

Máster MBA para emprendedores, desarrollo e innovación de negocio



Certificado



Universidad Europea
Miguel de Cervantes



DESCRIPCIÓN

Horas: 1875

Créditos ECTS: 75

A la mayoría de los emprendedores les gustaría conocer las claves prácticas para alcanzar el éxito en su proyecto así como los secretos de los grandes emprendedores. El problema es que no disponen ni del tiempo ni del dinero para acceder a esa información. Tampoco de la capacidad de saber quiénes son los mejores profesionales de los que aprender lo que verdaderamente necesitan.

El *máster MBA para emprendedores, desarrollo e innovación de negocio* es un programa orientado a facilitar los conocimientos con los que cualquier emprendedor o empresario debe contar para conducir su vida profesional y personal al siguiente nivel. A diferencia de otros programas que solo prestan atención a la formación en las habilidades de carácter más profesional, nuestro sistema de aprendizaje presta atención no solo al desarrollo profesional de los participantes sino que también ponemos el foco en su desarrollo personal.

CERTIFICACIÓN

Certificado



Universidad Europea
Miguel de Cervantes

El Máster MBA para emprendedores, desarrollo e innovación de negocio está certificado con 75 Créditos ECTS, 1875 Horas, por la prestigiosa **Universidad Europea Miguel de Cervantes**.

OBJETIVOS

Generales

- Detectar oportunidades en el mercado de forma continua.
- Transformar ideas en negocios rentables.
- Liderar procesos de innovación en empresas y startups.

Específicos

- Gestionar equipos de innovación.
- Gestionar proyectos siguiendo los estándares internacionales de PPM.
- Implantar sistemas de vigilancia de negocio que permitan observar, detectar y evaluar permanentemente nuevas

oportunidades de negocio que puedan ser posteriormente transformadas en nuevos productos o servicios, o sea, en nuevos ingresos.

SALIDAS PROFESIONALES

- Emprendedores e intra-emprendedores.
- Universitarios recién egresados que busquen formarse para el mundo laboral.
- Profesionales y empresas que quieran aprender a implementar procesos de innovación.
- Funcionarios que deseen y puedan implantar un sistema de gestión de innovación en su organización.
- Miembros o futuros miembros de los equipos de gestión de la innovación de las empresas.
- Emprendedores que necesiten incrementar sus conocimientos para poder gestionar sus propios proyectos empresariales.
- Personas que desean ser empresarios y modelar su estilo de vida como el de un emprendedor, siendo sus propios jefes y siendo ellos mismos quienes dirijan su rumbo profesional.
- Directivos que participen en procesos de cambio e innovación.
- Gerentes de PYMEs, jóvenes emprendedores y recién licenciados que persiguen aprender todo aquello que las universidades y las escuelas de negocio tradicionales no aportan en su metodología de estudio: aprender a emprender.

METODOLOGÍA

El desarrollo del programa formativo se realiza a distancia, el alumno dispondrá de los contenidos en formato PDF y realizará la evaluación en la plataforma online, esta plataforma está operativa 24x7x365 y además está adaptada a cualquier dispositivo móvil. El alumno en todo momento contará con el apoyo del departamento tutorial. Las tutorías se realizan mediante email (tutorias@formacionalcala.es) o través del sistema de mensajería que incorpora la plataforma online. Dentro de la plataforma encontrarás:

- Guía de la plataforma.
- Foros y chats para contactar con los tutores.
- Temario.
- Resúmenes.
- Vídeos.
- Guías y protocolos adicionales.
- Evaluaciones.
- Seguimiento del proceso formativo.

INFORMACIÓN RELEVANTE

Requisitos de acceso

Copia del DNI, TIE, Pasaporte, Cédula o documento de identidad.

Plazo de inscripción

La inscripción online / a distancia permanecerá abierta durante todo el año.

Duración

El discente tendrá una duración de 12 o 15 meses para la realización de este programa formativo para su finalización.

Evaluación

La evaluación estará compuesta:

- 350 Preguntas tipo test.
- 20 Supuestos.
- Trabajo fin de máster.

Para dar por finalizado el máster además de la evaluación correspondiente a cada módulo, el alumno debe de realizar un trabajo final de máster de un tema relacionado con el máster, en caso de querer publicar debe comunicarnos el tema en cuanto lo sepa ya que tenemos que aceptarlo y anotarlo, y el tema no puede estar ya previamente seleccionado por otro compañero, debe tener una extensión mínima con unos requisitos mínimos de calidad y de actualidad bibliográfica.

En caso de no superar el total de las evaluaciones conjuntamente, el alumno dispone de una segunda oportunidad sin coste adicional.

CONTENIDOS

Módulo I.

Tema I. Emprende hoy. Espíritu emprendedor.
Tema II. Emprende hoy. Los pasos para la creación de tu empresa.
Tema III. Emprende hoy. Los cinco primeros años.
Tema IV. Filmografía sobre emprendedores.
Tema V. Conclusiones.
Tema VI. Diccionario básico sobre emprendimiento.
Webgrafía.

Módulo II.

Tema I. Emprendimiento.
Tema II. Habilidades directivas.
Tema III. Agentes e instrumentos financieros.
Tema IV. Puesta en marcha.
Tema V. Introducción a los recursos humanos.
Tema VI. Venta y comercialización.
Tema VII. Glosario.

Módulo III.

Tema I. La inteligencia económica.
Tema II. La inteligencia competitiva.
Tema III. La inteligencia corporativa.
Tema IV. La inteligencia técnica.
Tema V. La inteligencia pasional.
Tema VI. La inteligencia decisoria.
Epílogo.

Módulo IV.

Tema I. Hola, soy Francisco, y el emprendimiento es mi mayor pasión.
Tema II. Todo lo que aprendas en el camino te servirá más tarde.
Tema III. El valor de una idea.
Tema IV. La forma en que ves al mundo lo cambia todo.
Tema V. El primer enemigo y el compañero más fiel.
Tema VI. ¿Por qué nos caemos?
Tema VII. Recorrer el camino.
Tema VIII. Emprender para cambiar el mundo.
Tema IX. El momento Sputnik.
Tema X. La receta del éxito.
Tema XI. Aquí empieza TU aventura, TU proyecto.

Módulo V.

Tema I. Gestión presupuestaria.
Tema II. Control de la tesorería.
Tema III. El proceso de facturación en la empresa.
Tema IV. Obligaciones fiscales de la empresa I.
Tema V. Obligaciones fiscales de la empresa II.
Tema VI. Bibliografía y webgrafía.
Tema VII. Legislación.

Módulo VI.

Tema I. Habilidades directivas.
Tema II. La comunicación efectiva.
Tema III. La figura del cliente y del vendedor.
Tema IV. Iniciación a las ventas.
Tema V. El proceso de venta.
Tema VI. Comercialización como apoyo a las ventas.

Módulo VII.

- Tema I. Fisionomía general de la negociación.
 - Tema II. Preparar la negociación I: El conflicto.
 - Tema III. Preparar la negociación II: El negociador.
 - Tema IV. Preparar la negociación III: Reuniones, estrategia y táctica.
 - Tema V. Desarrollo, finalización y negociaciones especiales.
 - Tema VI. Otra herramienta para el proceso de negociación: La mediación.
-

Módulo VIII.

- Tema I. La empresa familiar y proceso de creación.
 - Tema II. Habilidades directivas.
 - Tema III. Calificación de relaciones laborales.
 - Tema IV. Los Recursos Humanos.
 - Tema V. Los clientes, vendedores y la calidad.
 - Tema VI. Introducción a las ventas y el marketing.
-

Módulo IX.

- Tema I. Evolución de la calidad.
 - Tema II. Normativas de la calidad.
 - Tema III. Norma ISO 9001:2008.
 - Tema IV. Gestión por procesos.
 - Tema V. Funciones de la dirección en la gestión de la calidad.
 - Tema VI. Implantación del sistema de gestión.
 - Tema VII. Auditoría interna.
 - Tema VIII. Conceptos básicos de estadística.
 - Tema IX. Satisfacción del cliente.
 - Tema X. Diseño y desarrollo.
 - Tema XI. Calidad en las compras.
 - Tema XII. Producción y servicios.
 - Tema XIII. Logística y postventa.
 - Tema XIV. Economía de la calidad.
 - Tema XV. Mejora de la calidad.
-

Tesina de investigación

El alumno debe de realizar un trabajo final de máster de un tema relacionado con el máster, en caso de querer publicar debe comunicarnos el tema en cuanto lo sepa ya que tenemos que aceptarlo y anotarlo, y el tema no puede estar ya previamente seleccionado por otro compañero, debe tener una extensión mínima con unos requisitos mínimos de calidad y de actualidad bibliográfica.

Para no publicarlo:

- Debe ser una extensión de unas 30 páginas.
- Puede ser tanto caso clínico, como trabajo de investigación o revisión bibliográfica.
- Debe estar citada en estilo vancouver

Para la publicación:

- Debe ser una revisión bibliográfica de unas 50 páginas.
 - Letra Time New Rome.
 - Tamaño 12.
 - Interlineado 1-1,15.
 - La bibliografía debe ser desde hace 5 años en adelante.
 - Debe estar citada en estilo vancouver y con citas en el texto.
-