

# Catálogo de programas

## 2012 Programas acreditados y de valor

- › Banco
- › Seguros
- › Automoción
- › Empresa
- › Tecnologías de  
la Información
- › Salud

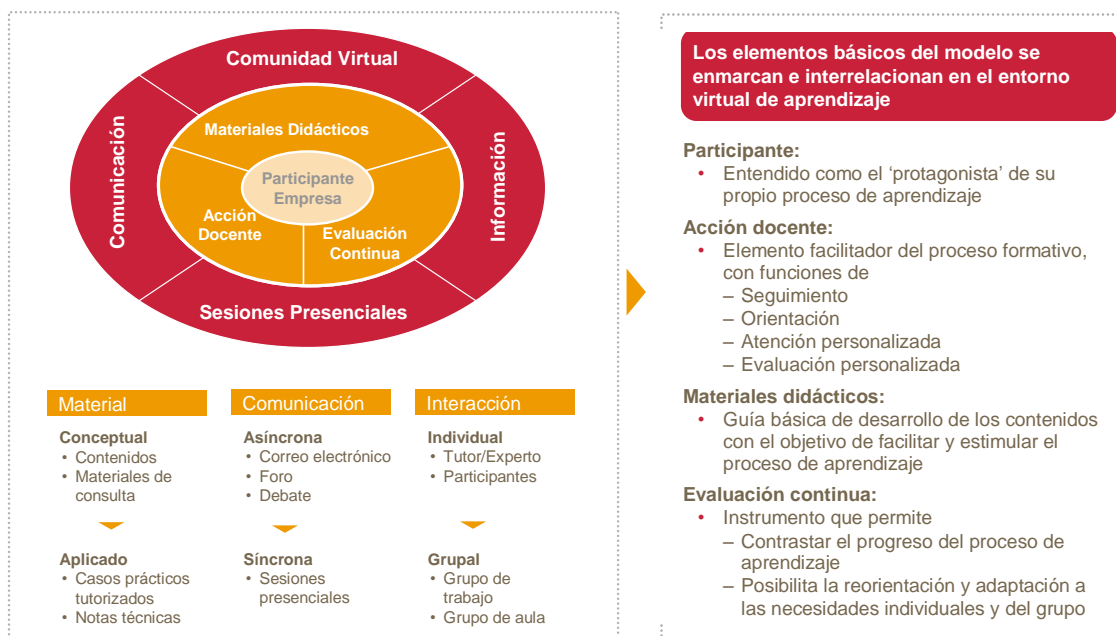
# GEC

## Introducción

### Características Generales de los PROGRAMAS (I)

- 1. Características del material:** conjunto de cursos agrupados para un fin, ordenados en el tiempo y gestionados académicamente.
- 2. Modalidad:**
  - El enfoque principal de los programas es on line, a realizar en una plataforma de formación compatible con SCORM 1.2. En el caso de UOC en una plataforma XHTML y en el caso de UCM la formación es presencial.
  - Los programas universitarios sólo pueden realizarse con la metodología aprobada por la universidad.
  - Algunos programas pueden exigir la realización de actividades presenciales complementarias o exámenes de suficiencia en un centro universitario homologado.

### 3. Modelo pedagógico programas UOC y GEC:



# GEC

## Introducción

### Características Generales de los PROGRAMAS (II)

4. **Alojamiento del contenido:** Los programas pueden alojarse en plataformas compatibles con formato SCORM 1.2 y XHTML. Opcionalmente GEC puede poner a disposición del cliente una plataforma preparada para alojar y servir los programas.
5. **Adaptación del contenido:**
  - **Contenido:** La mayoría de los cursos pueden ser adaptados en un 10% a los requerimientos específicos del cliente mediante la adición de contenidos o casos adaptados a la realidad de negocio del cliente.
  - **Imagen:** El look and feel de los programas on line puede adaptarse al libro de imagen corporativa del cliente.
6. **Acreditación:** Todos los programas están pensados para obtener una acreditación si el alumno supera con éxito los objetivos fijados en el curso, según el caso, de la UOC, UCM o de GEC. Opcionalmente, se puede gestionar la acreditación por terceros o preparar al alumno para el examen de acreditación reconocido en el sector. Adicionalmente, se puede construir un itinerario o programa en base a diferentes cursos o programas y gestionar la acreditación universitaria.



# GEC

## Introducción

### Formación Bonificada (I)

- GEC ofrece el servicio de gestión de la bonificación del coste global de sus cursos y programas a cargo del cliente, a través de la Fundación Tripartita.

#### 1. ¿Qué es la Fundación Tripartita?

- Son aquellas Acciones de formación cuya ejecución se planifica, organiza y gestiona por las empresas para sus trabajadores. Incluye los Permisos Individuales de Formación.
- Las empresas disponen de un Crédito anual para Formación, que podrán hacer efectivo mediante las bonificaciones en las Cuotas de la Seguridad Social.

#### 2. Bonificaciones: ¿Qué crédito se puede recuperar?

- Teniendo en cuenta un número de trabajadores y contemplando otros datos como el número de centros de trabajo, el importe cotizado a la seguridad social en concepto de formación profesional, el tipo de empresa, etc. desde GEC calculamos un crédito inicial que será ratificado, con alguna pequeña desviación, por la FTFE.
- Este crédito está disponible para la empresa Cliente desde ya, y su consumo sólo puede realizarse durante el año sin ser acumulativo para próximos ejercicios, es decir, si no se realiza la solicitud durante el presente año, este importe se pierde.

# GEC

## Introducción

### Formación Bonificada (II)

#### 3. Acciones formativas bonificables

- 6 horas mínimas por cada acción formativa.
- 8 horas máximo diarias de formación.
- 25 Alumnos máximo por grupo presencial
- 80 alumnos por grupo a distancia.
- No se considera formación los congresos, jornadas, convenciones, etc.

#### 4. Sistema de bonificaciones.

GEC calculará para cada curso o programa la bonificación esperada conforme a los siguientes baremos.

