

# ENEB

## Plan de Estudios

# MBA

en Administración y Dirección  
de Empresas

+

Máster en  
Project Management

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2016:



Colaboramos con:





# MBA + MÁSTER EN PROJECT MANAGEMENT

**Duración:** 24 meses

**Créditos:** 120 ECTS

**Precio:** 8.400 euros **Con beca:** 2.940 euros

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

CONTABILIDAD

COACHING

PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

MARKETING

DIRECCIÓN FINANCIERA

PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

INTEGRACIÓN DE PROCESOS

CALIDAD EN LOS PROYECTOS

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

MERCANTIL

IMPUESTO DE SOCIEDADES

COMERCIO

ASESORÍA LABORAL EN RRHH

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

## Presentación

El MBA + Máster en Project Management tiene como objetivo dotar de las herramientas necesarias para la gestión de proyectos. Hoy en día, para las empresas y organizaciones actuales es vital saber en todo momento cuál es el estado de los proyectos en los que están embarcados, el alcance de aquellos que tienen pensado ejecutar y los resultados de los que han sido terminados. Por ello, la figura del Project Manager y la gestión de proyectos y programas adquieren cada vez mayor relevancia de cara a plantear estrategias de negocio eficientes.

El dinamismo actual del mercado y el entorno empresarial provoca que empresas y organizaciones tengan la necesidad de gestionar multitud de proyectos en paralelo. En este entorno, la figura del Project Manager adquiere una importancia fundamental en organizaciones y empresas de todos los tamaños, ya que se trata de un perfil clave a la hora de diseñar estrategias de negocio eficientes que aprovechen todos los recursos que tengamos disponibles.

Con el MBA tendrás una visión estratégica y global de un directivo, así como el completo conocimiento acerca de varios departamentos de una empresa, como Recursos Humanos, Finanzas, Operaciones, Marketing, Ventas y Comercio.

Elige formarte en ENEB, una de las escuelas de negocios a distancia más relevantes de Europa que permite formarte al mejor nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

## Objetivos

- Formar Directores de Proyecto expertos, que sepan cómo alcanzar los objetivos propuestos, aumentar la rentabilidad y potenciar la calidad global del proyecto.
- Desarrollar habilidades directivas y técnicas de gestión de recursos humanos y materiales.
- Conocer los estándares de la certificación PMP.
- Alinear las necesidades actuales de las empresas en la dirección de proyectos con la enseñanza de las mejores prácticas del mercado.
- Conocer, seleccionar y utilizar adecuadamente las herramientas necesarias para la gestión presupuestaria de un proyecto.
- Potenciar la toma de decisiones como gestor de proyectos complejos, considerando los aspectos técnicos, económicos, de calidad, ambientales y de exposición al riesgo que lo engloban.
- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Tener una visión global y, de este modo, promover el pensamiento crítico.
- Conocer todos los departamentos del negocio y desenvolverte hábilmente en ellos.
- Aprender los modelos que favorecen la excelencia en la gestión y las implicaciones de las nuevas formas organizativas, así como desarrollar habilidades de organización que ayuden a poner en práctica de manera eficiente nuevas políticas dentro del contexto de la organización.

## Salidas profesionales

El MBA + Máster en Project Management te prepara para liderar cualquier equipo de trabajo como Director de Proyectos, Director de Operaciones, Director de la Oficina de Gestión de Proyectos, Director de Programas, Director de Calidad, Gerente y Gestor de Riesgo, entre otros.

# Estructura interna del Máster

---

## BLOQUE 1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

- Módulo 1. Fundamentos de la estrategia
- Módulo 2. Objetivos estratégicos
- Módulo 3. El proceso estratégico
- Módulo 4. Formulación estratégica
- Módulo 5. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)
- Módulo 6. Desarrollo de la estrategia
- Módulo 7. Formación e implementación de la estrategia
- Módulo 8. El cuadro de mando integral (CMI)
- Módulo 9. Estudio del caso

## BLOQUE 2. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

- Módulo 10. Equipos de trabajo: aspectos contextuales
- Módulo 11. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo
- Módulo 12. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores
- Módulo 13. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias
- Módulo 14. Estudio del caso



