



## MBA Gestión y Dirección de Empresas (Especialidad Internacional)

<b>Tipo</b>	<b>Máster</b>	<b>Modalidad</b>	<b>Distancia / On line</b>
<b>Duración</b>	<b>850 horas</b>	<b>Precio</b>	<b>Consultar</b>

## MBA Gestión y Dirección de Empresas Especialidad Internacional

### Presentación

---

Las empresas actuales se rigen por los criterios de competitividad, innovación y mejora continua, que suponen la base de su desarrollo. Para desarrollar funciones de Dirección, se requiere tener un conocimiento de los instrumentos y sistemas necesarios para la planificación y gestión global del negocio, que permita establecer estrategias claras para cada una de las áreas funcionales de la empresa.

Para ello en el programa MBA, se analizan de forma pormenorizada cada una de las áreas, así como los objetivos y estrategias a establecer en cada una de ellas.

EUDE ha querido responder a las demandas del mercado y para ello, ha elaborado un programa que combina de forma adecuada la presentación por parte de los formadores de conceptos y metodologías, con la preparación de casos prácticos que reproducen situaciones reales de la gestión empresarial.

El principal objetivo del Máster, es dotar a los participantes los conocimientos y habilidades que les capaciten para ejercer con eficacia funciones gerenciales en empresas e instituciones, así como profundizar en el desempeño de su función directiva.

### Objetivos

---

Entre los objetivos que persigue este Máster encontramos:

**ESPECIALIZACIÓN.** La finalidad principal de este postgrado es alcanzar el nivel formativo óptimo para la resolución de las labores propias de diferentes Departamentos de la empresa.

**FLEXIBILIDAD.** Prepara al alumno además, para adaptarse a diferentes equipos de trabajo estando capacitado para el desempeño de tareas interdepartamentales.

**PROMOCIÓN.** Igualmente este Máster proporciona las herramientas que actúan como trampolín en el desarrollo profesional de alumno.

- Asumir la Dirección General de la Organización.
- Establecer y controlar la Dirección Financiera de la Empresa en un mercado internacional.
- Asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas que se adopten en el seno de la organización.
- Gestionar óptimamente equipos de trabajo en sus diferentes áreas y podrá llevar a cabo tareas de motivación, management, gestión del cambio, además de desarrollar habilidades puntuales para la
- Dirección de Personal.
- Conocer las diferentes vías de retribución profesional, pudiendo además llevar a cabo las tareas que permita auditar interna y externamente la gestión de Recursos Humanos.
- Analizar, establecer y aplicar las diferentes estrategias y políticas de marketing, adaptadas al actual entorno internacional.

- Conocer la aplicación de los tributos y aranceles en el comercio exterior.
- Gestionar y dirigir el departamento comercial de la empresa.
- Interpretar y aplicar en las decisiones de financiación los métodos e información contable.

## Metodología

---

En EUDE transformamos la distancia en una oportunidad para la formación. Aprovechamos las nuevas tecnologías para acompañar, aconsejar y ayudar al alumno en este fascinante viaje a través del aprendizaje.

El alumno recibirá el temario, dependiendo de sus necesidades, en formato papel o digital, a través de manuales o mediante el propio Campus Virtual de la escuela.

Todas las lecciones han sido desarrolladas por profesionales en la materia. Cada uno de los temarios están adaptados a la práctica de modo que resulten amenos, cercanos y, cuanto más, prácticos. La estructura común de éstos es de la siguiente manera: prólogo, módulos, anexos, casos prácticos, bibliografía y glosario. Además, cada tema va acompañado de cuestionarios que permitirán al alumno afianzar sus conocimientos y medir su ritmo de estudio.

En el apartado de Casos Prácticos, que se puede encontrar al final de cada manual, se plantean los ejercicios que permitirán evaluar el aprovechamiento del estudiante.