#### IMPORTE MÁXIMO BONIFICABLE

$$\boxed{\text{Módulo económico}} \times \boxed{\text{Nº horas de duración}} \times \boxed{\text{Nº de participantes}}$$

#### MÓDULOS ECONÓMICOS

PRESENCIAL	Nivel básico	9 €
	Nivel medio – superior	13 €
A DISTANCIA		5,5 €
TELEFORMACIÓN		7,5€
MIXTA		Se aplicarán los módulos en función de cada modalidad



# GEC

## Introducción

### Formación Bonificada (III)

#### 3. Tarifas orientativas del servicio:

##### On line y a Distancia:

De 0 a 25 alumnos/hora	Consultar
De 26 a 50 alumnos/hora	Consultar
De 50 alumnos/hora	Consultar

##### Presencial:

De 0 a 25 alumnos/hora	Consultar
------------------------	-----------

Consultar tarifa por gestión por itinerario /curso aprox

- **Para los servicios de gestión integral de la bonificación (todos los programas y cursos de la empresa) consultar.**



# GEC

## Introducción

### Nota de Precios

- **Esquema de precio:** Los cursos están establecidos por precio alumno-curso, por alumno y programa o por uso ilimitado de alumnos por curso/año. Si no se especifica lo contrario no se incluye en el precio:
  - Tutorización proactiva y/o reactiva por expertos.
  - Dinamización o seguimiento del alumno, tutor y formador, gestión de aulas y espacios formativos.
  - La gestión del material, tal como la configuración en plataforma formativa o su integración con terceros sistemas.
  - La formación de tutores y formadores externos al programa o curso en el caso de requerirse tutorización y no adquirirse a GEC o a sus partners.
  - La modificación del contenido o la adición de componentes adicionales tales como comunidades de práctica, foros, wikis, etc.
  - La gestión de la acreditación universitaria y la emisión de títulos acreditativos de aprovechamiento.
  - El uso de una plataforma de formación GEC.
  - La configuración de itinerarios a medida.
  - La gestión de la bonificación del curso a través de la FTFE.
- **Aplicación de descuentos comerciales:** se pueden obtener descuentos por volumen de alumnos; consultar descuentos para grupos por curso o por contratación de varios cursos.
- **Propiedad intelectual y derechos de uso:** La propiedad intelectual de los materiales y la metodología pedagógica son propiedad de GEC y en su caso de sus partners. En ningún caso se entenderá cedida o enajenada por GEC al ceder los derechos de uso al cliente. GEC cede los derechos de uso del material únicamente para fines formativos del personal del cliente y no se ceden los derechos de explotación comercial.
- **Actualizaciones:** no se incluye en el precio la actualización del material.



# GEC

## Índice General de Programas

### CATEGORÍAS







## Objetivo General

Este programa pretende dar a conocer y entender las demandas de los clientes de banca personal.

## Objetivos Específicos

- Saber segmentar clientes entre banca personal y gestión patrimonial.
- Atender a clientes particulares de manera personalizada en las funciones del día a día.
- Realizar servicios de gestión y administración integral de patrimonio de manera personalizada para el cliente.
- Plantear múltiples alternativas de inversión para el cliente optimizando rentabilidad/riesgo.
- Garantizar un trato personalizado y diferenciado al cliente con total confidencialidad.

## Requisitos

Día a día de una oficina bancaria para trabajar la aplicación práctica.

## Destinatarios

Nuevos Empleados y Gestores de Banca Personal noveles.

## Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

## Metodología

Blended Learning. Evaluación continua.

## Contenidos / Programa

1. Introducción al negocio bancario.
2. Conocimientos generales.
3. Productos y servicios.
4. Asesoramiento fiscal.
5. Análisis y gestión de riesgos para clientes particulares.
6. Gestión de carteras pequeñas y medianas.

### Modalidad

Blended

### Duración

160h

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

Esta formación proporcionará una visión integral del negocio bancario.

## Objetivos Específicos

- Proporcionar una visión integral del negocio bancario, dotando a los participantes de conocimientos especializados y prácticos sobre la dirección y gestión bancaria moderna.
- Potenciar sus habilidades directivas y personales imprescindibles para la dirección de equipos y personas.

## Metodología

Blended Learning. Evaluación continua.  
Caso final transversal.

## Contenidos / Programa

Introducción a la función directiva: entorno del negocio bancario.  
Banca Comercial.  
Economía y contabilidad.  
Mercados e instrumentos financieros.  
Derecho.  
Fiscalidad.  
Análisis y gestión del riesgo.  
Marketing, habilidades comerciales y gestión en la oficina bancaria.

## Requisitos

Experiencia de al menos dos años como gestor en una oficina bancaria.

## Destinatarios

Subdirectores y directores de oficina noveles.

## Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

### Modalidad

Blended

### Duración

220h

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos





## Objetivo General

Esta formación atorgará conocimientos de gestión y prevención de la morosidad.

## Objetivos Específicos

- Enmarcar la gestión del crédito dentro de la gestión empresarial.
- Conocer las técnicas de análisis de riesgo y la documentación específica.
- Realizar el control y seguimiento del crédito concedido a los clientes.
- Conocer los mecanismos que existen por vía judicial y extrajudicial para reclamar y recuperar impagados con éxito.
- Negociación con deudores.
- Medidas de reclamación de pagos.

## Requisitos

Conocimientos sobre el negocio bancario.

## Destinatarios

Gestores de oficina, asesores especializados, subdirectores de oficina, directores de oficina.

## Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM, UPV).

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

## Metodología

Online.

## Contenidos / Programa

1. El marco de la gestión del crédito a clientes.
2. Preselección de clientes y operaciones
3. Análisis de la información y segmentación
4. Decisión, formalización y archivo
5. El seguimiento de la gestión del crédito
6. Medidas de cobertura para los riesgos de impago
7. Cómo negociar efectivamente
8. Legislación aplicable  
[Incluida Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (LMCMOC).]

### Modalidad

Online

### Duración

20h

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

Adquirir conocimientos del sistema financiero, de un banco.

## Objetivos Específicos

- Adquirir conocimientos de como se adapta una entidad financiera a determinadas situaciones: una fusión, la creación de una nueva área y la puesta en marcha de un proyecto de cumplimiento normativo.
- Adquirir capacidades complementarias en: Confección de un Dafo, de un Plan de negocio, "Business Case", "Brown Paper", técnicas de negociación, técnicas de presentación, fórmulas de obtención de consenso.

## Metodología

Presencial. Próximamente este programa se impartirá en modalidad online.

## Contenidos / Programa

1. El sistema financiero. Apuntes al sistema financiero español.
2. Entidades financieras.
3. Composición de una EE.FF.
4. Ciclo de vida de un proyecto bancario.
5. La creación de una nueva unidad de negocio.
6. La fusión de dos EE.FF..
7. Un gran cambio legal.
8. Prácticas.
9. Trabajo final. de impagos.

## Requisitos

Conexión a Internet

## Destinatarios

Altos Directivos de banca.

## Acreditación

Universitaria UCM.

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

### Modalidad

Presencial

### Duración

180h

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

Proporcionar una visión integral del negocio bancario.

## Objetivos Específicos

- Dotar a los participantes de conocimientos especializados y prácticos sobre la dirección y gestión bancaria moderna.
- Ofrecer los conocimientos técnicos necesarios para desenvolverse en los diferentes ámbitos de la dirección bancaria.
- Potenciar sus habilidades directivas y personales imprescindibles para la dirección de equipos y personas.

## Metodología

Blended Learning.

## Contenidos / Programa

1. Introducción a la función directiva: entorno del negocio bancario.
2. Banca Comercial.
3. Economía y contabilidad.
4. Mercados e instrumentos financieros.
5. Derecho.
6. Fiscalidad.
7. Análisis y gestión del riesgo.
8. Banca de empresas.
9. Asesoría y gestión de patrimonios.
10. Internacional.
11. Marketing, habilidades comerciales y gestión en la oficina bancaria.

## Requisitos

Conocimientos del negocio bancario equivalentes al Programa Inicial de Dirección Bancaria y experiencia de al menos 3 años en una oficina bancaria.

## Destinatarios

Directores de oficinas bancarias con al menos 1 año de experiencia en el cargo.

## Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

### Modalidad

Blended

### Duración

660h

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos





## Requisitos

Conocimientos acerca del negocio bancario.

## Destinatarios

Gestores especializados en empresas y directores de oficina.

## Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

## Objetivo General

Proporcionar las claves del funcionamiento de la banca de empresa.

## Objetivos Específicos

- Explicar con claridad la estrategia propia de la entidad en banca de empresas, a la vez que transmitir la terminología y los conceptos financieros, bancarios y económicos asociados, para tener confianza y ser capaces de dialogar adecuadamente con los distintos interlocutores.
- Enseñar a analizar la información económico financiera de los clientes con precisión y seguridad, para obtener un diagnóstico del negocio adecuado.
- Aportar dominio de todos los productos y servicios que la entidad ofrece para el segmento de empresas y las herramientas de gestión disponibles, y explicar como incorporarlos adecuadamente a las ofertas comerciales para que estas estén adaptadas a las necesidades de cada cliente, generando valor añadido y confianza, y optimizando las ofertas de la entidad.

## Metodología

Blended Learning. Evaluación continua. Caso final transversal.

## Contenidos / Programa

1. Estrategia
2. Sectorización
3. Diagnóstico económico y financiero
4. Productos y servicios
5. Control del riesgo
6. Generar soluciones a medida
7. [OPCIONAL] - Presentación y seguimiento de propuestas

Modalidad

Blended

Duración

124h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



## Objetivo General

Adquirir los conocimientos necesarios para poder ejercer integralmente de asesor financiero y planificador fiscal.

## Objetivos Específicos

- Explicar en que consiste el asesoramiento y la planificación financiera.
- Conocer los instrumentos y mercados financieros.
- Describir los principales productos financieros.
- Adquirir los conocimientos necesarios entorno al riesgo y fiscalidad de las inversiones.
- Ofrecer los conocimientos necesarios para llevar a cabo la gestión de carteras.
- Asegurar el compromiso ético y dar a conocer la legislación/normativa vigente.

## Requisitos

Conocimientos del negocio bancario. Experiencia de al menos un 1año en una oficina bancaria o conocimientos equivalentes al programa de Banca Personal.

## Destinatarios

Gestores de oficina y profesionales dedicados a la asesoría financiera.

## Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM). Preparatorio para la certificación EFPA o CECA.

## Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

## Metodología

Blended Learning. Evaluación continua.  
Test final de simulación.

## Contenidos / Programa

- 1.Asesoramiento y Planificación Financiera.
  - 2.Instrumentos y Mercados Financieros.
  - 3.Fondos y sociedades de inversión.
  - 4.Seguros.
  - 5.Pensiones y planificación de jubilación.
  - 6.Planificación Inmobiliaria.
  - 7.Fiscalidad de las inversiones.
  - 8.Gestión de cartera.
  - 9.Legislación, normativa y ética.
- Los contenidos han sido trabajados conjuntamente por profesores universitarios, aportando la visión académica, y asesores financieros en activo, para aportar la visión práctica. Se basan en la guía de certificación EFPA.

## Niveles

En base a la certificación otorgada por la EFPA, GEC imparte los siguientes niveles:

- Diploma DAF o acredit. €FA nivel II. 230h.
- Acreditación €FA completa: 420 horas.

### Modalidad

Blended learning.

### Duración

•Nivel DAF o nivel II:230h.  
•€FPA completa. 420h.

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



### Objetivo General

Establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general.

### Objetivos Específicos

1. Establecer las consideraciones generales para la presentación de dichos estados financieros.
2. Ofrecer directrices para determinar su estructura.
3. Fijar los requisitos mínimos sobre el contenido de los estados a publicar por las empresas.

### Requisitos

Conocimientos del negocio bancario. Experiencia de al menos un 1 en una oficina bancaria o conocimientos equivalentes al programa de Banca Personal.

### Destinatarios

Gestores, subdirectores y directores de oficina bancaria. Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

### Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

### Metodología

Materiales didácticos con actividades de asimilación. Tests de asimilación y final.

### Contenidos / Programa

1. La reforma contable en la Unión Europea
2. Los estados financieros de las NIC/NIIF: Balance y Cuenta de resultados
3. Los estados financieros de las NIC/NIIF: estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y notas
4. Los activos no corrientes en las NIC/NIIF
5. Los activos intangibles y existencias en las NIC/NIIF
6. Patrimonio neto y pasivos no financieros en las NIC/NIIF
7. Pasivo exigible en las NIC/NIIF
8. Los ingresos y los gastos en las NIC/NIIF

### Acreditación

GEC

Modalidad

Blended learning.

Duración

50h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos





### Requisitos

Conocimientos mínimos del negocio bancario.

### Destinatarios

Todo el personal de entidades bancarias que realice asesoramiento y venta de seguros.

### Metodología

Materiales didácticos con 3 partes: teoría, actividades de asimilación y test final. Se pueden complementar con impartición y sesiones presenciales.

### Adaptaciones

Todos los materiales cuentan con una parte genérica estándar según lo que marca la ley que se personaliza en cuanto a diseño para el cliente. Y, además, tienen una parte específica con la información propia de la entidad como por ejemplo el argumentario de venta de los seguros que comercializa.

### Objetivo General

Conseguir la certificación para el grupo B, necesaria para todo el personal de entidad bancaria que realice asesoramiento y venta de seguros, según la Ley 26/2006 de 17 de Julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, así como la Resolución de 28 de julio de 2006 de DGSFP.

### Objetivos Específicos

1. Conocer los aspectos fundamentales del sector de los seguros y diferentes aspectos asociados.
2. Adquirir habilidades en torno a la operativa de contratación de la entidad.
3. Capacitarles en los diferentes ramos de seguros que comercializa la entidad.

### Contenidos / Programa

Contenidos generales:

1. El contrato de seguro.
2. La institución aseguradora.
3. Marketing y comunicación.
4. Informática.
5. Protección de los consumidores y usuarios de servicios financieros.
6. Condiciones generales de contratación.

Contenidos por ramos:

1. Seguro de vida.
2. Seguro de accidentes.
3. Seguro de ahorro.
4. Seguro de automóvil.
5. Seguro multirriesgo del hogar.
6. ...

### Acreditación

GEC

**Modalidad**

Online (posibilidad Blended learning).

**Duración**

200h

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



### **Requisitos**

Conocimientos sobre el negocio bancario.

### **Destinatarios**

Nuevos empleados, gestores de oficina, asesores especializados, subdirectores de oficina, directores de oficina.

### **Metodología**

Taller y posterior formación.

### **Acreditación**

Universitaria opcional (UOC, UCM).

### **Adaptaciones**

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

### **Objetivo General**

Clarificar las medidas impuestas por Basilea III y transferir las implicaciones que supone según el puesto para minimizar el impacto de su implantación.

### **Objetivos Específicos**

Para el departamento de riesgos:

- Formar al departamento de riesgos en las novedades que introduce Basilea III y las implicaciones generales que supone.
- Extraer los requerimientos que deberá cumplir la entidad a partir de los requerimientos generales que impone Basilea III.
- Analizar y definir las acciones a realizar para la adaptación y el conocimiento a transmitir a la red comercial.

Para la red comercial:

- Formar a la red comercial en las implicaciones que tendrá Basilea III para la entidad.
- Conocer como se adaptará la entidad a Basilea III.
- Transmitir que implicaciones tendrá en su trabajo diario.

### **Contenidos**

1. Introducción
  - 1.1. ¿Porqué Basilea III?
  - 1.2. Cronología de la reforma
  - 1.3. Objetivos de Basilea III
2. Elementos generales de Basilea III
3. Desarrollo de las medidas de Basilea III
  - 3.1. Aumento de la calidad del capital. Ajustes regulatorios Common Equity.
  - 3.2. Mejora de la captura de los riesgos.
  - 3.3. Constitución de colchones de capital.
  - 3.4. Introducción de una ratio de apalancamiento.
  - 3.5. Aumento de los niveles de los requerimientos de capital.
  - 3.6. Introducción de una ratio de liquidez.
  - 3.7. Mejora de la gestión del riesgo, proceso supervisor y disciplina de mercado.
4. Plazos de transición y ejecución de las medidas de Basilea III
5. Conclusiones

**Modalidad**

Online

**Duración**

24h

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



### **Duración**

48 horas de dedicación en 3 meses.

### **Destinatarios**

Gestor de oficinas, de una zona y de una Dirección Territorial

### **Metodología**

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### **Indicadores**

RORAC, Ratio de solvencia, Ratio de aceptación y provisiones y pérdidas.

### **Acreditación**

Bajo demanda.

### **Adaptaciones**

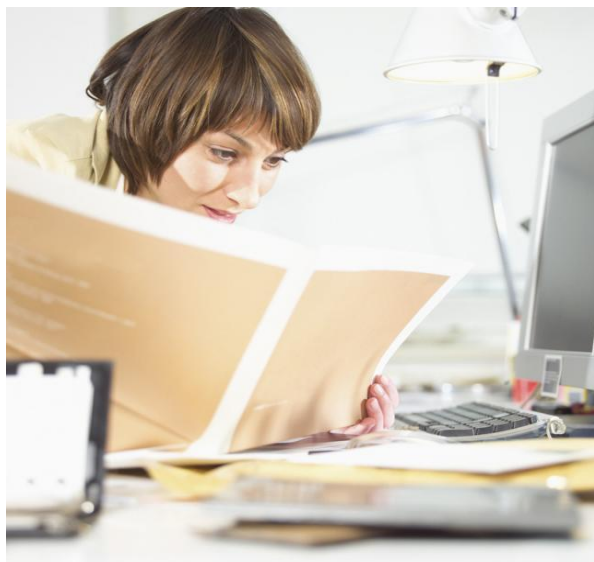
A la estrategia y sistemas de la entidad.

## **Objetivo General**

Adoptar una metodología de gestión de riesgos proactiva que incluya compromiso por parte de los empleados de la red comercial.

## **Contenidos / Programa**

1. En qué consiste la gestión proactiva de riesgos.
2. Finalidad de llevar a cabo una gestión proactiva de riesgos.
3. Cómo realizar una gestión proactiva del riesgo
  - 3.1. Compromiso diario: gestión de incidencias, qué compromisos adquirir y cómo resolverlos.
  - 3.2. La admisión de riesgos en líneas concedidas.
  - 3.3. La reestructuración de deuda.
  - 3.4. Seguimiento de carteras de riesgos.
4. Herramientas para ayudarnos a realizar una gestión proactiva del riesgo
5. Habilidades básicas para la gestión proactiva del riesgo



### **Duración**

40 horas de dedicación en 2 meses y medio.

### **Destinatarios**

Gestor de oficinas, de una zona y de una Dirección Territorial

### **Metodología**

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### **Indicadores**

Ratio de eficiencia, margen explotación, % ratio win, ratios de concertación y consecución-

### **Acreditación**

Bajo demanda.

### **Adaptaciones**

A la estrategia y sistemas de la entidad.

## **Objetivo General**

Programas  
de Valor

Adquirir estrategias de eficiencia de acuerdo a la gestión del tiempo 80% - 20% basándose en la metodología de planes de cuentas.

## **Contenidos / Programa**

1. Establecer objetivos a conseguir respecto a captación y renovación de clientes
2. Carterización de clientes
  - 2.1. Tipología de carterización
    - Por zona
    - Por oficina
  - 2.2. Criterios de carterización
    - Tipo de cuenta: nueva o actual
    - Tiempo de dedicación: criterio 80% - 20%
3. Plan de cuentas
  - 3.1. Modelo de ficha de cliente para nuestro plan de cuentas
  - 3.2. Herramientas para confeccionar nuestro plan de cuentas
  - 3.3. Traducir los objetivos a acciones concretas
  - 3.4. Supervisión de personas / equipos
4. Gestionar nuestra agenda
  - 4.1. La gestión del tiempo bajo el criterio 80% - 20%
  - 4.2. Marcar la validez de nuestro plan de cuenta
5. Asesoramiento a clientes
  - 5.1. Asesoramiento personalizado vs. Campañas
  - 5.2. Asesoramiento eficiente
6. Evaluar la consecución de objetivos

## Captación de pasivo PR. 65



### Duración

48 horas de dedicación en 3 meses.

### Destinatarios

Gestor de oficinas, de una zona y de una Dirección Territorial

### Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### Indicadores

Volumen de depósitos y ratios de endeudamiento y liquidez.

### Acreditación

Bajo demanda.

### Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

## Objetivo General

Programas  
de Valor

Adquirir conocimientos y estrategias para mejorar la captación de pasivo con las herramientas disponibles.

## Contenidos / Programa

1. Qué opciones existen en la captación de pasivo.
2. Finalidad de aumentar la captación de pasivo: implicaciones en nuestros objetivos.
3. Condiciones a la captación de pasivo.
  - 3.1. Los productos
  - 3.2. El efecto precio.
  - 3.3. La fidelización y el asesoramiento
4. Indicadores para detectar clientes potenciales.
  - 4.1. Saldos contables y movimientos de fondos.
  - 4.2. Vencimientos
  - 4.3. El ciclo vital del cliente
5. Estrategias para la captación de pasivo.
  - 5.1. Asesoramiento a largo plazo.
  - 5.2. Gestión anticipada de vencimientos.
  - 5.3. Captación por campañas.
  - 5.4. Potenciar la transaccionalidad
  - 5.5. Vinculación a operaciones de crédito.
6. Herramientas para facilitarnos la captación de pasivo.
  - 6.1. La ficha de cliente.
  - 6.2. CRM.
  - 6.3. Gestión de alertas.
  - 6.4. Aplicativo de operatoria en la oficina.
7. Habilidades para la captación de pasivo.
  - 7.1. Negociación – Matriz Harvard.
  - 7.2. Análisis de la competencia – ofertas de mercado y tácticas en plaza.
  - 7.3. Proactividad
  - 7.4. Confianza y empatía con el cliente

# Liderazgo 2.0 en entidades bancarias

PR. 70



## Duración

32 horas de dedicación en 2 meses.

## Destinatarios

Gestor de oficinas y directores de Zona y Territoriales.

## Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Eficiencia corporativa, time to market en la toma de decisiones, mejora de los ratios de captación y retención de clientes y mayor nivel de transparencia.

## Acreditación

Bajo demanda.

## Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

## Objetivo General

Programas de Valor

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital con aplicación a procesos de cambio.

## Contenidos / Programa

1. El liderazgo 2.0.
  - 1.1. Rompamos paradigmas: más allá de la tecnología...
  - 1.2. El cambio como constante.
  - 1.3. El liderazgo 2.0. como nuevo estilo de gestión
  
3. Identidad digital
  - 2.1. Qué es la identidad digital
  - 2.2. Porqué construir una identidad digital.
  - 2.3. Cómo construir nuestra identidad digital.
  
3. Aplicaciones y usos externos
  - 3.1. Posicionamiento.
  - 3.2. Captación.
  - 3.3. Fidelización.
  - 3.4. Innovación.
  
4. Aplicaciones y usos internos
  - 4.1. Compartir conocimiento.
  - 4.2. Generación de contenidos.
  - 4.3. Actualización y competencias.
  - 4.4. Observatorio de tendencias.

# Programa de mejora de la eficiencia comercial en seguros

PR. 75



## Destinatarios

Auxiliar, Agente, Gerente de una zona y de una Dirección Territorial

## Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Primas netas, Gastos comerciales EFCOM (Win ratio)

## Acreditación

Bajo demanda.

## Adaptaciones

A la estrategia, ramos y sistemas de la entidad.

## Objetivo General

Programas de Valor

Adoptar una metodología de gestión de cartera eficiente que incluya compromiso por parte de los empleados de la red comercial.

## Contenidos / Programa

1. Establecer objetivos.
2. Carterización de clientes
  - 2.1. Análisis de la cartera de clientes
  - 2.2. Tipología de carterización
  - 2.3. Criterios de carterización
  - 2.4. Gestionar nuestra agenda
3. Plan de cuentas
  - 3.1. Modelo de ficha
  - 3.2. Herramientas
  - 3.3. Desarrollo de planes
4. Proceso de venta.
  - 4.1. La prospección
  - 4.2. El acercamiento
  - 4.3. La entrevista
  - 4.4. La entrega de la póliza
5. Asesoramiento a cliente
  - 5.1. Asesoramiento eficiente
  - 5.2. Persistencia y seguimiento
  - 5.3. Transparencia y calidad
  - 5.4. Confirmación de resolución en caso de tramitación de siniestros
6. Evaluar la consecución de objetivos

### Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

### Duración

48 h (3 meses)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Programa de tramitación eficiente de siniestros y prestaciones

PR. 80



## Destinatarios

Auxiliar, Agente, tramitador de siniestros, jefe equipo de siniestros.

## Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Gasto técnico, Gasto Explotación, EBIDTA

## Acreditación

Bajo demanda.

## Adaptaciones

A la estrategia, ramos y sistemas de la entidad.

## Objetivo General

Programas de Valor

Adquirir método de organización eficiente en la gestión de siniestros con orientación a la excelencia

## Contenidos / Programa

1. Concepto de siniestro
2. Deberes de las partes tras el siniestro
3. Tramitación del siniestro
4. Coaseguro y reaseguro
5. Derechos de repetición y subrogación del asegurado
6. Servicios y profesionales colaboradores
7. Particularidades del siniestro por ramos automóviles, vida, accidentes, responsabilidad civil general, salud
8. Prevención del fraude a las entidades aseguradoras
9. Gestión óptima del expediente:
  - Documentación óptima del expediente.
  - Optimización de contactos
  - Control de vencimientos y plazos.
  - Toma de decisiones clave
  - Gestión proactiva de la agenda de trámite.
  - Seguimiento planificado.
  - Actualización de la previsión de coste del siniestro.
  - Decálogo de calidad
  - Cuadro de mando de cartera de siniestros.
10. Gestión de equipos de trámite:
  - Auditoria de expedientes.
  - Control de calidad del trámite.
  - Evaluación de cargas de trabajo.

### Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

### Duración

40 h (2 meses)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



# Programa de gestión 2.0 de agencias de seguros

PR. 85



Programas de Valor

## Objetivo General

Adquirir estrategias de eficiencia de acuerdo a la gestión del tiempo 80% - 20% basándose en la metodología de planes de cuentas.

## Contenidos / Programa

1. La agencia de seguros como empresa
  - Fines básicos
  - La agencia como organización
  - Importancia de la dirección
  - Recursos necesarios.
  - Plan de negocio
  - Toma de decisiones
  - Objetivos
2. Plan comercial de la agencia
  - Análisis de la situación
  - Fuentes de información
  - Determinación de objetivos comerciales
  - Elaboración del plan
  - Programa de acciones comerciales
  - Sistema de control de la actividad comercial
  - Redes sociales profesionales (LinkedIn, Xing) para la venta.
3. Organización administrativa
  - Plan de organización interna
  - Los auxiliares externos
  - Administración de la agencia
  - Liderazgo
  - Gestión del tiempo
  - Presupuesto
4. Organización administrativa
  - Previsión de tesorería
  - Cuenta de resultados previsional
  - Balance previsional
  - Control de la agencia
  - Control de las operaciones
  - Área comercial
  - Área de producción
  - Área administrativo-contable
  - Control presupuestario

## Destinatarios

Agente, Corredor, jefe de zona

## Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Primas netas / empleado, win ratio (efcom), EBIDTA

## Acreditación

Bajo demanda.

## Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

### Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

### Duración

40 h (2 meses)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Programa de prevención y gestión de anulaciones de cartera

PR. 90



Programas de Valor

## Objetivo General

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital con aplicación a procesos de cambio.

## Contenidos / Programa

1. Satisfacción del cliente
  - Factores determinantes
  - Vinculación con clientes
  - Valores percibidos por el cliente
  - Servicio deseado y servicio esperado
2. Percepción de la competencia por el cliente
3. Ventajas de la prevención
  - Para la empresa
  - Para el cliente
4. Gestión de anulaciones
  - Causas de las anulaciones
  - Insatisfacción post contratación
  - Tiempo de respuesta
5. Recuperación del servicio
  - Adaptabilidad
  - Espontaneidad
  - Comunicación con el cliente
  - Compensación
6. Fidelización
  - Factores fundamentales
  - Instrumentos
  - Atención al cliente
  - Programas de fidelización
    - CRM
    - Gestión de cartera

## Destinatarios

Agente, jefe de zona, personal back office y administración comercial

## Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Productos / Cliente, Reducir anulaciones, Recuperaciones / Anulaciones.

## Acreditación

Bajo demanda.

## Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

### Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

### Duración

48 h (3 meses)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



### Destinatarios

Agente, Jefe de Zona, mandos intermedios áreas comerciales

### Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### Indicadores

Eficiencia corporativa y time to market en la toma de decisiones.

### Acreditación

Bajo demanda.

### Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

## Objetivo General

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital.

## Contenidos / Programa

1. El liderazgo 2.0.
  - 1.1. Rompamos paradigmas: más allá de la tecnología... de la jerarquía a la redarquía.
  - 1.2. El cambio como constante.
  - 1.3. Características principales de un líder 2.0.
  - 1.4. El liderazgo 2.0. como nuevo estilo de gestión
2. Aprende practicando
  - 2.1. Blogs
  - 2.2. Twitter
  - 2.3. Facebook
  - 2.4. Redes sociales profesionales: LinkedIn y Xing
  - 2.5. Foros
  - 2.6. Wikis
3. Crea tu identidad digital
  - 3.1. ¿Porqué debes crearte una identidad digital?
  - 3.2. Diseña tu plan estratégico.
4. Algunas aplicaciones del liderazgo 2.0
  - 4.1. La comunicación interna.
  - 4.2. El desarrollo de equipos de alto rendimiento.
  - 4.3. Eficiencia en procesos.
  - 4.4. Innovación continua.
5. Habilidades específicas de un líder 2.0
  - 5.1. Equilibrio entre capacidad de gestión y capacidad de relación.
  - 5.2. Observación y escucha activa: salta al exterior.
  - 5.3. Transparencia.

### Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

### Duración

48 h (3 meses)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Programa liderazgo 2.0 para agencias de seguros

PR. 100



## Objetivo General

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital.

## Contenidos / Programa

1. Generación contactos y oportunidades de venta a través de redes sociales.
  - Funcionamiento de las redes sociales.
  - Establecer contactos con clientes y colectivos.
  - Creación de la identidad digital de la agencia.
  - Gestión de las recomendaciones de clientes y contactos.
2. Promoción de la Agencia a través de redes sociales.
  - Redes sociales profesionales
  - Participación activa en grupos de interés.
  - Posicionamiento de la agencia / agente como experto
  - Redes sociales de particulares
  - Patrocinios y en las comunidades on line.
  - Contribuciones como experto
3. Reclutamiento de agentes y personal para la agencia
  - Publicación de ofertas efectivas y gestión de la visibilidad.
  - Reclutamiento de personal propio a través de las redes profesionales.
  - Búsqueda de agentes en la zona.
  - Investigación de la competencia.
4. Gestión de la innovación en producto.
  - Participación en las comunidades de marca o compañía.
  - Uso de RSS, Twiter y alertas para conocer cambios en productos.
  - Aprendizaje informal en comunidades para mejorar argumentario de venta
  - Investigación de la competencia.

## Destinatarios

Agente, auxiliares y personal comercial de la Agencia

## Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Primas netas, rotación de agentes, gasto promoción / primas.

## Acreditación

Bajo demanda.

## Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

### Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

### Duración

48 h (3 meses)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Programa de cross-selling entre venta y postventa

PR. 105



### Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta y Postventa, asesores comerciales y de servicio

**Marca:** Gerentes de Zona Venta y Postventa

### Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning (e-learning y presencial) 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### Indicadores

Incremento de venta de servicios y mejora del win ratio

## Objetivo General

Programas  
de Valor

Aprovechar las sinergias entre los departamentos de venta y postventa para generar más ventas en ambas áreas

### Programa

1. Presentar la oportunidad de negocio a los concesionarios
2. Visión global del negocio. Sensibilización del personal de ambos departamentos
3. Generar vías de comunicación cruzada y los procesos que la soporten
4. Objetivos cuantitativos y cualitativos comunes (venta y postventa)
5. Generar acciones formativas personalizadas por puesto de trabajo, área (venta y postventa)
6. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca (Transferencia al puesto)

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



## Objetivo General

Incrementar las ventas en los diferentes canales de ventas especiales (Pymes, autónomos, RAC local, colectivos, etc...)

## Contenidos / Programa

1. Análisis del potencial del mercado local en los diferentes canales
2. Establecer objetivos por canal en los concesionarios
3. Gestión de las BB DD de clientes y potenciales de los concesionarios en los diferentes canales
4. Entrenar las habilidades necesarias en los especialistas de ventas especiales de los concesionarios
5. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

## Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta y asesores comerciales y a.s. especialistas

**Marca:** Gerentes de Zona Ventas

## Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning e-learning y presencial 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Prospectos, contactos, ofertas y pedidos generados por canal.

- Ventas añadidas
- Win Ratio

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Programa de incremento de tráfico de exposición PR. 115



### Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta y asesores comerciales

**Marca:** Gerentes de Zona Venta

### Metodología

3 fases: 1) Sensibilización 2) Impartición blended learning e-learning y presencial 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### Indicadores

Cumplimiento inversiones contractuales en marketing local.  
Retorno de las inversiones en marketing local

## Objetivo General

Programas de Valor

Incrementar la proactividad comercial de las concesiones para la captación de nuevos clientes.

## Programa

1. Análisis del mercado local
2. Generación plan de marketing y de medios local (ATL y BTL)
3. Seguimiento programas CRM marca y concesionario
4. Posicionamiento web (redes sociales, web concesionario, ...)
5. Seguimiento del retorno de las inversiones en marketing nacional y local
6. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Programa de mejora de la satisfacción del cliente

PR. 120



### Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta y Postventa, asesores comerciales y de servicio, personal administrativo (caja, telefonista, recepción ventas)

**Marca:** Gerentes de Zona Venta y Postventa

### Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning e-learning y presencial 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### Indicadores

Índice de satisfacción de clientes en venta y postventa, media nacional y aumento de la fidelización de clientes.

## Objetivo General

Programas de Valor

Aumentar la satisfacción de los clientes en venta y postventa para conseguir mayor fidelización de la marca.

## Contenidos / Programa

1. Definir la situación actual de la satisfacción de los clientes en venta y/o postventa.
2. Establecer objetivos de mejora generales
3. Generar un manual de Best Practises en venta y postventa
  1. Trabajo de campo con Concesionarios Top 10
  2. Análisis del seguimiento de los procesos y de los estándares de calidad de la marca en venta y postventa
4. Segmentación de la Red en grupos (cuartiles) para implantar planes de acción específicos
5. Planteamiento de objetivos por grupos priorizando los grupos con peor puntuación
6. Generar acciones formativas personalizadas por puesto de trabajo, área (venta y postventa) y grupo de concesionario.
7. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



## Programa de rentabilidad de la venta (upselling)

PR. 125



### Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta, asesores comerciales y F & I

**Marca:** Gerentes de Zona Venta

### Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning e-learning y presencial 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

### Indicadores

-Aumento del % de margen comercial por operación

-Aumento de penetración en servicios añadidos

## Objetivo General

Programas de Valor

Aumentar el margen comercial de las operaciones de venta de vehículos de los concesionarios.

## Programa

1. Detección de necesidades de los clientes
2. Generar cultura de negocio integral
3. Generar portfolio completo de servicios complementarios a la venta de vehículos (financieros, seguros, mantenimiento, accesorios, extensiones garantía, ...)
4. Aumentar el conocimiento y la oferta de estos servicios
5. Generar procesos para la oferta de estos servicios
6. Formar en productos complementarios
7. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Programa de retención de clientes en garantía

PR. 130



## Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta y Postventa, asesores comerciales y de servicio

**Marca:** Gerentes de Zona Venta y Postventa.

## Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning (e-learning y presencial) 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

Índice de retención de clientes en garantía

## Objetivo General

Programas de Valor

Retener a los clientes de postventa durante el periodo de garantía frente a los talleres independientes.