## BLOQUE 3. CONTABILIDAD

- Módulo 15. Introducción a la contabilidad
- Módulo 16. El método contable. El ciclo contable
- Módulo 17. El plan general de contabilidad
- Módulo 18. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable
- Módulo 19. Clientes, deudores y administraciones públicas
- Módulo 20. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras
- Módulo 21. Inmovilizado material e intangible
- Módulo 22. Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones
- Módulo 23. Existencias y criterios para su valoración
- Módulo 24. El IVA
- Módulo 25. Estudio del caso

## BLOQUE 4. COACHING

- Módulo 26. Coaching: bases y fundamentos
- Módulo 27. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones
- Módulo 28. Proceso de coaching y metodologías
- Módulo 29. Marco teórico y otras herramientas para el coaching
- Módulo 30. Estudio del caso

## BLOQUE 5. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

- Módulo 31. Introducción a la PNL
- Módulo 32. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos
- Módulo 33. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales
- Módulo 34. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado/disociado y anclajes
- Módulo 35. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional
- Módulo 36. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias
- Módulo 37. Estudio del caso

## **BLOQUE 6. MARKETING**

Módulo 38. Marketing estratégico

Módulo 39. Marketing

Módulo 40. Marketing integrado de comunicación

Módulo 41. Las promociones de ventas

Módulo 42. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 43. Precios

Módulo 44. Estudio del caso

## **BLOQUE 7. DIRECCIÓN FINANCIERA**

Módulo 45. Estructura económico-financiera

Módulo 46. Análisis económico y financiero

Módulo 47. Coste y beneficio de la empresa

Módulo 48. El coste de los recursos financieros a corto plazo

Módulo 49. El coste de los recursos financieros a largo plazo

Módulo 50. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Módulo 51. Planificación financiera

Módulo 52. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Módulo 53. Estudio del caso

## **BLOQUE 8. PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS**

Módulo 54. Planificación en la empresa

Módulo 55. Planificación del alcance

Módulo 56. Planificación del tiempo

Módulo 57. Planificación de recursos

Módulo 58. Planificación de los costes

Módulo 59. Estudio del caso

## **BLOQUE 9. FINANCIACIÓN DE PROYECTOS**

Módulo 60. Financiación y fuentes de financiación

Módulo 61. Tipos de financiación

Módulo 62. Análisis económico-financiero de la empresa

Módulo 63. Planificación financiera

Módulo 64. Evaluación de proyectos de inversión

Módulo 65. Control financiero

Módulo 66. Estudio del caso

## **BLOQUE 10. INTEGRACIÓN DE PROCESOS**

Módulo 67. El proyecto

Módulo 68. Los procesos

Módulo 69. Diseño de los procesos

Módulo 70. Gestión por procesos. Casos prácticos

Módulo 71. Certificación PMP del PMI

Módulo 72. Estudios del caso

## **BLOQUE 11. CALIDAD EN LOS PROYECTOS**

Módulo 73. Riesgo y gestión del riesgo

Módulo 74. Gestión de proyectos

Módulo 75. Herramientas para la gestión de proyectos

Módulo 76. Anexo a las normativas

Módulo 77. Estudio del caso

## **BLOQUE 12. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**

Módulo 78. Introducción a la logística

Módulo 79. Los medios de transporte

Módulo 80. Incoterms 2010

Módulo 81. Comercio exterior

Módulo 82. Aduanas y documentación comercial

Módulo 83. Logística del siglo XXI

Módulo 84. Sector logístico español

Módulo 85. Estudio del caso

## **BLOQUE 13. MERCANTIL**

Módulo 86. Derecho mercantil

Módulo 87. Contratos mercantiles

Módulo 88. Derecho cambiario

Módulo 89. Sociedades mercantiles

Módulo 90. Sociedades personalistas

Módulo 91. Sociedades capitalistas

Módulo 92 Otras sociedades

Módulo 93. Derecho concursal

Módulo 94. Estudio del caso

## **BLOQUE 14. IMPUESTO DE SOCIEDADES**

Módulo 95 Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 96. Previsiones y correcciones

Módulo 97. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 98. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 99. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 100. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 102. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 103. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 104. Tipos de gravamen

Módulo 105. Cuota íntegra

Módulo 106. Bonificaciones en la cuota

Módulo 107. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 108. Gestión del impuesto

