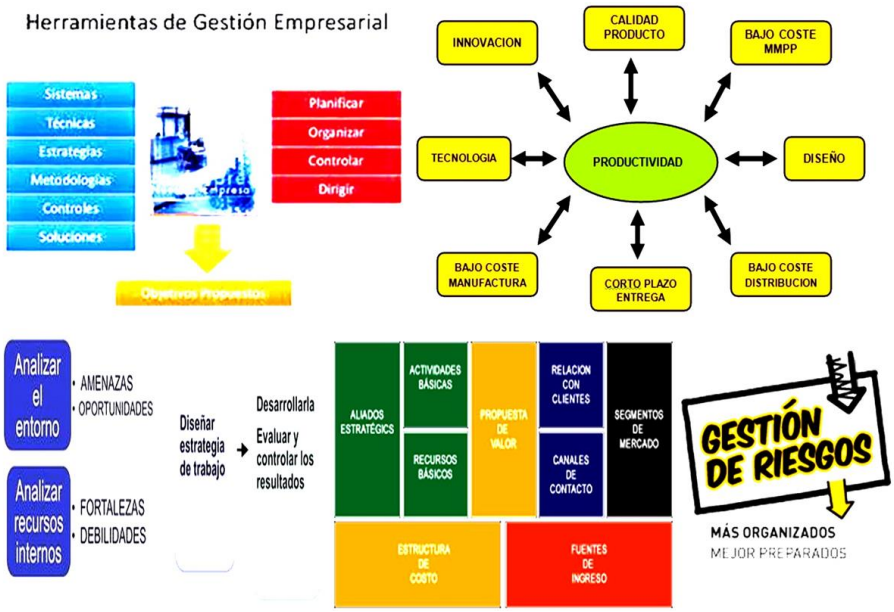
Herramientas de Gestión Empresarial

JUSTIFICACIÓN

En el presente curso, que es el cenit, de un conjunto de cursos enfocados al emprendimiento, al empresario y al técnico empleado laboral, se dan una serie de herramientas de gestión, para facilitar el lenguaje y el conocimiento del alumno en las técnicas empresariales.



OBJETIVOS

Adquirir herramientas prácticas para realizar una buena gestión empresarial.

CONTENIDOS

1. El cliente. Centro del plan de marketing

2. Equipo humano eficaz

3. Aumentar el beneficio empresarial

4. La mejora de la productividad

5. Análisis DAFO

6. Business model Canvas

7. Los 9 bloques business model Canvas

8. Estrategias y acciones CAME

9. Plan estratégico

10. Cuadro de Mando Integral (CMI)

11. Objetivos auténticos. Factores

12. Un análisis imprescindible

13. Causas del fracaso de las empresas

14. La logística. Llave para el ecommerce

15. La gestión informatizada de mi negocio

16. La digitalización de la empresa

17. La página web. Internet

18. Retos tecnológicos empresariales

18. Consejos para el márquetin digital

19. Consejos para el marketing digital

20. Principales redes sociales

21. Plan de Comunicación

22. Las 5 fuerzas de Porter

23. Gestión estratégica de marketing

Anexos generales

- Digitales (56 anexos)
- E-commerce (18 anexos)
- Herramientas varias (70 anexos)
- Patentes y marcas (8 anexos)

Anexos en vídeo

- (34 vídeos)

100 horas / 6 semanas	**Nivel de profundidad: Intermedio***	**Modalidad:** *e-learning*	**Ampliar información:** web: www.ingenierosformacion.com e-mail: secretaria@ingenierosformacion.com Tlf: 985 73 28 91

* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá integralmente vía Internet en la Plataforma de Formación (https://www.ingenierosformacion.com).

Carga lectiva

100 horas

Duración

6 semanas

Fechas

Apertura matrícula	Cierre matrícula	Comienzo curso	Fin de curso
26 de Octubre de 2026	16 de Diciembre de 2026	14 de Diciembre de 2026	24 de Enero de 2027

Precio

Reseña del cálculo de precios

Precio base: 400€.

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

Descuentos exclusivos para **Colegiados**

Descuento	Descripción
Colegiados y Precolegiados: descuento de 200€	Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios pertenecientes a una entidad adherida y miembros de AERRAAITI, **siempre que contraten el curso a título individual**.
Programa de Becas para Colegiados: descuento de 300€	Todos aquellos Colegiados de Colegios **pertenecientes a una entidad adherida a la plataforma** o miembros de AERRAAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las condiciones del programa de becas, teniendo **un 25% de descuento adicional** acumulado con el descuento para Colegiados, **totalizando un 75% de descuento**. Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas. Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales.
Acreditación DPC: descuento de 10€	Aquellos **colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor** de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso. NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas.

Descuentos para empresas

Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar **sin coste alguno** el convenio de colaboración. Dicho convenio proporciona un **descuento de 100€ (25% sobre el precio base)** para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y **de 200€ (50% sobre el precio base) para los alumnos que sean Colegiados**.

Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores.

Formación Bonificada

Este curso no es bonificable.

Mínimo de alumnos

Para que la acción formativa pueda llevarse a cabo se necesitará un número mínimo de **4** alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **50** alumnos.

Nivel de profundidad

Nivel de profundidad 2

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1

significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

Perfil de Destinatarios

No es necesario tener ninguna formación específica para acceder al curso, pero las acciones formativas que componen nuestra plataforma están orientadas a la formación continua de los Ingenieros Técnicos Industriales o Graduados en Ingeniería Rama Industrial o en general cualquier ingeniero por lo que es recomendable poseer cualquiera de estas titulaciones para completar con éxito el curso.

Justificación

Todos somos emprendedores, empresarios o empleados en empresas. Todos tenemos que manejar herramientas de gestión empresariales que hagan que la empresa, no solo se mantenga, sino que crezca y que cada vez sea más segura y rentable.

Los técnicos, somos en muchas casos factores humanos importantes dentro de las empresas, y cada vez se nos exige más, no solamente como industriales, sino como gestores empresariales, ya sea en nuestra sección, departamento, área o empresa.

En el presente curso, que es el cenit, la cima, de un conjunto de cursos enfocados al emprendimiento, al empresario y al técnico empleado laboral, se dan una serie de herramientas de gestión, para facilitar el lenguaje y el conocimiento del alumno en las técnicas empresariales, las cuales si no tiene que implantar en su empresa, si las tendrá que utilizar en algún momento y tener presente cada día

Objetivos

El objetivo principal del curso es dar herramientas de gestión empresarial que permitan al alumno:

- Con la metodología DAFO, analizando las características internas y su entorno externo, conocer la situación real de una empresa o proyecto y le permita planificar estrategias de futuro
- Con la herramienta CANVAS, modelo de negocio más popularizado, facilitar, comprender y trabajar en los proyectos y empresas desde un punto de vista integrado que entienda la empresa como un todo.
- Sacar del análisis DAFO y del Business CANVAS las estrategias CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar) las estrategias a seguir
- Dar a conocer la importancia que debe tener el equipo directivo de las empresas en crear y mantener un plan estratégico y un cuadro de mando integral para la empresa.
- Incrementar el beneficio empresarial con unos consejos simples pero experimentados, no teóricos
- Inculcarnos en la idea y en el cómo, de que el cliente debe ser el centro de nuestra empresa o negocio
- Introducirnos en el concepto de que toda empresa, como algo que en su día nació, vivirá y también morirá. Lo importante es saber cuándo y lo más tarde posible.
- Analizar las causas de fracaso más frecuentes en las empresas dando herramientas para evaluar los riesgos y así determinar los que han de ser prevenidos primero y con mayor empeño.
- Resaltar la importancia de la gestión de los datos, como ventaja competitiva, a la cual se llega con la digitalización de las empresas.
- Dar los principales factores que impulsan la autenticidad de los objetivos empresariales, lo cual permite a las compañías valorar y redefinir sus metas corporativas.
- Transmitir la importancia de la comunicación exterior y la imagen de la empresa a través de la página WEB. La optimización de los buscadores SEO para su posicionamiento del SEM para su márquetin en internet.
- Dar la verdadera importancia empresarial al CLIENTE y al EQUIPO HUMANO, como los dos grandes soportes de éxito de las empresas.

Docente

Josep Antoni Viudez Carricondo:

Ingeniero técnico industrial, especialidad electrónica industrial.
Máster MBA en Dirección y Administración de Empresas.
Máster en Sistemas de Gestión Integral de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad Laboral.
Técnico nivel superior en Prevención de Riesgos Laborales. Especialidad Seguridad en el Trabajo, Higiene Industrial y Ergonomía y Psicosociología Aplicada.
Socio de SECOT (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica)

Docente presencial y on line. Ha tutorizado más de 1500 horas de formación en la plataforma e-learning de COGITI.

Contenido

1. El cliente. Centro del plan de marketing

2. Equipo humano eficaz

3. Aumentar el beneficio empresarial

4. La mejora de la productividad

5. Análisis DAFO

6. Business model Canvas

7. Los 9 bloques business model Canvas

8. Estrategias y acciones CAME

9. Plan estratégico

10. Cuadro de Mando Integral (CMI)

11. Objetivos auténticos. Factores

12. Un análisis imprescindible

13. Causas del fracaso de las empresas

14. La logística. Llave para el ecommerce

15. La gestión informatizada de mi negocio

16. La digitalización de la empresa

17. La página web. Internet

18. Retos tecnológicos empresariales

18. Consejos para el márquetin digital

19. Consejos para el marketing digital

20. Principales redes sociales

21. Plan de Comunicación

22. Las 5 fuerzas de Porter

23. Gestión estratégica de marketing

Anexos generales

- Digitales (56 anexos)
- E-commerce (18 anexos)
- Herramientas varias (70 anexos)
- Patentes y marcas (8 anexos)

Anexos en vídeo

- (34 vídeos)

Desarrollo

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning e-learning. (https://www.ingenierosformacion.com/campus/)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma (www.ingenierosformacion.com) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en “Mis Matrículas” podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el periodo que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc…).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado “Mis matrículas” en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

Matrícula

Para ampliar información mandar mail a secretaria@ingenierosformacion.com o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

Formación Bonificada

Este curso no es bonificable.