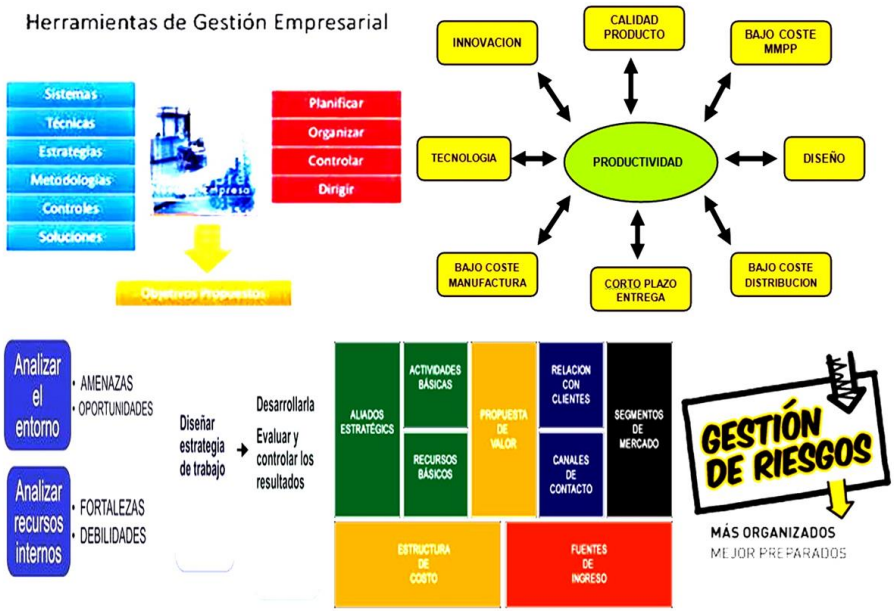
Herramientas de Gestión Empresarial

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. Causas del fracaso de las empresas

13. La logística. Llave para el ecommerce

14. La gestión informatizada de mi negocio

15. La digitalización de la empresa

16. La página web. Internet

17. Retos tecnológicos empresariales

18. Consejos para el márquetin digital

19. Principales redes sociales

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
22 de Mayo de 2025	18 de Junio de 2025	19 de Junio de 2025	27 de Julio de 2025

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 de COGITI**

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, Graduados en Ingeniería rama industrial e Ingenieros Técnicos Industriales que conforman el COGITI 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 de graduados en ingeniería rama industrial e ingenieros técnicos industriales **que estén adheridos 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 con COGITI. 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.

Las empresas de la Asociación Tecniberia disfrutan de forma implícita de este convenio. Para consultas sobre este tema diríjase a Tecniberia (tlf. 914 313 760)

Descuento para alumnos de entidades con acuerdo con COGITI

Las entidades que tienen acuerdos con COGITI son:

- Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas (tlf. 913 232 828 - 913 159 191)
- Colegio de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas e Ingenieros Civiles (CITOPIC - tlf. 914 516 920)
- Colegio de Ingenieros Técnicos en Topografía y Geomática (COIGT) (Contacto)
- Colegio Oficial de Ingenieros Químicos de Galicia (COEQGA) (Contacto)
- Asociación Canaria de Ingenieros de Telecomunicación (ACIT - tlf. 902 107 137)
- Colegio Oficial de Químicos de Asturias y León (tlf. 985 234 742)
- Colegio Oficial de Minas y Energía del Principado de Asturias (tlf. 985 217 747)

Los alumnos pertenecientes a estas entidades se beneficiarán de un descuento sobre el precio general. Para mas información sobre el mismo, consultar con dichas entidades.

Formación Bonificada

Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores **se les aplicará un incremento de 100€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE**, por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

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

Contenido

1. El cliente. Centro del plan de marketing

- 1.1. Introducción
- 1.2. La opinión de los clientes
- 1.3. Grupos de usuarios
- 1.4. Reuniones periódicas
- 1.5. Medios sociales
- 1.6. Tus clientes. Embajadores
- 1.7. ¿Cuál es la clave?
- 1.8. Medición del nivel de satisfacción
- 1.9. Los clientes dan la espalda
- 1.10. No abrumar al cliente
- 1.11. Captar clientes que no puedes mantener.
- 1.12. No tener en cuenta las quejas, objeciones y conflictos.
- 1.13. Alerta en los cambios en el consumo.
- 1.14. Confiar todo al ámbito online.

2. Equipo humano eficaz

- 2.1. Introducción
- 2.2. Un impulsor
- 2.3. Un creativo

- 2.4. Un observador
- 2.5. Un profesional disciplinado
- 2.6. Un cohesionador
- 2.7. Un investigador
- 2.8. Un perfeccionista
- 2.9. Conclusión final

3. Aumentar el beneficio empresarial

- 3.1. Introducción
- 3.2. Conclusión final. Resumen
- 3.3. Consejo final

4. La mejora de la productividad

- 4.1. Introducción
- 4.2. Hacer más con menos
- 4.3. Bridge building

5. Análisis DAFO

- 5.1. Introducción
- 5.2. Cómo se hace un análisis DAFO
- 5.3. Análisis externo
- 5.4. Análisis interno
- 5.5. Pasos a seguir
- 5.6. Consejos para hacer un análisis DAFO
- 5.7. Matriz DAFO

6. Business model Canvas

- 6.1. Que es el Canvas
- 6.2. Componentes de un modelo de negocio
- 6.3. Nespresso: ejemplo business model Canvas
- 6.4. Otro ejemplo: caso McDonald's
- 6.5. Otro ejemplo: los Reyes Magos y Papa Noel
- 6.6. Conclusiones
- 6.7. Tablero Canvas

7. Los 9 bloques business model Canvas

- 7.1. Segmentos del mercado - clientes
- 7.2. Socios y alianzas clave (proveedores)
- 7.3. Propuesta de valor.
- 7.4. Actividades clave.
- 7.5. Canales.
- 7.6. Fuentes de ingreso.
- 7.7. Estructura de costos
- 7.8. Recursos clave
- 7.9. Relaciones con los clientes.

8. Estrategias y acciones CAME

- 8.1. Introducción
- 8.2. Matriz DAFO
- 8.3. Importancia del análisis DAFO
- 8.4. Definir la estrategia
- 8.5. ¿qué factores a contemplar en un análisis DAFO?
- 8.6. Estrategias
- 8.7. Acciones CAME
- 8.8. Matriz CANVAS

9. Plan estratégico

- 9.1. Introducción
- 9.2. Planes operativos
- 9.3. Puntos esenciales
- 9.4. Etapas
- 9.5. Consultorías de estrategia
- 9.6. La innovación
- 9.7. Análisis de la cadena de valor
- 9.8. Plan estratégico v/s cuadro de mando integral
- 9.9. Como elaborar el plan estratégico
- 9.10. Plan estratégico en la práctica

10. Cuadro de Mando Integral (CMI)

- 10.1. Introducción
- 10.2. ¿qué es?
- 10.3. Características
- 10.4. Aportaciones
- 10.5. Estructura
- 10.6. Perspectivas
- 10.7. Características
- 10.8. Tipos de cuadros de mando
- 10.9. Beneficios
- 10.10. Consideraciones previas a la elaboración del cmi
- 10.11. Elaboración
- 10.12. Contenido
- 10.13. Etapas
- 10.14. Desarrollo y elaboración de las etapas

- 10.15. Puesta en práctica
- 10.16. Implantación del CMI
- 10.17. Otros temas relacionados

11. Objetivos auténticos. Factores

- 11.1. Introducción
- 11.2. Las empresas con los objetivos auténticos
- 11.3. No solo hay que ser auténtico, sino parecerlo

12. Causas del fracaso de las empresas

- 12.1. Introducción
- 12.2. El fracaso
- 12.3. Tipos de riesgos
- 12.4. Gestión de riesgos internos
- 12.5. Gestión de riesgos estratégicos
- 12.6. Gestión de riesgos externos
- 12.7. Evaluación del riesgo
- 12.8. Conclusiones y resumen

13. La logística. Llave para el ecommerce

- 13.1. Introducción
- 13.2. El negocio del reparto
- 13.3. Envío gratuito
- 13.4. Reducir tiempos de entrega
- 13.5. Acciones en logística
- 13.6. Puntos de recogida
- 13.7. De las entregas exprés a las consignas inteligentes
- 13.8. Taquillas automatizadas
- 13.9. La opción de los envíos ultrarrápidos
- 13.10. La recogida en el centro comercial
- 13.11. La hora de las consignas inteligentes
- 13.12. La fórmula de los puntos de conveniencia
- 13.13. Amazon
- 13.14. El Corte Inglés
- 13.15. Inditex
- 13.16. Carrefour
- 13.17. Zalando
- 13.18. Aspectos clave

14. La gestión informatizada de mi negocio

- 14.1. Introducción
- 14.2. Errores más comunes que se cometen al emprender
- 14.3. Puntos de partida antes abrir el negocio
- 14.4. Asesórate
- 14.5. Asegúrate
- 14.6. Gestión inadecuada de mi negocio
- 14.7. Toda la información de mi negocio con un clic
- 14.8. Convéncete
- 14.9. Herramientas de gestión de negocios

15. La digitalización de la empresa

- 15.1. Introducción
- 15.2. Fases para la transformación digital de una empresa.
- 15.3. Claves de la transformación digital de las empresas
- 15.4. ¿cómo afecta la transformación digital a las empresas?
- 15.5. Transformación digital
- 15.6. Barreras legales a la transformación digital de las empresas

16. La página web. Internet

- 16.1. Introducción
- 16.2. Optimización de buscadores (SEO)
- 16.3. Estrategia de posicionamiento de la web
- 16.4. El papel de las etiquetas en el posicionamiento seo
- 16.5. Marketing de buscadores (SEM)
- 16.6. Elección de buscador (SEM)
- 16.7. Las campañas para mejorar el SEM
- 16.8. ¿Combinar SEO y SEM?
- 16.9. Arquitectura de la información en la web
- 16.10. Test de usabilidad de las páginas web
- 16.11. Internet
- 16.12. Costes publicitarios en internet
- 16.13. CPA (coste por acción)
- 16.14. CPC (coste por click)
- 16.15. CPM (coste por mil impresiones)
- 16.16. KPIS. Indicadores en internet
- 16.17. Cómo llenar de visitas una página web
- 16.18. Presupuestos en la web
- 16.19. Ebay
- 16.20. Groups vs ebay
- 16.21. El seo o cómo una pyme puede ganar terreno a las 'grandes empresas
- 16.22. Seo, las siglas que toda pyme debe dominar para ganar más clientes
- 16.23. Cómo conseguir tráfico para mi web
- 16.24. Como aumentar el tráfico de tu web
- 16.25. Los algoritmos en internet

17. Retos tecnológicos empresariales

- 17.1. Introducción
- 17.2. Un cambio 360 grados
- 17.3. Hay que ser más ágiles, más rápidos
- 17.4. Datos, datos y más datos
- 17.5. Respetar la privacidad de los usuarios
- 17.6. Omnicanalidad
- 17.7. Hacia un nuevo marketing
- 17.8. Pensar en global
- 17.9. Adaptar la plantilla
- 17.10. Innovación abierta
- 17.11. Ciberseguridad

18. Consejos para el márquetin digital

- 18.1. Consejos

19. Principales redes sociales

- 19.1. Introducción
- 19.2. Pinterest
- 19.3. Facebook
- 19.4. Twiter
- 19.5. Instagram
- 19.6. Snapchat
- 19.7. Google
- 19.8. Linkedin
- 19.9. Youtube
- 19.10. Whatsapp

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 de COGITI. (campusvirtual.cogitiformacion.es)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma (www.cogitiformacion.es) 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

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico secretaria@ingenierosformacion.com.