El equipo de tutores, especialistas en las diferentes áreas de estudio, atenderá a los alumnos a través del teléfono, email, campus virtual o, si fuese necesario, con una reunión presencial (previa cita).

El campus virtual es una herramienta muy útil en el estudio dado que funciona como un foro de encuentro y un espacio de comunicación favoreciendo así la motivación de los estudiantes. En él, el alumno tendrá a su disposición actividades de refuerzo, anexos de documentación, enlaces de apoyo y espacios de participación.

La lectura de la guía de estudios, que el alumno recibirá con el material de estudio o que puede encontrar en el campus virtual, le ofrece mucha más información sobre la organización del tiempo y la localización de recursos, además de aconsejarle sobre la metodología de estudio más adecuada.

### Modalidad: A distancia y On line

El alumno que estudie la modalidad a distancia u On line, recibirá el material al completo en su domicilio. De esta manera, no precisa de traslados para evaluaciones ni tutorías.

La modalidad On line supone la completa realización del Máster desde la plataforma de formación en Internet. Todo ello incluye, la descarga de toda la documentación no precisando de traslados para evaluaciones ni tutorías.

### Material

En la modalidad a distancia, los alumnos reciben 6 manuales completos, desarrollados y actualizados plenamente por expertos en cada una de las materias tratadas. Dichos manuales se utilizarán como herramientas de apoyo.

En la modalidad On line, los alumnos recibirán los datos de acceso al campus virtual, a través del cual desarrollarán todo el seguimiento de la formación.

### Material específico Módulo de Idiomas

Desde EUDE – Escuela Europea de Dirección y Empresa no olvidamos la importancia que tiene en el ámbito profesional el dominio de una segunda lengua, y más en concreto el conocimiento y uso cotidiano del inglés para profesionales.

EUDE, en alianza con una de las empresas más avanzadas en la enseñanza de idiomas, Auralog – “Método Tell me More”, han logrado la integración en los Masters de posgrado de módulos específicos sobre esas materias en el que podrán conocer y aprender el idioma.

Con los módulos de idiomas, los alumnos podrán:

- Desarrollar todas las competencias lingüísticas: comprensión y expresión, oral y escrita
- Practicar la pronunciación con la última tecnología del reconocimiento de voz
- Aprender en situaciones comunicativas reales con diálogos interactivos que ilustran escenas cotidianas y de ámbito profesional
- Estudiar las nociones gramaticales, léxicas, fonéticas y de conjugación imprescindibles para dominar el idioma, con actividades interactivas y amenas:
  - a) 37 tipos de actividades diferentes,
  - b) más de 2.000 horas de contenido,
  - c) 10.000 ejercicios,
  - d) 200 explicaciones de gramática,
  - e) 1.500 verbos conjugados que se pueden consultar en todo momento.

#### *Video demostrativo*

Si desea información más completa sobre el método y campus virtual "tell me more" que es la empresa colaboradora nuestra, puede verlo con detalle pinchando en el siguiente enlace:

<http://www.tellmemorecorporate.com/Presentation/ESP.html>

#### *Acceso ilimitado para los alumnos*

En el módulo de idiomas, los alumnos pueden estudiar a cualquier hora y en cualquier lugar (en clase, en la sala multimedia del centro educativo o en casa), lo que les permite planificar sus sesiones de formación.

#### *Test de nivel, test de progresión y test de certificación de los alumnos.*

Al ofrecer a los alumnos la posibilidad de evaluar su nivel y su progresión con respecto a las exigencias del ámbito laboral, el Campus responderá de forma concreta a sus objetivos y les implicará de forma activa en su formación.

El test de certificación tiene equivalencias con los niveles del Consejo de Europa.

## Titulación recibida

---

Una vez finalizado el programa académico, el alumno recibirá la siguiente titulación:

- **Título Universitario** de Máster de postgrado expedido por el Real Centro Universitario M<sup>a</sup> Cristina, centro adscrito a la Universidad Complutense de Madrid.
- **Título Profesional** de Máster de postgrado expedido por la Escuela Europea de Dirección y Empresa.
- Certificado oficial **TOIEC** de reconocimiento internacional a nivel empresarial. (acceso examen)

## Temario

---

### **Organización y estrategia de la empresa**

El concepto de estrategia. Un marco para el análisis de la estrategia. El análisis del entorno sectorial. El análisis de los recursos y capacidades. Formulación de la estrategia. La implementación de la estrategia. Caso práctico.

### **Gestión de proyectos**

Sistema de Gestión de Proyecto. Gestión integrada de Proyectos. Gestión de Alcance del Proyecto. Gestión de la Planificación del Proyecto. Gestión de Costes del Proyecto. Gestión de la Calidad del Proyecto. Gestión de los recursos del proyecto. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto. Gestión de las Comunicaciones del Proyecto. Gestión de

### **Riesgos del Proyecto. Gestión de Adquisiciones del Proyecto**

Gestión y dirección de personal

Cultura de Empresa. Motivación. Clima Laboral. Liderazgo. Gestión del Cambio. Outplacement. Outsourcing. Coaching. Mentoring. Negociación.

### **Gestión Contable de la empresa**

Introducción a la Contabilidad. Aproximación a los conceptos de patrimonio neto, activo y pasivo de la empresa. El método contable. El ciclo contable. El Plan General de Contabilidad. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable. Clientes. Deudores. Administraciones Públicas. Proveedores y Acreedores. Cuentas Financieras. Inmovilizado material e intangible. Amortizaciones. Pérdidas de valor de activos. Provisiones. Existencias y criterios para su valoración. El Patrimonio Neto: Fondos Propios. Subvenciones, donaciones y legados. IVA. Moneda extranjera. Impuesto sobre sociedades. Cuentas anuales

### **Marketing Internacional**

Introducción al comercio y al marketing ¿Por qué marketing? ¿Por qué internacional? Concepto de marketing internacional. Principios y funciones. Mercados internacionales y su entorno. Organización comercial de una empresa exportadora. Estrategia y planificación comercial. Investigación de mercados exteriores. Exportación, fórmula de entrada y operativa internacional. Las distintas variables de marketing en un contexto internacional. Normalización de productos y procesos en el exterior. Casos prácticos.

### **Gestión y Dirección Comercial**

#### **Área de Comercio Internacional**

Comunicación de enfoque directo a ventas. Las entrevistas comerciales / ventas. Técnicas de negociación comercial. Comportamiento del consumidor. El Servicio de Atención al Cliente. La gestión de la cartera de clientes. Hablar en público Área de Dirección Comercial Introducción al Marketing. Investigación de Mercados. Marketing Estratégico. Política de Producto. Política de Precio. Promoción. Política de Comunicación. Publicidad. Promoción de Ventas. Relaciones Públicas. Política de Distribución. Canales de Distribución. Distribución Física. Estrategias Habilidades de Dirección. Dirección de Ventas

### **Financiación Internacional**

Medios de Pago Internacionales. Cheque Personal / Cheque Bancario. Transferencia / Orden De Pago. Remesa Simple. Remesa. Documentaria. Ventajas e Inconvenientes de la Remesa Documentaria. Crédito Documentario. Revolving o Rotativo. Transferibles o Endosables. Crédito Documentario Subsidiario (Back to Back). Garantías bancarias internacionales. Financiación Internacional. Financiación de Importaciones. Leasing / Confirming. Financiación de Exportaciones. Factoring / Forfaiting. Financiación con Apoyo Oficial. Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). Seguro de Crédito a la Exportación. Ayudas a la Exportación. - Mercado de Divisas. Definición, Organización y Agentes. El tipo de cambio. El Mercado al Contado a Plazo. El Seguro de Cambio. Mercados Financieros Internacionales. Futuros / Opciones / Swaps.

### **Logística Internacional**

Introducción: Definición del concepto de logística. Logística internacional. Análisis de medios de transporte. Incoterms 2000. El sistema aduanero. Logística internacional y nuevas tecnologías aplicadas. Logística e Internet. Realidad geográfica de los sistemas logísticos

### **Contratación Internacional**

Contratación Internacional. Aspectos formales, sustantivos y contenciosos. Requisitos básicos del contrato. Tipología Contractual. Aspectos Fiscales de la Contratación Internacional Vías de Solución de Conflictos: jurisdicción y arbitraje en el comercio internacional

### **Comercio Internacional**

Introducción. Características generales del comercio Internacional. Evolución del concepto teórico del comercio exterior. En este apartado es importante ver cómo ha evolucionado el estudio y valoración del comercio exterior a lo largo del tiempo para poder comprender su significado hoy en día. Regulación del comercio internacional. Globalización económica y comercio internacional. España: El comercio exterior frente a los retos del siglo XXI. La empresa española y el comercio exterior. Comercio internacional y nuevas tecnologías. Gestión y negociación en el comercio internacional: La diversidad cultural

### **Idiomas**

## Homologaciones

---

EUDE recibe las homologaciones de AEDETP (Asociación Española de Enseñanza Técnico Profesional), ANCED (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia) entre otras instituciones. Estas organizaciones homologan y certifican centros de formación con el fin de garantizar unos criterios de calidad formales, para el correcto desarrollo de las acciones formativas propuestas por nuestro centro.

Además, EUDE es socio-fundador de la **Asociación Española de Escuelas de Negocios** (AEEN) y miembro de **Cladea** (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración).



Podrás encontrar toda la información actualizada sobre nuestras homologaciones y acuerdos en:

<http://www.eude.es/homologaciones/index.html>

## Colaboraciones Empresariales

Uno de los pilares fundamentales de la Escuela de Negocios EUDE, se basa en la colaboración constante con las empresas. Nuestra formación está totalmente dirigida a la práctica y prueba de ello es la exigencia de que nuestros formadores sean profesionales en activo de cada área de la que impartimos formación.

Nuestro posicionamiento en el mercado hace que seamos un escalón intermedio entre la formación académica y la empresa. Esto crea una necesidad en nuestros alumnos y profesionales que tratamos de cubrir con vías de colaboración que permiten tanto el acceso al mercado laboral, como el cambio de dirección en el mismo.

Es por ello por lo que hemos desarrollado un **Servicio de Carreras Profesionales** que genera una bolsa de profesionales dirigida en dos vertientes, el Plan de Prácticas en Empresa y la Bolsa de empleo. Todos nuestros alumnos de Master presencial tienen garantizado el hacer prácticas en empresa. No sólo es importante formarse profesionalmente sino también poder aplicar lo aprendido en un puesto de trabajo real.

Como garantía y aval de la formación impartida, podemos presumir de tener convenios de colaboración con algunas de las más importantes empresas tanto a nivel nacional como internacional, convenios que van desde el acuerdo para poner a los alumnos del centro en disposición para realizar prácticas en las empresas clientes, hasta acuerdos de consultoría y formación a todos los niveles.

Señalamos a continuación, algunas de las empresas colaboradoras con EUDE más destacadas:



Actualmente colaboran con EUDE más de **7000 empresas** a través de Miltrabajos.com, Formaselect Consulting y la propia Escuela de Negocios.

© EUDE

Plaza de Callao, 4 – Gran Vía, 46

6ª Planta

28013 (Madrid)

91 593 15 45

[info@eude.es](mailto:info@eude.es)

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

No está permitida la reproducción total o parcial del contenido de este PDF, salvo la impresión del mismo sin modificaciones a meros efectos informativos por parte del interesado, no permitiéndose la copia ni alteración del mismo por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia, registro u otros métodos sin previo aviso y autorización por parte de los titulares del Copyright.