

Máster Executive: Área Comercial y Gerencia de Empresas

Temario

Modulo Común: (220 horas)

1. Sistemas Integrados de Gestión (85 horas)

- 1.0. Presentación.
- 1.1. Los sistemas de gestión de calidad
- 1.2. Modelos de excelencia
- 1.3. Prevención de riesgos. Modelos de gestión
- 1.4. Gestión medioambiental
- 1.5. Trabajo práctico.

2. Competencias para la Dirección de Proyectos en las organizaciones (85 horas)

- 2.0. Presentación.
- 2.1. Conceptos fundamentales.
- 2.2. Norma Internacional ISO 21500:2012. Guía para la Dirección de Proyectos.
- 2.3. Modelos Internacionales de Gestión de Proyectos.
- 2.4. Modelo IPMA basado en Competencias.
- 2.5. Competencias Técnicas.
- 2.6. Competencias Contextuales
- 2.7. Competencias de Comportamiento.
- 2.8. Trabajo práctico.

3. Dirección Gerencial (50 horas)

- 3.0. Presentación.
- 3.1. Las llaves de la Dirección.
- 3.2. Competencias de la gerencia.
- 3.3. Herramientas y técnicas en la gerencia.
- 3.4. La dirección gerencial.
- 3.5. Trabajo práctico.

Especialidad (160 horas). Área Comercial y Gerencia de Empresas

1.1. Gestión de Empresas Constructoras (40 horas).

- 1. Introducción a la gestión de Proyectos de construcción.
- 2. Diseño y arquitectura.
- 3. Construcción.
- 4. Gestión Inmobiliaria

1.2: Estrategias de Creatividad e Innovación (40 horas)

1. Introducción y Nivelación
2. Claves para la Creatividad
3. La Innovación en las Organizaciones.
4. Herramientas para el Pensamiento Creativo

1.3. Organización estratégica de las empresas turísticas (40 horas)

1. Contextualización del turismo en la historia. Relevancia económica actual.
2. El mercado y la comercialización turística.
3. Nuevos Elementos y Actores tras la Revolución Internet.
4. De la Calidad al Marketing
5. Nuevos Medios de Marketing

1.4. Innovación y Liderazgo

1. Introducción a la Creatividad y la Innovación
2. Claves para la Creatividad
3. La Innovación en las Organizaciones
4. La Innovación Tecnológica
5. Herramientas para el Pensamiento Creativo.
6. Habilidades Directivas y de Liderazgo.

1.5. Herramientas Operativas de Gestión y Dirección.

1. Herramientas de Estrategia.
2. Herramientas de Dirección.
3. Técnicas y herramientas del Coaching.
4. Balance Scorecard.

Intensificación profesional (80 horas)

1. Presencial Área Comercial y Gerencia de Empresas

Conferencias y resolución de casos prácticos en grupo.

Trabajo final (40 horas)

Dirección de un trabajo que aglutine los conocimientos del alumno adquiridos durante el Máster.

Evaluación final del Máster (5 horas)