Módulo 109. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 110. Estudio del caso

## **BLOQUE 15. COMERCIO**

Módulo 111. Teorías del comercio internacional

Módulo 112. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 113. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 114. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 115. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 116. Estudio del caso

## **BLOQUE 16. ASESORÍA LABORAL EN RRHH**

Módulo 117. Salario base y complementos

Módulo 118. Retenciones

Módulo 119. Retenciones y supuestos

Módulo 120. Altas y seguros

Módulo 121. Contratos y suspensiones

Módulo 122. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 123. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 124. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 125. Prevención en riesgos laborales

Módulo 126. Estudio del caso



## BLOQUE 17. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Módulo 127. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 128. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 129. Comunicación y transparencia

Módulo 130. Ámbitos de actuación

Módulo 131. Componentes de la gestión de la RSC

Módulo 132. Medición de la RSC

Módulo 133. Estudio del caso



## Calendario de estudio (24 meses)

### PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Supply Chain Management
- > Estrategia Empresarial
- > Coaching
- > PNL (Programación Neurolingüística)

#### Competencias funcionales

- > Transporte, reaprovisionamiento y logística
- > Análisis estratégico
- > Herramientas para el coaching
- > Presuposiciones de la PNL

#### Competencias directivas

- > Gestión de mercancías
- > Objetivos y metas empresariales
- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales

#### Estudios del caso

- > Distribución y producción logística
- > Elaboración de una estrategia empresarial
- > Diseño de sesiones de coaching
- > Estudio de una sesión real utilizando técnicas de PNL

### SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Gestión de Personal y Habilidades Directivas
- > Dirección Financiera
- > Mercantil
- > Comercio

#### Competencias funcionales

- > Gestionar un equipo de trabajo
- > Planificación financiera
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Análisis de la gestión económica

#### Competencias directivas

- > Gestión de competencias
- > Producción y sistemas de gestión económica
- > Análisis de flujos y reinversión nominal
- > Oportunidades de expansión

#### Estudios del caso

- > Desarrollo, organización y motivación del personal
- > Balance de situación y memoria del ejercicio
- > Elaboración de contratos y letras de cambio
- > Estudio de mercado y externalización del producto

## TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Planificación de proyectos
- > Integración de proyectos
- > Financiación de proyectos
- > Calidad en los proyectos
- > Marketing

### Competencias funcionales

- > Conocimiento de los principales elementos del proyecto
- > Análisis de un proyecto por partes y etapas
- > Dominio de las principales variables financieras
- > Dominio de los principales procesos de calidad
- > Marketing Integrado de comunicación

### Competencias directivas

- > Planificación de proyectos
- > Diseño de un proyecto
- > Realizar e interpretar un plan financiero
- > Gestión cualitativa de un proyecto
- > Técnica de venta a las Pymes y grandes empresas

### Estudios del caso

- > Documentación relativa a la planificación de proyectos
- > Integración de procesos para una perfecta ejecución
- > Cálculo e interpretación de las variables financieras
- > Implantación de normas y procesos de calidad
- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing

## CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Contabilidad
- > Impuesto de Sociedades
- > Asesoría Laboral en RRHH
- > Responsabilidad Social Corporativa

### Competencias funcionales

- > El ciclo contable
- > Análisis de las diferentes sociedades
- > Procedimiento laboral y negociación
- > Establecimiento de valores corporativos

### Competencias directivas

- > Gestión y control contable
- > Contabilidad societaria y rendimientos del trabajo
- > Gestión de la administración de personal
- > Prácticas empresariales socialmente responsables

### Estudios del caso

- > Asientos contables
- > Balance de la situación y memoria del ejercicio
- > Documentación laboral en la empresa
- > Diseño de la comunicación de crisis

# CUATRO TITULACIONES

Cuando un alumno supera cualquiera de nuestros Másteres, se le entregarán cuatro titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona y otras cuatro titulaciones universitarias expedidas por la Universidad Isabel I.

La titulación del Business English Program se obtiene al aprobar el curso opcional de inglés que ENEB ofrece con todos sus Másteres.



# CUATRO TITULACIONES

Titulación universitaria expedida por:

