

# ENEB

## Plan de Estudios

### MBA

Máster en Administración y Dirección  
de Empresas

+

### Máster en

Comunicación Empresarial  
y Corporativa

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2016:



Colaboramos con:





# MBA + MÁSTER EN COMUNICACIÓN EMPRESARIAL Y CORPORATIVA

**Duración:** 24 meses

**Créditos:** 120 ECTS

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

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

CONTABILIDAD

DIRECCIÓN FINANCIERA CORPORATIVA

GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

ASESORÍA LABORAL EN RECURSOS HUMANOS

MERCANTIL

IMPUESTO DE SOCIEDADES

COMERCIO

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

PUBLICIDAD

MARKETING

RELACIONES PÚBLICAS

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

COACHING

COMMUNITY MANAGER

ECOMMERCE

POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

## Presentación

La doble titulación del MBA + Máster en Dirección Empresarial y Corporativa está enfocada a todos los profesionales que busquen desarrollar sus capacidades y conocimientos de manera más potente en las áreas de relaciones públicas y comunicación de la empresa.

Con todo ello, serás capaz de asumir el rol de Director de Comunicación (DirCom) para garantizar la comunicación en un flujo bidireccional y transparente, procurando que la imagen, la credibilidad y la reputación de la empresa en la que trabajes esté asegurada.

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 te permite formarte al más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

## Objetivos

- » Entender el nuevo entorno en el cual se desarrolla la estrategia de comunicación.
- » Proporcionar apoyo a los objetivos de marketing, consolidando el posicionamiento de productos y marcas.
- » Construir y gestionar una imagen y una reputación corporativa en sinergia con los objetivos generales de toda organización.
- » Conocer los modelos organizativos con el fin de adecuar la comunicación.
- » Obtener el conocimiento teórico y práctico de técnicas y herramientas para gestionar la comunicación con el amplio y variado conjunto de stakeholders.
- » Formar a los participantes en el desarrollo y creación de planes de comunicación integrales así como a los directores de relaciones públicas para que generen nuevas capacidades para lograr el éxito empresarial a través de campañas reactivas y proactivas, siempre con la sólida base en el entendimiento de los análisis internos producidos por la empresa.
- » Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- » Conocer todos los departamentos del negocio y desenvolverte hábilmente en ellos.
- » Comprender 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.
- » Valorar e implementar una adecuada gestión de responsabilidad social corporativa.

## Salidas profesionales

El MBA + Máster en Comunicación Empresarial y Corporativa te preparará para liderar equipos desde las posiciones de Director de Comunicación de Grandes Empresas y Pymes, así como desarrollarte como Profesional de la Comunicación en Agencias de Publicidad, Consultoras de Comunicación, Agencias de Comunicación y en Departamentos de Marketing o Relaciones Públicas de Grandes Empresas. Además, te capacita para ocupar cualquier puesto de dirección en una empresa en los departamentos de Marketing, Finanzas, Recursos Humanos, Operaciones y Dirección General.

# 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. CONTABILIDAD

Módulo 10. Introducción a la contabilidad

Módulo 11. El método contable. El ciclo contable

Módulo 12. El plan general de contabilidad

Módulo 13. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable

Módulo 14. Clientes, deudores y administraciones públicas

Módulo 15. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras

Módulo 16. Inmovilizado material e intangible

Módulo 17. Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones

Módulo 18. Existencias y criterios para su valoración

Módulo 19. El IVA

Módulo 20. Estudio del caso

## BLOQUE 3. DIRECCIÓN FINANCIERA

Módulo 21. Estructura económico financiera

Módulo 22. Análisis económico y financiero

Módulo 23. Coste y beneficio de la empresa

Módulo 24. El coste de los recursos financieros a corto plazo

Módulo 25. El coste de los recursos financieros a largo plazo

Módulo 26. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple

Módulo 27. Planificación financiera

Módulo 28. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Módulo 29. Estudio del caso

## BLOQUE 4. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

Módulo 30. Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Módulo 31. Dirigir / Gestionar un equipo de trabajo

Módulo 32. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores

Módulo 33. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Módulo 34. Estudio del caso

## BLOQUE 5. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Módulo 35. Introducción a la logística

Módulo 36. Los medios de transporte

Módulo 37. Incoterms 2010

Módulo 38. Comercio exterior

Módulo 39. Aduanas y documentación comercial

Módulo 40. Logística del siglo XXI

Módulo 41. Sector logístico español

Módulo 42. Estudio del caso

## **BLOQUE 6. ASESORÍA LABORAL EN RRHH**

Módulo 43. Salario base y complementos

Módulo 44. Retenciones

Módulo 45. Retenciones y supuestos

Módulo 46. Altas y seguros

Módulo 47. Contratos y suspensiones

Módulo 48. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 49. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 50. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 51. Prevención en riesgos laborales

Módulo 52. Estudio del caso

## **BLOQUE 7. MERCANTIL**

Módulo 53. Derecho mercantil

Módulo 54. Contratos mercantiles

Módulo 55. Derecho cambiario

Módulo 56. Sociedades mercantiles

Módulo 57. Sociedades personalistas

Módulo 58. Sociedades capitalistas

Módulo 59. Otras sociedades

Módulo 60. Derecho concursal

Módulo 61. Estudio del caso

## **BLOQUE 8. IMPUESTO DE SOCIEDADES**

Módulo 62. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 63. Previsiones y correcciones

Módulo 64. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 65. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 66. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 67. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 68. Descubrimiento de elementos patrimoniales ocultos

Módulo 69. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 70. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 71. Tipos de gravamen

Módulo 72. Cuota íntegra

Módulo 73. Bonificaciones en la cuota

Módulo 74. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 75. Gestión del impuesto

Módulo 76. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 77. Estudio del caso

## **BLOQUE 9. COMERCIO**

Módulo 78. Teorías del comercio internacional

Módulo 79. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 80. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 81. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 82. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 83. Estudio del caso

## **BLOQUE 10. COMUNICACIÓN CORPORATIVA**

Módulo 84. Identidad Corporativa

Módulo 85. La comunicación interna

Módulo 86. Liderazgo y comunicación

Módulo 87. Comunicación y marca

Módulo 88. Responsabilidad Social Corporativa

Módulo 89. Comunicación de crisis

Módulo 90. Medios de comunicación

Módulo 91. Las nuevas tecnologías y la comunicación online

## **BLOQUE 11. PUBLICIDAD**

Módulo 92. Introducción a la publicidad

Módulo 93. Fundamentos de la publicidad

Módulo 94. Desarrollo de campañas

Módulo 95. Consumidores y psicología publicitaria

Módulo 96. La nueva publicidad

Módulo 97. Estudio del caso

## **BLOQUE 12. MARKETING**

Módulo 98. Marketing estratégico

Módulo 99. Marketing

Módulo 100. Marketing integrado de comunicación

Módulo 101. Las promociones de ventas

Módulo 102. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 103. Precios

Módulo 104. Estudio del caso

## **BLOQUE 13. RELACIONES PÚBLICAS**

Módulo 105. Introducción a las Relaciones Públicas

Módulo 106. Las Relaciones Públicas como proceso estratégico

Módulo 107. Relaciones Públicas internas

Módulo 108. Relaciones Públicas externas (prensa)

Módulo 109. Organización de eventos

Módulo 110. Estudio del caso

## **BLOQUE 14. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)**

Módulo 111. Introducción a la PNL

Módulo 112. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 113. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 114. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 115. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 116. Resolución de conflictos, metáforas, modelo pops avanzado y las creencias

Módulo 117. Estudio del caso

## **BLOQUE 15. COACHING**

Módulo 118. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 119. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 120. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 121. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 122. Estudio del caso

## **BLOQUE 16. COMMUNITY MANAGER**

Módulo 123. Introducción al Community Manager

Módulo 124. La web social los medios sociales

Módulo 125. Redes sociales

Módulo 126. Multimedia social y otras plataformas

Módulo 127. Plan de social media

Módulo 128. Estudio del caso

## **BLOQUE 17. ECOMMERCE**

Módulo 129. Introducción al eCommerce

Módulo 130. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 131. Gestión empresarial

Módulo 132. Publicidad y marketing

Módulo 133. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 134. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 135. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 136. Estudio del caso

## **BLOQUE 18. POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA**

Módulo 137. Fundamentos del posicionamiento web

Módulo 138. Optimización y herramientas

Módulo 139. SEO para móviles

Módulo 140. Contenidos y marketing

Módulo 141. Campaña SEO y medición

Módulo 142. Estudio del caso

## **BLOQUE 19. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

Módulo 143. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 144. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 145. Comunicación y transparencia

Módulo 146. Ámbitos de actuación

Módulo 147. Componentes de la gestión de la RSC

Módulo 148. Medición de la RSC

Módulo 149. Estudio del caso



## Calendario de estudio (24 meses)

### PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Coaching
- > PNL
- > Estrategia Empresarial
- > Contabilidad
- > Comunicación Corporativa

#### Competencias funcionales

- > Analizar el coaching en las organizaciones
- > Presuposiciones de la PNL
- > Formulación estratégica
- > Análisis estratégico
- > Periodificación contable
- > El ciclo contable
- > Alinear la estrategia con la comunicación corporativa

#### Competencias directivas

- > Competencias y conductas directivas
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales
- > Objetivos y metas empresariales
- > Administración y gestión empresarial
- > Comunicación de crisis

#### Estudios del caso

- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Estudio de una situación real utilizando técnicas de PNL
- > Llevar a cabo un análisis DAFO
- > Asientos contables
- > Desarrollar una comunicación interna



### SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Gestión de Personal y Habilidades Directivas
- > Dirección Financiera Corporativa
- > Fiscalidad Mercantil
- > Impuesto de Sociedades

#### Competencias funcionales

- > Selección y valoración de proyectos
- > Planificación financiera
- > Gestionar un equipo de trabajo
- > Abordar estrategias de gestión de personal
- > Análisis de las diferentes sociedades
- > Valoración de elementos patrimoniales
- > Gestión de los impuestos

#### Competencias directivas

- > Dirección de equipos de trabajo
- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Contabilidad societaria y rendimientos del trabajo

#### Estudios del caso

- > Desarrollo, organización y motivación del personal
- > Análisis de los flujos y reinversión nominal
- > Elaboración de contratos y letras de cambio
- > Balance de situación y memoria del ejercicio

### TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

#### Asignaturas

- > Asesoría Laboral en RRHH
- > Supply Chain Management
- > Responsabilidad Social Corporativa
- > Comercio

#### Competencias funcionales

- > Resolución de conflictos
- > Aduanas y documentación comercial
- > Procedimiento laboral y negociación
- > Teorías del comercio internacional
- > La negociación entre multinacionales
- > Ámbitos de actuación
- > Análisis de la globalización económica

#### Competencias directivas

- > Nóminas, contratos y convenios
- > Transporte, reaprovisionamiento, logística y FIFO - FEFO
- > Prácticas empresariales socialmente responsables
- > Oportunidades, compraventa, aranceles y ventas internacionales

#### Estudios del caso

- > Documentación laboral en la empresa
- > Distribución y producción logística
- > Creación de un mapa de Stakeholders
- > Estudio de mercado y externalización de producto

## CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

### Asignaturas

- > Marketing
- > Publicidad
- > Community Manager
- > eCommerce
- > Posicionamiento Web SEM, SEO y Social Media
- > Relaciones Públicas

### Competencias funcionales

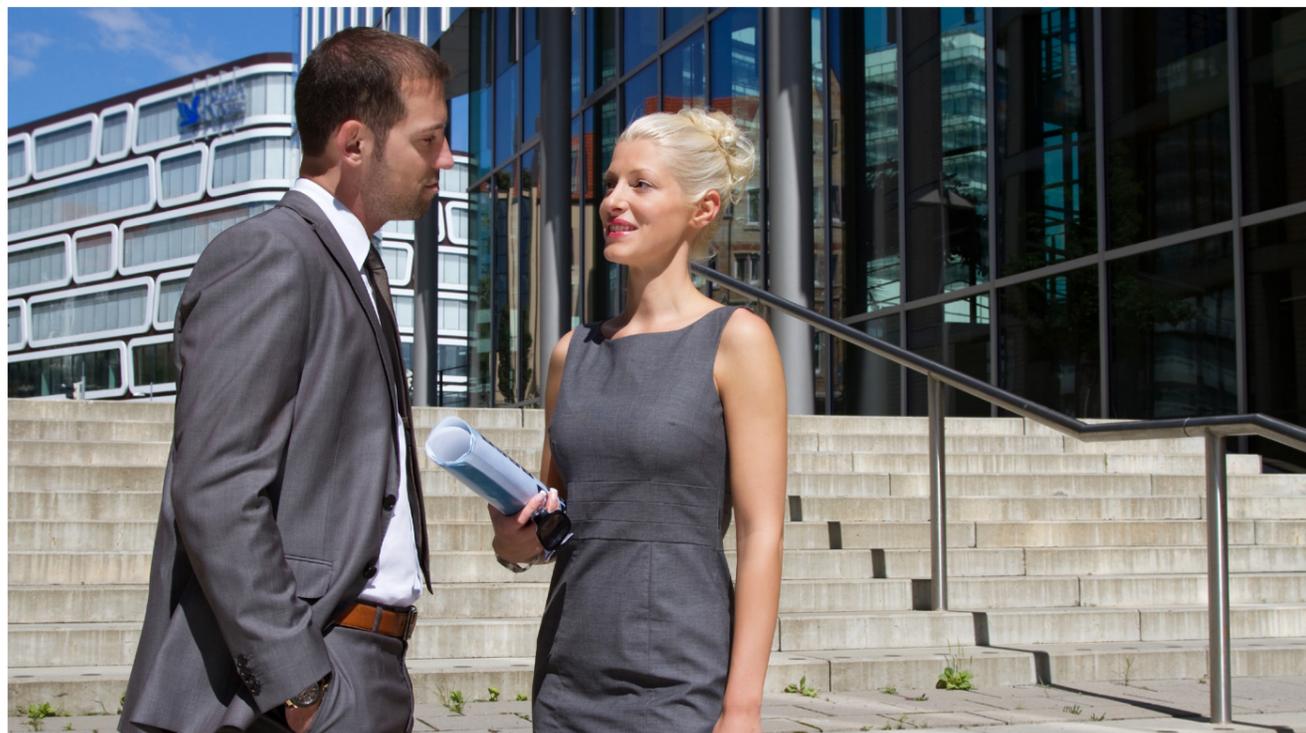
- > Marketing integrado de comunicación
- > Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales
- > Desarrollo de campañas publicitarias
- > Estrategias a seguir como community manager
- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Sistemas de pago electrónicos
- > Optimización del posicionamiento web
- > Conocer el entorno social media
- > Comunicación con los públicos de interés

### Competencias directivas

- > Técnicas de venta a las pymes y grandes empresas
- > Diseño corporativo e impacto en el target objetivo
- > Presencia, imagen y relevancia en el entorno red
- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Mercadotecnia y estrategia posicional en Internet
- > Dirigir un plan de comunicación

### Estudios del caso

- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing
- > Desarrollo de una campaña publicitaria
- > Construcción y mantenimiento de una comunidad en la red
- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Desarrollo de técnicas SEM y SEO en un portal
- > Realizar un plan de comunicación



## 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:

