Empresa	OP	2
Desarrollo Personal y Profesional	OB	5	Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	OP	3
Estrategia Empresarial	OP	3	Legislación laboral y de la seguridad social	OP	3
Control de Gestión	OP	2	Experiencia directiva	OP	1
Valoración de Proyectos	OP	3	Dirección Estratégica Avanzada de Personas	OP	3
Coaching para Directivos	OP	3	Sistemas de Gestión Medio Ambiental	OP	2
Gestión de las Operaciones	OP	3	Logística	OP	2
Comercialización	OP	3	Proyección en la empresa	OP	6
Gestión de la Información en la Empresa	OP	2	Comercio Exterior en la Empresa	OP	6
Marketing Digital	OP	2	Dirección Comercial en la Empresa	OP	6
Finanzas para Ejecutivos	OP	1	Dirección Financiera y Contable en la Empresa	OP	6
Comercio Exterior	OP	3	Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	OP	6
Financiación Empresarial	OP	2	Marketing Digital en la Empresa	OP	6
Gestión del circulante	OP	2	Gestión de Calidad en la Empresa	OP	6
Contabilidad Directiva	OP	2	Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa	OP	6
Técnicas de negociación	OP	2	Dirección y Gestión de Proyectos	OP	6
Fiscalidad de las Operaciones Empresariales	OP	2	Asesoría Fiscal en la Empresa	OP	6
Gestión de la Calidad	OP	3	Gestión de la Empresa Familiar	OP	6
Gestión de las Relaciones con Clientes	OP	2	Trabajo Fin de Máster	OB	12
Total ECTS		49	Total ECTS		102

### **Mecanismos de coordinación docente entre asignaturas (en la organización horaria y de desarrollo y en la coherencia de objetivos) del plan de estudios:**

El máster tendrá un coordinador académico que se encargará de la organización horaria de las asignaturas, así como de la coordinación de contenidos entre las mismas y de la adecuada secuencia temporal de las asignaturas. Con todo ello, se conseguirá una adecuada coherencia de los objetivos de aprendizaje que el máster pretende conseguir para todos los alumnos.

El Executive MBA tendrá comienzo en la primera edición, el 1 de octubre de 2019 o, en la segunda edición, el 8 de enero de 2020 y su calendario se distribuye a lo largo del año natural, terminando a finales de diciembre de 2020 con la defensa del Trabajo Fin de Máster.

Dado que el máster se imparte en modalidad semipresencial, las clases y actividades lectivas se realizan, una parte en formato online a través de herramientas y plataformas educativas virtuales y otra parte en sesiones presenciales en la sede de Salamanca. Las sesiones virtuales se realizarán a través de herramientas de apoyo a la docencia online, y las sesiones presenciales se realizarán en la Sede de Salamanca, en horario de viernes por la tarde, de 16 a 21 horas y de sábados por la mañana de 9 a 14 horas.

### **Prácticas externas (justificación y organización):**

Las empresas colaboradoras con el Executive MBA permiten a la Dirección del MBA ofrecer prácticas remuneradas a todos los alumnos del MBA, que lo deseen. Las prácticas son optativas para los alumnos, pues según la experiencia con el MBA en Dirección de Empresas Familiares una parte significativa de los alumnos (más del 50%) trabaja en una empresa cuando concluye el período docente.

El procedimiento para la selección de la empresa por parte de los alumnos será como sigue:

- Paso 1. Propuestas a las empresas. En el mes de mayo se envían a las empresas colaboradoras un listado de los alumnos que en ese momento no tienen compromiso con ninguna empresa, así como los Curriculum Vitae y un informe de su nivel de inglés.
- Paso 2. Preselección de alumnos por parte de las empresas. En colaboración con la Dirección del Executive MBA cada empresa hace una preselección de alumnos.
- Paso 3. Selección del alumno por parte de la empresa. Finalmente, los alumnos preseleccionados a los que la empresa les resulte de su interés realizarán unas pruebas de selección con la empresa, procediendo ésta a seleccionar al alumno que proporcionará prácticas remuneradas.

### **Idiomas (justificación y organización):**

El máster se imparte en castellano. Sin embargo, dado el alto porcentaje de alumnos extranjeros (algo menos del 50%) está previsto que para la realización de las tutorías y los exámenes el alumno pueda elegir como idioma el inglés o castellano.

### **Tipo de enseñanza (presencial, semipresencial, a distancia) (justificación y organización):**

La enseñanza es semipresencial. Entendemos que las habilidades y conocimientos que se imparten en el título requieren, por un lado, la transmisión de conocimiento de notas técnicas y planteamientos y preparación de casos de estudio, que puede realizarse a través de herramientas y plataformas online y por otra parte, de compartición de conocimientos e interacción e intercambio de experiencias con profesores y otros estudiantes, que requiere presencialidad.

### **Actividades formativas (justificación y organización):**

Las actividades formativas se realizan en sesiones donde se explica una nota técnica y un caso en cada sesión. Esta exposición se realiza de forma online por parte del profesor y con presencia de los estudiantes utilizando para ello las herramientas de docencia online disponibles.

Las sesiones son eminentemente prácticas utilizándose el método del caso, el cual se complementa con los Seminarios de Experiencia y Contacto Empresarial impartidos por directivos de reconocido prestigio. Este método es el más adecuado para el estudio de todas las áreas funcionales de la empresa ya que sitúa al alumno en escenarios reales en los que debe tomar decisiones en diferentes contextos. Este método se fundamenta en los siguientes puntos principales.

- Se tratará de asignar en cada caso, un papel al alumno (role playing) para que se habitúe a situaciones que se producen en la empresa. Logrando que este aprenda a organizar su tiempo y trabajo, superando la presión a la que habitualmente se somete a los directivos.
- Los casos se preparan individualmente y después en equipo a través de herramientas de colaboración online. Posteriormente, son discutidos en una clase presencial bajo la guía del profesor.
- Los alumnos son divididos en pequeños grupos de cinco personas. Los equipos están compuestos considerando criterios de formación, origen y experiencia, lo que facilita la interacción entre los alumnos que deben complementarse como si estuvieran desarrollando su actividad en una organización empresarial.
- El número de alumnos será muy reducido, lo que permitirá una enseñanza personalizada, donde las tutorías juegan un importante papel en el proceso de aprendizaje.
- Los primeros días los alumnos recibirán sesiones donde se les explicará cómo aprender con casos.
- El claustro de profesores antes de comenzar el máster también se reúne para debatir estrategias de mejoras en la enseñanza.

En concreto, se sigue la metodología diseñada por los profesores Louise A. Mauffette-Leenders, Janes A. Erskine y Michiel R. Leenders, para lo cual se tiene que desarrollar habilidades en los alumnos en lo que denominan “Aprender con casos” (se explicará en los primeros días del curso) y en el profesorado, en lo que se denomina “Escribir casos” y “Enseñar con casos”. En estos tres aspectos se forma a los profesores del máster utilizando principalmente el material, que se utiliza en los cursos de aprendizaje que organizados por la Fundación ECCH The Case for Learning en los que ha participado el Director del Máster constituyen la base del aprendizaje.

Para poder utilizar esta metodología se requiere que el número de alumnos sea muy reducido. Y además se formarán grupos de alumnos en función de su formación, origen y experiencia profesional, y aparte de las clases existe una formación personalizada (complementaria y optativa) que se consigue con las tutorías. También pueden realizarse seminarios complementarios para la formación de los alumnos.

### **Sistemas de evaluación (justificación y organización):**

La evaluación estará a cargo de los coordinadores de las asignaturas, del profesorado de las sesiones y de una auto-evaluación del propio alumno. La evaluación se realizará sobre la base de: conocimientos adquiridos y características personales y análisis, discusión y resolución de los estudios de casos propuestos.

- Conocimientos Adquiridos: la evaluación se realizará por medio de un examen de cada una

de las asignaturas del programa. El examen lo elaborará el coordinador de cada asignatura sobre la base de los conocimientos impartidos por cada uno de los docentes responsables. El examen se realizará de manera presencial al final de cada asignatura de manera que no interfiera con el temario de las sesiones de esa u otra asignatura y tendrá una duración aproximada de una hora.

- Participación activa: debido a que las empresas necesitan de profesionales con ciertas características o rasgos que aumentan la capacidad de realizar diferentes tareas de forma exitosa, se realizará una evaluación continua de la participación tanto en cada una de las sesiones virtuales como en las discusiones de los trabajos grupales que se hacen de forma presencial. Así, en cada sesión se evaluará la participación, actuación y aportaciones del alumno.
- Todo este proceso vendrá apoyado por parte del profesor con tutorías tanto individuales como de grupo.

El máster tiene, además del proceso de evaluación al alumno, una evaluación a cada profesor y a cada coordinador de asignatura que se realizará al final de cada asignatura mediante una encuesta diseñada a tal efecto. Cada alumno entregará de manera anónima su encuesta y notificará de ello al delegado de clase para que él anote su participación en el proceso. Será obligación del alumno participar activamente en dicho proceso.

Por último, mediante un sistema anónimo, cualquier profesor o alumno podrá expresar su opinión acerca de cualquier aspecto del programa. En la clase existe una urna para este efecto.

La organización de los exámenes la realiza la dirección del máster de acuerdo con el desarrollo de las distintas asignaturas, con el fin de proporcionar una distribución adecuada de los exámenes a lo largo del curso académico.

#### **Sistema de calificaciones:**

La calificación de los conocimientos adquiridos por el alumno estará a cargo del coordinador de manera que el examen suponga un 30% de la nota. También el coordinador de la asignatura será el responsable de calificar en cada sesión la participación del alumno en la evaluación continua (70%).

La publicación de las calificaciones se hará de forma anónima, de manera que el alumno pueda preservar su identidad. Al finalizar el programa cada alumno conocerá la nota media adquirida durante el curso, y con dichas notas se elaborará un listado en el que se reconozca a los 10 alumnos que han obtenido mayores puntuaciones en cada promoción del Máster.

Este cálculo se hace como la media ponderada de cada asignatura por los créditos que tiene. Se les entrega certificado con el puesto dentro de los 10 primeros. También el Executive MBA establece los Premios Top Ten Trabajos Fin Máster IME Business School para reconocer los 10 mejores de los alumnos de los diferentes títulos que están integrados en IME Business School, entregándoles el correspondiente certificado. En este caso, la denominación de los 10 mejores trabajos le corresponde al Tribunal que valora los trabajos Fin MBA.

También al finalizar el programa, cada profesor, coordinador y miembro del equipo de dirección será informado individualmente de la calificación media obtenida en el desempeño de sus funciones.

#### 5.4. Descripción detallada de las asignaturas (FICHAS de planificación)

Asignatura:	<b>Comercio Exterior</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Comercio Exterior</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b>					
Básicas / Generales:	<b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>		Específicas: <b>CE4, CE6</b>		
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b>					
El alumno adquirirá los conocimientos necesarios para adoptar una forma de exportación, seleccionar mercados objetivos para la actividad exterior de la empresa en el ámbito del mercado agroalimentario mundial y gestionar, operativa y documentalmente, una operación de comercio internacional.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b>					
Nomenclaturas y bases de datos de comercio internacional. Barreras al comercio internacional. Expansión internacional de la empresa: tipos de exportación. Métodos de selección de mercados exteriores. Regímenes comerciales y destinos aduaneros. Origen de la mercancía y valor en aduana. Gestión operativa y documental de las operaciones de comercio internacional.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

<b>Asignatura:</b>	<b>Comercio Exterior en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Comercio Exterior</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>			Específicas: <b>CE4, CE6</b>		
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b>					
El alumno conocerá las principales etapas y decisiones implicadas en el proceso de comercio exterior en una empresa y será capaz de adaptarlas a distintos contextos y situaciones. Utilizará los parámetros y fuentes de información clave en el proceso de selección de mercados internacionales. Ejecutará los principales procedimientos operativos de comercio exterior, en particular los relacionados con el marco normativo, la logística, el pago y la seguridad. Conocerá todos los documentos que se deben generar en el proceso de comercio exterior. Será capaz de afrontar la contratación a nivel internacional, así como hacer frente a la gestión aduanera.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b>					
Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Cómo ejecutar la estrategia de comercio exterior en la empresa, cómo ejecutar una prospección de mercados internacionales, ejecutar un plan operativo para el comercio exterior, contratación y procedimientos internacionales, gestión aduanera y logística del comercio exterior. Los documentos del comercio internacional. Medios de cobro y pago internacionales. Riesgos del Comercio Exterior.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line	14				
Sesiones presenciales de estudio del caso	14				
Sesiones online en grupo de preparación de casos			7		
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)			3		
Participación en foros específicos por asignatura			6		
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno			40		
Preparación del caso por parte del alumno			40		
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno			8		
Tests de autoevaluación			4		
Prueba de evaluación	2		12		
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación	Ponderación máxima		Ponderación mínima		
Evaluación continua en sesiones y seminarios	70%		60%		
Prueba de evaluación escrita	40%		30%		

Asignatura:	<b>Financiación del Comercio Exterior</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Comercio Exterior</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE4, CE6</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno adquirirá los conocimientos necesarios para conocer las herramientas de financiación a la hora de mercados internacionales, estudiar los riesgos relativos a cada operación y saber qué medidas son las más adecuadas en cada caso.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Métodos de cobros y pagos en mercados internacionales. Riesgos en el comercio exterior. Instrumentos para rebajar los riesgos inherentes a las operaciones comerciales en comercio internacional. Seguro de crédito. Riesgo de cambio e instrumentos de cobertura.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Comercialización</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Comercial</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE7</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a analizar en entorno comercial de la empresa, en particular los consumidores objetivo, y a planificar actuaciones comerciales enfocadas a optimizar el ajuste entre las oportunidades encontradas y los recursos y capacidades de la empresa. Será capaz de diseñar actuaciones vinculadas a la elección del valor aportado al mercado objetivo y a la creación de dicho valor mediante el desarrollo de productos y servicios y el acercamiento físico y psicológico de los mismos al mercado objetivo. El alumno conocerá y será capaz de valorar la conveniencia procedimientos y técnicas relacionadas con las últimas tendencias en investigación de mercados, posicionamiento competitivo, comunicación comercial, herramientas tecnológicas para la gestión de relaciones con los clientes, o canales de comercio electrónicos.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Dirección comercial en el marco de la dirección estratégica de la empresa, comportamiento de compra y del consumidor, investigación de mercados, plan de marketing, elección de valor: decisiones de marketing estratégico, creación de valor: políticas operativas de marketing, comunicación comercial, gestión de relaciones con los clientes, TIC y comercio electrónico.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

<b>Asignatura:</b>	<b>Dirección Comercial en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Comercial</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>			Específicas: <b>CE7</b>		
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a analizar en entorno comercial de la empresa, en particular los consumidores objetivo, y a planificar actuaciones comerciales enfocadas a optimizar el ajuste entre las oportunidades encontradas y los recursos y capacidades de la empresa. Será capaz de diseñar actuaciones vinculadas a la elección del valor aportado al mercado objetivo y a la creación de dicho valor mediante el desarrollo de productos y servicios y el acercamiento físico y psicológico de los mismos al mercado objetivo. El alumno conocerá y será capaz de valorar la conveniencia procedimientos y técnicas relacionadas con las últimas tendencias en investigación de mercados, posicionamiento competitivo, comunicación comercial, herramientas tecnológicas para la gestión de relaciones con los clientes, o canales de comercio electrónicos.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Dirección comercial en el marco de la dirección estratégica de la empresa, comportamiento de compra y del consumidor, investigación de mercados, plan de marketing, elección de valor: decisiones de marketing estratégico, creación de valor: políticas operativas de marketing, comunicación comercial, gestión de relaciones con los clientes, gestión de marca, gestión de canales de distribución, gestión de fuerza de ventas, lanzamiento de nuevos productos, marketing digital y comercio electrónico.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		14			
Sesiones presenciales de estudio del caso		14			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				7	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				3	
Participación en foros específicos por asignatura				6	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				40	
Preparación del caso por parte del alumno				40	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				8	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		2		12	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Estrategia Empresarial</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Comercial</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE7, CE9</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a realizar el plan estratégico de una organización. Para ello deberá entender los conceptos de Estrategia, Ventaja Competitiva y Creación de Valor. Aprenderá distintas herramientas que le permitan realizar el análisis y la formulación estratégica. Conocerá las bases en las que desarrollar una ventaja competitiva e implantar una estrategia. El alumno será capaz de emitir informes de asesoramiento sobre empresas y mercados.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Bloque 1: Análisis Estratégico. La dirección estratégica de la empresa. El análisis sectorial. El análisis de los recursos y las capacidades. Bloque 2: Formulación estratégica (el plan estratégico). El liderazgo en costes. La diferenciación. La cadena de valor y la Integración Vertical. La diversificación. Bloque 3: La implantación de la estrategia.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Marketing Digital</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Comercio Exterior</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE7</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a identificar los aspectos más importantes del marketing digital, así como su adecuada implementación en la estrategia comercial de la empresa. Sabrá determinar qué elementos son los más importantes para un plan de negocios digital y cómo implementarlos correctamente en la empresa.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Introducción a la era digital. Posicionamiento web y en redes sociales. Gestión de la reputación online. Inbound marketing. Herramientas y aplicaciones del marketing digital.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Marketing Digital en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Comercial</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>		Específicas: <b>CE7</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno ampliará los conocimientos aspectos más importantes del marketing digital, sabiendo identificar los aspectos en los cuales tenga déficit su empresa en este marco, así como su adecuada implementación en la estrategia comercial de la empresa. Sabrá elaborar un plan de marketing digital, determinar qué elementos son los más importantes para un plan de negocios digital y cómo implementarlos correctamente en la empresa.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Elaboración de un Plan de Marketing Online, Inbound Marketing, SEO, Redes Sociales, Creación y Mejora de una página web, Técnicas commerce, Creación de contenidos, Monitorización y analítica.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		14			
Sesiones presenciales de estudio del caso		14			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				7	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				3	
Participación en foros específicos por asignatura				6	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				40	
Preparación del caso por parte del alumno				40	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				8	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		2		12	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Gestión de Relaciones con clientes</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Comercial</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE7</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a gestionar de manera eficiente las relaciones con los clientes gracias a conceptos y herramientas específicas que contribuirán a optimizar las acciones comerciales de la empresa. Así mismo, se mostrarán herramientas de venta que permitirán conocer los pensamientos y procesos mentales que llevan al cliente a tomar sus decisiones de compra.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Gestión estratégica de la relación del cliente con la empresa, herramientas para conocer al cliente y su experiencia de compra, rentabilidad de las acciones de marketing, técnicas de alto impacto para las ventas y de las 4P a las 7P del marketing.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Finanzas para Ejecutivos</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>1</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / <b>CG1 Específicas:</b> CE2					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> Conocerá los principios financieros. Sabrá valorar el dinero en el tiempo. Sabrá interpretar un balance y cuenta de resultados. Sabrá valorar diferentes situaciones de negocio.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> ¿Cuáles son los principios financieros que guían la toma de decisiones? ¿Cómo valorar el dinero en el tiempo? ¿Cómo interpretar un balance de situación? ¿Cómo interpretar una cuenta de resultados? ¿Cómo valorar situaciones de negocio?					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		3			
Sesiones presenciales de estudio del caso		3			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				1	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				0,5	
Participación en foros específicos por asignatura				1	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				6	
Preparación del caso por parte del alumno				6	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				1	
Tests de autoevaluación				0,5	
Prueba de evaluación		1		2	
Total Horas	25	Total horas Presenciales	7	Total Horas no presenciales	18
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Financiación Empresarial</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE2</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a tomar de forma responsable y calculada las decisiones financieras relacionadas con las distintas formas de financiación. También aprenderá a determinar la estructura de capital adecuada para la empresa a identificar las diferentes formas de financiación de tanto de corte tradicional o como específicas para un sector, actividad, etc.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Principios de valoración financiera. El papel del director financiero. Fuentes de financiaciones tradicionales y no tradicionales. El coste de capital. La estructura financiera adecuada.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Dirección Financiera y Contable en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>		Específicas: <b>CE2, CE5</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno será capaz de diagnosticar la situación económico-financiera de la empresa, así como de diseñar sistemas de control interno y de auditoría que permitan subsanar problemas en dicha situación. A partir de la aplicación de diversas técnicas, sabrá elaborar presupuestos e informes de costes, y analizar las desviaciones que se produzcan en relación a la planificación inicial. Sabrá desarrollar un conjunto de habilidades directivas para dirigir departamentos de contabilidad.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Información contable interna y externa. Análisis de estados financieros. Sistemas de control interno. Auditoría: procedimientos. Elaboración de presupuestos. Análisis de desviaciones.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		14			
Sesiones presenciales de estudio del caso		14			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				7	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				3	
Participación en foros específicos por asignatura				6	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				40	
Preparación del caso por parte del alumno				40	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				8	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		2		12	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Gobierno en la empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE2</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a definir los órganos de gobierno y decisión de una empresa con el objeto de establecer normas de buen gobierno en la empresa. Sabrá gestionar conflictos basados en un comportamiento ético y responsable con su entorno.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Deberes de administradores y directivos. Responsabilidades de administradores y directivos. Buen gobierno y dirección de la empresa. Ética en los negocios: Responsabilidad social corporativa.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Valoración de Proyectos</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE2, CE9, CE10</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a identificar las magnitudes que definen un proyecto, así como su adecuada previsión. Sabrá elegir el método de valoración del proyecto. Conocerá los procesos básicos y áreas de conocimiento para gestionar proyectos. Aprenderá a valorar empresas y la riqueza de los accionistas.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Papel del analista de proyectos en la empresa. Las etapas del proyecto: identificación de proyectos, selección, ejecución y control. Magnitudes que definen el proyecto y su previsión. Diferentes métodos para valorar proyectos y cómo se procede a la aplicación práctica de los mismos. Casos especiales de selección de proyectos haciendo hincapié en el reemplazo de bienes de equipo industriales. Introducir un enfoque práctico para el análisis de un proyecto en incertidumbre. Valoración de proyectos que implican decisiones secuenciales: opciones reales. Los procesos básicos y áreas de conocimiento en la gerencia de proyectos según el estándar internacional del PMI: Enfoque PMBOK. Gestión de proyectos en la práctica: Caso de una empresa tecnológica que trabaja por proyectos. Valoración de empresas y la riqueza de los accionistas en la práctica empresarial.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Gestión del circulante</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE2</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> Conocerá las decisiones que abarca la gestión financiera del circulante. Sabrá determinar las necesidades operativas de fondos. Sabrá determinar la política de crédito comercial. Sabrá valorar las decisiones de gestión de tesorería.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Determinar las decisiones que abarca la gestión financiera del circulante, determinar las necesidades operativas de fondos, conocer el crédito comercial y establecer la gestión de tesorería en la empresa.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Dirección de Recursos Humanos en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>		Específicas: <b>CE1, CE9</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno habrá adquirido los conocimientos y la práctica en el área de los Recursos Humanos, enfocado a todo tipo de empresas, con diferentes tamaños y sectores. Debe saber gestionar y llevar a cabo un proceso de selección, saber realizar entrevistas por competencias, entender un directorio de competencias. Debe saber gestionar los aspectos relacionados con nóminas, contratos laborales, bajas, conocimientos de PRL. Al finalizar la formación, el alumno debe ser capaz de desenvolverse como un profesional de los Recursos Humanos en empresas de cualquier sector.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Recursos Humanos 2.0. Instrumentos de Selección. Selección y Reclutamiento. Planificación de RRHH. Desvinculación y Recolocación. Gestión por competencias. Política Retributiva. Team Building. Contratos Laborales y su extinción. Prevención de riesgos laborales.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		14			
Sesiones presenciales de estudio del caso		14			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				7	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				3	
Participación en foros específicos por asignatura				6	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				40	
Preparación del caso por parte del alumno				40	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				8	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		2		12	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Toma de decisiones y situaciones de negocio</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>1</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 <b>Específicas:</b> CE1					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> Conocerá el papel del directivo. Sabrá tomar decisiones. Sabrá usar el método del caso. Sabrá identificar diferentes situaciones de negocio.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> ¿Cuál es el papel del directivo? ¿Cómo se toman las decisiones? ¿Cómo se usa el método del caso? ¿Cómo se identifican las situaciones de negocio?					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		3			
Sesiones presenciales de estudio del caso		3			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				1	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				0,5	
Participación en foros específicos por asignatura				1	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				6	
Preparación del caso por parte del alumno				6	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				1	
Tests de autoevaluación				0,5	
Prueba de evaluación		1		2	
Total Horas	25	Total horas Presenciales	7	Total Horas no presenciales	18
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Dirección Estratégica de Personas</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE1</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno conocerá los fundamentos de los Recursos Humanos. Sabrá hacer un proceso de selección de inicio a fin. Debe saber e implantar procesos de formación dentro de una empresa, independientemente del sector y del tamaño. Sabrá gestionar salarios, nóminas y demás aspectos laborales relacionados.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Fundamentos de los Recursos Humanos (perspectivas jurídica, económico-organizativa y psicológica); Recursos Humanos y ventaja competitiva; Incorporación de trabajadores: reclutamiento y selección; Formación y desarrollo en la empresa; Administración de salarios.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE1, CE9</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno habrá adquirido y sabrá gestionar de manera eficaz los instrumentos para la gestión de Recursos Humanos. Conocerá el diseño organizativo de las empresas. Sabrá utilizar cuestionarios para la selección de personal. Sabrá gestionar nóminas. Sabrá gestionar auditorías. Debe saber aplicar TIC.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Aplicación de las TIC; Cuestionarios de Selección de personal; Gestión de nóminas; auditorías.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Legislación Laboral y de la Seguridad Social</b>					
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>					
Tipo:	<b>Optativa</b>					
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>			
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>			
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE1</b>				
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> Al finalizar el estudio de la materia el alumno habrá adquirido los conocimientos y competencias necesarias para comprender los elementos caracterizadores del contrato de trabajo. Deberá ser capaz de describir los derechos y deberes básicos de los trabajadores. Conocerá la regulación jurídica de la jornada de trabajo y aplicará correctamente los criterios aplicables para concretar su duración, el régimen de los descansos, horas extraordinarias y vacaciones. Deberá poder identificar las vicisitudes de la relación laboral y conocerá el régimen jurídico de la extinción del contrato. Distinguirá y conocerá las principales instituciones que integran en la actualidad el ordenamiento jurídico sindical. Debe ser capaz de concretar los deberes específicos de los contratantes en materia de prevención de riesgos laborales. Asimismo, Llegarán a delimitar y diferenciar los distintos elementos que conforman el sistema de gestión preventiva en la empresa. Deberá comprender el sistema de Seguridad Social y diferenciarlo de otros mecanismos de protección social, así como entender los rasgos identificativos del mismo. Distinguirá las distintas prestaciones previstas en la legislación, debiendo identificar los requisitos exigidos para cada una de ellas.</p>						
<p><b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Sistema de Fuentes del Derecho del Trabajo. Aplicación e interpretación de las normas laborales. El contrato de trabajo: noción, forma y contratos típicos. Los sujetos del contrato: empresario y trabajador. Modalidades de contratación. La prestación de trabajo y poderes empresariales. El tiempo de trabajo y la prestación salarial. Vicisitudes de la relación laboral. La extinción del contrato de trabajo. Convenios colectivos y órganos de representación de los trabajadores. El conflicto colectivo. La organización y gestión de la prevención de riesgos laborales. Obligaciones preventivas del empresario. La participación colectiva de los trabajadores en la actividad preventiva. El Sistema español de Seguridad Social: concepto y características. Actos de encuadramiento. Acción protectora: prestaciones del Sistema español de Seguridad Social.</p>						
<p><b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos</p>						
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>						
Clases presenciales on-line		7				
Sesiones presenciales de estudio del caso		7				
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5		
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5		
Participación en foros específicos por asignatura				3		
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20		
Preparación del caso por parte del alumno				20		
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4		
Tests de autoevaluación				2		
Prueba de evaluación		1		6		
Total Horas		75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>						
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima		
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%		
Prueba de evaluación escrita		40%		30%		

Asignatura:	<b>Dirección Estratégica de Personas Avanzada</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE1, CE9</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno habrá adquirido y sabrá gestionar de manera eficaz los Recursos Humanos de una empresa, independientemente del sector y de su tamaño. Conocerá el diseño organizativo de las empresas. Sabrá hacer y entender análisis de puestos. Sabrá hacer entrevistas por competencias y por otros medios más específicos. Sabrá planificar los RRHH de una empresa. Debe saber diseñar los puestos de trabajo de una empresa y planificar carreras. Sabrá todo lo relacionado con la PRL.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Diseño organizativo de las empresas; Gestión de riesgos laborales; principios de ergonomía; planificación de carreras; formación; gestión de la rotación; comportamiento del empleado; proceso de reclutamiento y selección de recursos humanos; análisis de posiciones.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Coaching para Directivos</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE1</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno adquirirá las herramientas necesarias para generar relaciones humanas satisfactorias en el ámbito laboral y personal y liderar de manera eficaz equipos. En el futuro podrá aplicar las herramientas del coaching para diseñar, promover e implantar nuevas formas de acción y de gestionar los cambios sin resistencias. Con la Inteligencia Emocional gestionará adecuadamente las emociones y su impacto en los demás. Adicionalmente, entenderá la importancia de los pensamientos y su impacto en la comunicación y aprenderá desarrollar y entrenar la creación de nuevas actitudes y creencias sostenibles.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> El mundo del coaching. Gestionar emociones. PNL (Programación Neurolingüística), Inteligencia Emocional. Liderazgo y Coaching en Relaciones Humanas. Liderazgo de uno mismo (autoliderazgo). Leader-coach. Identificación, proceso de cambio y entrenamiento de nuevas creencias, actitudes y hábitos saludables.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Técnicas de Negociación</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE1</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El participante mejorará su capacidad de negociación, a través de técnicas empleadas por grandes directivos. Obtendrá las bases para alcanzar una mayor seguridad en sí mismo. Entrenará su capacidad para relacionarse con otras personas de una manera asertiva. Enriquecerá y aprovechará su comunicación gestual. Mejorará su comportamiento ante una presentación en público. Alcanzará un mayor crecimiento personal como agente activo de cambio y fuente de creatividad y de innovación para su empresa y su entorno.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Fases en la Negociación. La importancia de la preparación. Win-win. Seguimiento de la negociación.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Desarrollo Personal y Profesional</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>5</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		<b>Específicas:</b> CE1, CE5			
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El participante mejorará su capacidad de autogestión, a través de técnicas de gestión emocional y comportamiento en situaciones de estrés. Obtendrá las bases para alcanzar una mayor seguridad en sí mismo. Entrenará su capacidad para relacionarse con otras personas de una manera asertiva. Enriquecerá y aprovechará su comunicación gestual. Mejorará su comportamiento ante una presentación en público. Alcanzará un mayor crecimiento personal como agente activo de cambio y fuente de creatividad y de innovación para su empresa y su entorno.</p> <p>Además, el participante mejorará su capacidad para la resolución de problemas, mediante herramientas a aplicar antes sus propias decisiones y las de sus colaboradores y clientes. Observará su comportamiento en situaciones de conflicto y vivirá las ventajas de negociar con los diversos agentes económicos que le rodean. Entrenará técnicas de gestión de equipos, basadas en el liderazgo y en la diversidad como fuente de progreso. Mejorará su eficiencia en el trabajo a través del aprovechamiento del tiempo como recurso más valioso. Aprenderá como delegar de manera eficaz y cómo hacer que las reuniones dejen de ser un potencial ladrón de tiempo.</p>					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Autogestión. Relaciones interpersonales. Crecimiento personal. Resolución de problemas. Gestión de equipos. Eficiencia en el trabajo.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		12			
Sesiones presenciales de estudio del caso		12			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				6	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				2	
Participación en foros específicos por asignatura				5	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				33	
Preparación del caso por parte del alumno				33	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				7	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		1		10	
Total Horas	125	Total horas Presenciales	25	Total Horas no presenciales	100
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Fiscalidad de las Operaciones Empresariales</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera, Fiscalidad y Control de Gestión</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE2</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a identificar las situaciones del ámbito empresarial sometidas a las diferentes figuras impositivas así como los fundamentos de la liquidación de los impuestos más relevantes que recaen sobre las operaciones empresariales.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Las obligaciones fiscales de la empresa en el contexto general del sistema tributario. Análisis de la fiscalidad de las operaciones más comunes en el ámbito empresarial a través de casos y su problemática: la fiscalidad de los resultados obtenidos por la actividad ordinaria de la empresa ( impuesto sobre sociedades); la fiscalidad de la intervención de la empresa en el circuito económico del intercambio de bienes y servicios (impuesto sobre el valor añadido); la transmisión inter vivos o mortis causa de la empresa familiar (impuesto sobre sucesiones y donaciones); la incidencia de la imposición local en la actividad de la empresa (impuesto sobre actividades económicas; impuesto sobre bienes inmuebles; impuesto sobre vehículos de tracción mecánica).					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Dirección Financiera y Contable en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera, Fiscalidad y Control de Gestión</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>			Específicas: <b>CE2, CE5</b>		
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a tomar las decisiones financieras en la empresa. En concreto, deberá aprender a identificar las fuentes de financiación a largo plazo que tienen disponible la empresa, calculará su coste y seleccionará el mix de fuentes de fondos a largo plazo para la empresa. . Por otra parte, el alumno sabrá como determinar el capital circulante que debe tener la empresa. El alumno aprenderá a determinar y controlar la política de clientes de la empresa. El alumno deberá aprender a identificar las fuentes a corto plazo que tiene la empresa, calcular su coste y con esta información día a día ir tomando las decisiones de gestión de tesorería en la empresa.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Cómo identificar las fuentes de fondo a largo plazo. Cómo calcular el coste de las fuentes de fondos. Determinar la estructura financiera adecuada y el coste del capital. Identificar las necesidades de circulante de la empresa, así como a las fuentes de fondos a las que se puede recurrir para financiarlas. Establecer las políticas de crédito comercial que se debe otorgar a los distintos tipos de clientes, así como su control. Identificar qué fuentes financieras a corto plazo pueden proporcionar fondos a la empresa. Cálculo del coste de las fuentes de fondos a corto plazo. Modelos de gestión de tesorería para la toma de decisiones.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		14			
Sesiones presenciales de estudio del caso		14			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				7	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				3	
Participación en foros específicos por asignatura				6	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				40	
Preparación del caso por parte del alumno				40	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				8	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		2		12	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Asesoría Fiscal en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera, Fiscalidad y Control de Gestión</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>			Específicas: <b>CE5, CE8</b>		
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá las características del impuesto sobre la renta de las personas físicas, así como la determinación de los rendimientos independientemente que procedan del trabajo capital inmobiliario, capital mobiliario y de actividades económicas. El alumno sabrá determinar la base imponible, la base liquidable, la cuota íntegra y la cuota líquida incrementada. El alumno aprenderá las características del impuesto de sociedades, así como la determinación de la base imponible y correcciones al resultado contable. El alumno conocerá la tributación de rentas en el extranjero, reducción de ingresos procedentes de la cesión de activos intangibles, la compensación de bases imponibles negativas, la doble deducción y las bonificaciones y gestión del impuesto. El alumno aprenderá las características del impuesto sobre el valor añadido independientemente de que las operaciones sean interiores, intracomunitarias o de comercio internacional. El alumno sabrá gestionar y liquidar el impuesto.</p>					
<p><b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Ampliación del impuesto sobre la renta de las personas físicas: Rendimientos del trabajo personal, capital inmobiliario, capital mobiliario y de actividades económicas, ganancias y pérdidas patrimoniales, determinación de la base imponible, la base liquidable, la cuota íntegra y la cuota líquida incrementada. Ampliación sobre el impuesto de sociedades: Base imponible, correcciones al resultado contable, tributación de rentas en el extranjero, reducción de ingresos procedentes de la cesión de activos intangibles, la compensación de bases imponibles negativas, la doble deducción, bonificaciones y gestión del impuesto. Ampliación sobre el impuesto sobre el valor añadido: operaciones interiores, operaciones intracomunitarias, operaciones de comercio internacional, gestión y liquidación del impuesto.</p>					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		14			
Sesiones presenciales de estudio del caso		14			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				7	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				3	
Participación en foros específicos por asignatura				6	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				40	
Preparación del caso por parte del alumno				40	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				8	
Tests de autoevaluación				4	
Prueba de evaluación		2		12	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	30	Total Horas no presenciales	120
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Contabilidad Directiva</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera, Fiscalidad y Control de Gestión</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE5, CE8</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno desarrollará una visión integrada del sistema de información contable en relación a la estrategia de la empresa, con una perspectiva transversal. Más allá de los aspectos de Contabilidad Financiera, el alumno aprenderá a realizar un planteamiento estratégico del sistema contable, en función de los objetivos de la organización, sobre la base de pilares básicos en la competitividad actual de las empresas: fiscalidad, sostenibilidad, presupuestación y control, riesgos, etc. El alumno conocerá aspectos básicos en la relación con los auditores así como algunas herramientas informáticas que le permitan un control eficiente de la gestión.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Gestión de Costes; Control Presupuestario; Análisis e Interpretación de Estados Financieros; Cuadro de Mando Integral; Información para la Sostenibilidad; Herramientas informáticas para el control de gestión; Estrategia y Control de Riesgos; Planificación Tributaria; Auditoría Externa.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Control de Gestión</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección Financiera, Fiscalidad y Control de Gestión</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>2</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE5, CE8</b>					
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a analizar el control de costes y gestión de la empresa, y analizar las posibles alternativas de producción que se le presenten a las empresas. También el alumno tendrá que conocer los métodos de gestión y valoración de materiales, también tendrá que saber determinar los costes de la mano de obra. Conocer la planificación de centros o departamentos de las empresas será necesario para el buen funcionamiento de la misma, en este sentido el alumno también tendrá que conocer con detalle esta metodología de control de costes y gestión. Los costes basados en las actividades (ABC) proporcionan un desglose más objetivo de los centros y las actividades que se desarrollan en las empresas por lo que es necesario conocer los procedimientos que utilizan las empresas para poder implementar un modelo de costes de estas características. El control presupuestario detalla de forma más precisa la gestión que se realiza en cada empresa y al mismo tiempo el cuadro del mando integral es una herramienta muy útil para poder planificar las operaciones de la empresa en el corto y largo plazo.</p>					
<p><b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Control de costes y gestión: conceptos básicos, gestión y valoración de materiales y de la mano de obra, Control de costes y gestión, Centros de costes y secciones en empresas de varios sectores, sistemas completos y parciales: determinación del punto muerto o umbral de rentabilidad, el modelo, control presupuestario en las empresas agroalimentarias, el cuadro de mando integral.</p>					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS</b> (modalidad <u>semi-presencial</u> )					
Clases presenciales on-line		5			
Sesiones presenciales de estudio del caso		5			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				2	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1	
Participación en foros específicos por asignatura				2	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				13	
Preparación del caso por parte del alumno				13	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				2	
Tests de autoevaluación				1	
Prueba de evaluación		1		5	
Total Horas	50	Total horas Presenciales	11	Total Horas no presenciales	39
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Gestión de la Calidad en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección de Operaciones</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE3</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno documenta, describe, justifica y defiende un plan para gestionar la calidad (considerando asimismo la seguridad laboral y el medio ambiente) de una empresa que elabora un producto que va a ser amparado por una marca de calidad.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Paradigma. La calidad y el cliente. Gestionar por procesos. El mapa de procesos. Procesos clave, procesos críticos, mejora. Conocer el manejo de las herramientas de calidad necesarias para desarrollar el trabajo en/con grupos de mejora. Productos de calidad diferenciada y marcas de calidad (DOP, IGP, ETG, marcas colectivas, ..): marco de actuación, gestión y oportunidades de negocio. Producción ecológica e integrada. Modelos a emplear para la gestión de la calidad en la empresa. Gestión integrada en la industria alimentaria: calidad, seguridad laboral y medio ambiente.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Dirección de Operaciones Avanzadas en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección de Operaciones</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE3</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno profundizará en el estudio herramientas utilizadas para la toma de decisiones estructurales e infraestructurales relacionadas con el sistema operativo de una organización (decisiones de capacidad y localización, distribución en planta, tecnología, planificación y control, aprovisionamiento). Aprenderá a aplicar dichas herramientas en supuestos concretos.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Enfoques de planificación y control de la producción. Metodologías de optimización de procesos y equipamientos.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Gestión de la Calidad</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección de Operaciones</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE3</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno documenta, describe, justifica y defiende un plan para gestionar la calidad (considerando asimismo la seguridad laboral y el medio ambiente) de una empresa que elabora un producto que va a ser amparado por una marca de calidad.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Determinantes de la calidad de los productos alimenticios. Productos de calidad diferenciada y marcas de calidad (DOP, IGP, ETG, marcas colectivas, ..): marco de actuación, gestión y oportunidades de negocio. Producción ecológica e integrada. Modelos a emplear para la gestión de la calidad en la empresa. Gestión integrada en la industria alimentaria: calidad, seguridad laboral y medio ambiente.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Gestión de las Operaciones</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección de Operaciones</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE5, CE8</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a distinguir las principales decisiones estructurales e infraestructurales relacionadas con el sistema operativo de una organización, así como su vinculación con las prioridades competitivas perseguidas. Conocerá los principios básicos de la planificación ajustada (lean manufacturing) y aprenderá las principales decisiones relacionadas con la gestión del aprovisionamiento de una organización y de las relaciones con sus proveedores. Conocerá los principios básicos de un proceso de certificación de sistemas de gestión de la calidad y de la aplicación de modelos excelencia (especialmente el modelo europeo EFQM) como herramienta de autoevaluación y mejora continua.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Planificación estratégica de la función de operaciones. Decisiones en el sistema operativo: enfoques avanzados. Gestión de compras y del aprovisionamiento. Certificación de la calidad y modelos de excelencia. Certificación de sistemas de gestión ambiental y otros retos medioambientales.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Sistemas de Gestión Medioambiental</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección de Operaciones</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE5</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno será capaz de desarrollar sistemas de gestión medioambiental. Sabrá identificar las exigencias medioambientales en la industria. Sabrá poner en marcha estrategias sostenibles.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Introducción a la Gestión Sostenible y su aplicación. Sistemas de gestión medioambiental: normas y certificación. Aspectos medioambientales en la industria: inputs, operaciones y outputs. Exigencias medioambientales en la industria: legislación y preferencias de los consumidores. Estrategias sostenibles. Reducción de insumos. Eficiencia energética y optimización sostenible de procesos. Reducción y gestión de residuos.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Dirección y Gestión de Proyectos</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección y Gestión de Proyectos</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE6, CE9, CE10</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno será capaz de identificar los elementos claves de un proyecto y tener capacidad para gestionar todas sus fases y procesos, especialmente los relacionados con la planificación temporal, los recursos humanos, los recursos económicos, las comunicaciones, las contrataciones, los riesgos y la calidad.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Conceptos clave de gestión de proyectos: un mapa de procesos y certificaciones de director de proyectos. Procesos de gestión de procesos. Planificación temporal y gestión de los paquetes de trabajo. Procesos de control y seguimiento. Procesos de ejecución. Gestión de riesgos. Gestión de las comunicaciones. Gestión de la calidad. Gestión de las comunicaciones. Cierre de proyectos. Metodologías ágiles. Control y seguimiento de proyectos. El proceso de cierre.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Transformación Digital</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Dirección y Gestión de Proyectos</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>3</b>	Semestre:	<b>S1</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE3, CE9, CE10</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> Reconocer las implicaciones y ventajas de la transformación digital en las empresas. Los estudiantes aprenderán en qué consiste la transformación digital de las empresas, sus principales características y problemas habituales. Además, serán capaces de identificar el nivel de madurez digital de una empresa y cuáles son los elementos de la organización que se pueden y deben transformar mediante el uso de la tecnología para mejorar aspectos clave como la calidad y la productividad. El estudiante también será capaz de plantear un método de aplicación de la transformación digital en el contexto particular de una empresa con el objetivo de alcanzar mejoras sustanciales en la organización.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Transformación digital: qué es, en qué consiste, características y elementos clave. Impacto de la tecnología en los sectores empresariales y en la organización. Cambios en la organización de las empresas para una correcta transformación digital. Elementos clave para una transformación digital exitosa. Fases que debe seguir una empresa para la transformación digital y para transformar su modelo de negocio. Herramientas y métodos de diagnóstico de madurez digital de las empresas. Metodologías de análisis y desarrollo de proyectos exitosos de transformación digital. Análisis de casos reales de transformación digital.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Proyección en la Empresa</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Práctica y Experiencia Profesional</b>				
Tipo:	<b>Obligatoria</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:	<b>S2</b>		
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad:	<b>Semipresencial</b>		
COMPETENCIAS: <b>Básicas / Generales:</b> CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1		Específicas: <b>CE5</b>			
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno será capaz de aplicar los conocimientos adquiridos a la empresa. El alumno sabrá identificar en una empresa los aspectos claves de los procesos de gestión. Será capaz de hacer frente a la delegación de funciones y estructura y organizar las tareas que se le asignen. Sabrá relacionarse con sus compañeros desde una actitud de liderazgo, apoyándose en sus conocimientos, los cuales además de aplicarlos sabrá explicarlos a las personas implicadas en sus tareas.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Conocimiento de la empresa en la que realizará durante la jornada laboral. Desarrollo de tareas en una o varias de las áreas en las que el alumno debe aplicar los conocimientos adquiridos en el máster. Evaluación y corrección de errores.					
<b>OBSERVACIONES</b> (Requisitos previos, coordinación. Otras)					
No tiene requisitos previos					
<b>ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad <u>semi-presencial</u>)</b>					
Clases presenciales on-line		7			
Sesiones presenciales de estudio del caso		7			
Sesiones online en grupo de preparación de casos				3,5	
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)				1,5	
Participación en foros específicos por asignatura				3	
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno				20	
Preparación del caso por parte del alumno				20	
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno				4	
Tests de autoevaluación				2	
Prueba de evaluación		1		6	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
<b>SISTEMAS DE EVALUACION</b>					
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios		70%		60%	
Prueba de evaluación escrita		40%		30%	

Asignatura:	<b>Trabajo Fin de Máster</b>		
Módulo al que pertenece:	<b>Práctica y Experiencia Empresarial</b>		
Tipo:	<b>Trabajo Fin de Título</b>		
ECTS:	<b>12</b>	Semestre:	<b>S2</b>
Lenguas:	<b>español</b>	Modalidad de enseñanza:	<b>Semipresencial</b>
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b>		Específicas: <b>CE9, CE10</b>	
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno será capaz de generar ideas de negocio. Sabrá aplicar los conocimientos adquiridos a la empresa. El alumno sabrá identificar en una empresa diferentes aspectos sobre los cuales puede hacer una aportación de mejora sobre las actividades que actualmente está realizando la empresa agroalimentaria sobre la que versa el proyecto. Será capaz de estructura y presentar un informe sobre el proyecto realizado.			
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Idea del proyecto. Estructura del proyecto y fases de desarrollo. Alternativas para la realización del proyecto en una empresa concreta. Valoración de esas alternativas en función de la aportación e interés de la empresa en cada alternativa. Desarrollo del proyecto bajo la dirección de uno o varios miembros del claustro de profesores del EMA. Presentación del proyecto en público.			
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.			
ACTIVIDADES FORMATIVAS			
Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante (no presencial)
Discusión de notas técnicas	1		9
Casos de empresa	0		0
Seminarios y tutorías	28		252
Pruebas de evaluación	4		6
Total Horas	300	Total horas Presenciales	33
		Total Horas Trabajo Autónomo	267
			33/300=11%
SISTEMAS DE EVALUACION			
Prueba de evaluación	Ponderación máxima		Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	60%		60%
Prueba de evaluación	60%		60%

Asignatura:	<b>Gestión de Empresa Familiar</b>				
Módulo al que pertenece:	<b>Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</b>				
Tipo:	<b>Optativa</b>				
ECTS:	<b>6</b>	Semestre:		<b>S2</b>	
Lenguas:	<b>Español</b>	Modalidad de enseñanza: <b>Semipresencial</b>			
<b>COMPETENCIAS:</b> Básicas / Generales: <b>CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1</b> Específicas: <b>CE1</b>					
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:</b> El alumno aprenderá a identificar las características que distinguen a una empresa familiar. Sabrá estructurar los órganos de gobierno de una empresa. Conocerá cómo se debe realizar el proceso del protocolo. Será capaz de planificar la sucesión al frente de una empresa. Sabrá gestionar el patrimonio familiar.					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:</b> Características de la Empresa Familiar. Órganos de gobierno de la empresa. El proceso del protocolo familiar. Planificación de la sucesión. Gestión del Patrimonio Familiar.					
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.					
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos					
ACTIVIDADES FORMATIVAS (modalidad semi-presencial)					
Clases presenciales on-line	7				
Sesiones presenciales de estudio del caso	7				
Sesiones online en grupo de preparación de casos			3,5		
Tutorías (resolución dudas online/teléfono/mail)			1,5		
Participación en foros específicos por asignatura			3		
Análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno			20		
Preparación del caso por parte del alumno			20		
Preparación de fichas y trabajos por parte del alumno			4		
Tests de autoevaluación			2		
Prueba de evaluación	1		6		
Total Horas	75	Total horas Presenciales	15	Total Horas no presenciales	60
SISTEMAS DE EVALUACION					
Prueba de evaluación	Ponderación máxima		Ponderación mínima		
Evaluación continua en sesiones y seminarios	70%		60%		
Prueba de evaluación escrita	40%		30%		