

Postgrado en emprendimiento

Titulación de postgrado emitida por Mediterránea Business School

Módulos:

- Dirección de empresas (MBSDEMP)
- Marketing Digital y Publicidad 2.0 (MBSMDYP)

¿Qué vas a aprender?

- Lanzar una nueva idea de negocio a un entorno empresarial digitalizado
- Diseñar e implementar un plan de negocio
- Dirigir tu propia empresa
- Sacar el máximo partido a las herramientas digitales para impulsar tu negocio



TEMARIO RESUMIDO

MÓDULO 1: DIRECCIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIO (BUSINESS PLAN)

1. ELEMENTOS BÁSICOS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EL EMPRENDEDOR, LA OPORTUNIDAD Y EL PLAN DE NEGOCIO
2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA E INVESTIGACIÓN DE MERCADO
4. PLAN DE MARKETING
5. PLAN DE INVERSIONES
6. PLAN DE OPERACIONES
7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS
8. PLAN FINANCIERO
9. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO
10. PLAN JURÍDICO MERCANTIL
11. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

1. INTRODUCCIÓN
2. FINANCIACIÓN A CORTO Y A LARGO PLAZO
3. FINANCIACIÓN DE OPERACIONES CON EL EXTERIOR



4. FINANCIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO
5. OTRAS VÍAS DE FINANCIACIÓN

FRANQUICIAS

1. INTRODUCCIÓN
2. EL SISTEMA DE FRANQUICIA
3. PASOS PREVIOS: LA AUTOEVALUACIÓN DEL FRANQUICIADO
4. LA ELECCIÓN DE LA FRANQUICIA
5. CONTRATACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO
6. LA DOCUMENTACIÓN EN EL SISTEMA DE FRANQUICIA
7. FORMACIÓN: LA TRANSMISIÓN DEL KNOW-HOW
8. FACTORES DE ÉXITO EN EL NEGOCIO DE FRANQUICIAS

MANAGEMENT ESTRATÉGICO

1. MANAGEMENT ESTRATÉGICO
2. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA ESTRATÉGICA
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO
4. DIAGNÓSTICO
5. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL
6. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DE GESTIÓN

EL TRABAJO EN EQUIPO

1. EL TRABAJO EN EQUIPO
2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO
3. TOMA DE DECISIONES. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS. CAMBIO ORGANIZACIONAL



4. TÉCNICAS DE TRABAJO EN EQUIPO. REUNIONES DE TRABAJO. MOTIVACIÓN LABORAL

PROTOCOLO Y ETIQUETA EN EVENTOS

1. EL PROTOCOLO
2. LA ETIQUETA
3. EL BANQUETE
4. PROTOCOLO INTERNACIONAL

RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
2. ORGANISMOS INTERNACIONALES Y BUENAS PRÁCTICAS EN RSE
3. ESTÁNDARES INTERNACIONALES Y SISTEMAS DE GESTIÓN
4. CASOS DE ÉXITO EN LA IMPLANTACIÓN DE POLÍTICAS DE RSE
5. SITUACIÓN ACTUAL DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
6. EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y MEDIOAMBIENTE
7. FUTURO Y TENDENCIAS

DELEGACIÓN

1. LA DELEGACIÓN
2. TIPOS DE TAREAS
3. VENTAJAS Y OBSTÁCULOS A LA DELEGACIÓN
4. PROCESO DE DELEGACIÓN

GESTIÓN DEL CAMBIO



1. ¿QUÉ ES EL CAMBIO?
2. MODELOS Y DINÁMICA DEL CAMBIO
3. RESISTENCIA AL CAMBIO
4. PLANIFICACIÓN DEL CAMBIO

REUNIONES EFICACES

1. CONCEPTOS BÁSICOS
2. TIPOS DE REUNIONES
3. FASES Y DESARROLLO DE UNA REUNIÓN
4. DECÁLOGO DEL BUEN COMUNICADOR

GESTIÓN DEL TIEMPO

1. EL TIEMPO
2. TIPOLOGÍA DE TAREAS
3. LADRONES DE TIEMPO
4. GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

TOMA DE DECISIONES

1. CONCEPTOS BÁSICOS
2. TOMA DE DECISIONES
3. TÉCNICAS DE TRABAJO EN GRUPO

COACHING Y MENTORING

1. INTRODUCCIÓN



2. EL PROCESO DE COACHING
3. TIPOS DE COACHING
4. COMPETENCIAS DEL COACH
5. HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS
6. ACREDITACIÓN DEL COACH
7. ORIENTACIÓN PROFESIONAL O MENTORING

COMUNICACIÓN EFICAZ CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

1. INTRODUCCIÓN
2. HISTORIA BREVE DE LA PNL
3. COMPONENTES DE LA PNL
4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL
5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO
6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR
7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL
8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES
9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN
10. EL METAMODELO
11. LAS PRESUPOSICIONES
12. EL REENCUADRE
13. LOS METAPROGRAMAS

MÓDULO 2: MARKETING DIGITAL Y PUBLICIDAD 2.0

1. INTRODUCCIÓN A INTERNET
2. CREAR SU PROPIA ESTRATEGIA DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS



3. EL MARKETING DE LOS MOTORES DE BÚSQUEDA
4. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN
5. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ELECTRÓNICO
6. INTRODUCCIÓN AL POSICIONAMIENTO WEB
7. TÉCNICAS DE POSICIONAMIENTO NATURAL
8. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO PATROCINADO
9. MIDIENDO LA EFICACIA DEL POSICIONAMIENTO