## Programa

1. Situación de fidelidad en garantía de la red oficial
2. Estudio de mercado de los competidores generales y locales
3. Generar portfolio de productos de fidelización de postventa (contratos de mantenimiento, programas de fidelización, ...)
4. Campaña de Marketing de postventa (e-marketing)
5. Entrenar habilidades en las personas implicadas (programa de formación blended)
6. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de postventa de la marca (Transferencia al puesto)

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Programa Mejora de la Gestión del Vehículo de Ocasión

PR. 135



## Destinatarios

**Concesionarios:** Gerentes, Jefes de Venta y asesores comerciales de VO  
**Marca:** Gerentes de Zona Venta y Responsables de Vehículo de Ocasión.

## Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning (e-learning y presencial) 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

## Indicadores

- Share de cobertura del mercado local de Vehículo de Ocasión
- Relación ventas VO/VN
- Rotación
- Antigüedad media

## Objetivo General

Programas de Valor

Incrementar la cobertura de ventas de Vehículos usados en los mercados locales. Ofrecer un producto de calidad diferenciado de los distribuidores no oficiales. Unificar estándares de la Red de Vehículos de Ocasión. Garantizar la viabilidad y autonomía económica de los departamentos de Vehículo usado.

## Programa

1. Analizar el potencial de los mercados locales de Vehículo de Ocasión
2. Dimensionar correctamente las estructuras de Vehículo de Ocasión de los concesionarios
3. Aplicar el programa de estándares de la Marca
4. Tener un personal comercial altamente cualificado
5. Mejorar la Gestión de Stocks de los concesionarios
6. Aumentar la rentabilidad por operación (up-selling)
7. Fidelizar a los clientes de VO

### Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

Desarrollar las competencias clave para la dirección estratégica y las habilidades de la función directiva.

## Objetivos Específicos

- Definir la misión y visión de la empresa, y facilitar su integración dentro de un plan estratégico.
- Integrar el pensamiento estratégico en todas las áreas y negocios de la empresa, identificar los intangibles empresariales y comprender el carácter estratégico de la innovación.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales será un aspecto muy relevante.

## Contenidos / Programa

1. Creación de una empresa: plan de negocio (business plan)
2. Dirección estratégica
3. Dirección financiera
4. Planificación y control de gestión
5. Dirección de marketing y ventas
6. Dirección de RR.HH. y estructura organizacional
7. Internacionalización de la empresa y la globalización económica



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

Directores de empresa y gerentes de pymes, directores de unidades de negocio, de línea de actividad, funcionales, de área Profesionales de gestión y Product managers.

## Acreditación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará un diploma de Posgrado de Programa de dirección general (PDG) a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Programa de dirección general (PDG)

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Modalidad

Blended

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Master. Dirección de marketing y comunicación

PR. 145



## Objetivo General

Este programa ofrece una formación de alto nivel y rigor académico e incorpora las tendencias y líneas de desarrollo que se dibujan en la actual sociedad de la información y el conocimiento.

## Objetivos Específicos

- Integrar la visión y los objetivos corporativos en las estrategias y políticas de marketing de la empresa.
- Desarrollar las capacidades analíticas y los conocimientos para la dirección y el desarrollo de estrategias de marketing innovadoras y diferenciadas.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Fundamentos de marketing
2. La dirección de marketing
3. El entorno del marketing
4. Segmentación y posicionamiento
5. El comportamiento del consumidor
6. El sistema de información y la investigación de marketing
7. Decisiones de productos y marcas
8. Las estrategias de precio
9. Los canales de distribución
10. Introducción a la comunicación
12. Diseño de la estrategia: el programa de comunicación
13. Proyecto

## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

Personas con titulaciones universitarias de grado y primer ciclo, de ámbitos diversos de empresa e investigación y técnicas de mercado, que necesitan una visión integrada del marketing y la comunicación.

## Acreditación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará un diploma de Máster de Dirección de marketing y comunicación a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Modalidad

Blended

### Duración

1 año

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada

### Destinatarios

Personas con titulaciones universitarias de grado y primer ciclo, de ámbitos diversos de empresa e investigación y técnicas de mercado, que necesitan una visión integrada del marketing.

### Acreditación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará un diploma de Posgrado de Dirección de marketing a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

Este programa pretende desarrollar las competencias, conocimientos y capacidad analítica necesarios para la toma de decisiones en el ámbito del marketing.

### Objetivos Específicos

- Diseñar, implementar y dirigir el marketing orientado al negocio electrónico o e-business de la empresa.
- Generar capacidades para entender la evolución de los mercados.
- Dirigir equipos de marketing.
- Entender e integrar adecuadamente las funcionalidades y recursos de las TIC e Internet.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

1. Fundamentos de marketing
2. La dirección de marketing
3. El entorno del marketing
4. Segmentación y posicionamiento
5. El comportamiento del consumidor
6. El sistema de información y la investigación de marketing
7. Decisiones de productos y marcas
8. Las estrategias de precios
9. Los canales de distribución
10. Las comunicaciones de marketing
11. Proyecto

**Modalidad**

Blended

**Duración**

9 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

El master aporta las habilidades necesarias para desarrollar tareas directivas y de gestión en el ámbito de la contabilidad y las finanzas.

## Objetivos Específicos

- Planificar, organizar y dirigir el área financiera de la empresa.
- Dominar las diferentes fuentes de la financiación empresarial.
- Diseñar una estrategia financiera para la empresa.
- Conocer los parámetros necesarios para tomar decisiones óptimas de inversión y financiación.
- Analizar las inversiones empresariales utilizando las técnicas financieras más avanzadas.
- Implantar los instrumentos de control de gestión más adecuados para contribuir a la consecución de las políticas de la empresa.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- MÓDULO DE DIRECCIÓN FINANCIERA (Posgrado de Dirección financiera)
- MÓDULO DE DIRECCIÓN CONTABLE (Posgrado de Dirección contable)
- Proyecto final de posgrado



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Directores de empresa y gerentes de pymes, directores de unidades de negocio, de línea de actividad, funcionales, de área, profesionales de gestión y Product managers.

## Acreditación

Para acceder al programa, es necesario disponer de una titulación universitaria legalizada. En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Modalidad

Blended

### Duración

18 meses

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatario

Todos los profesionales de la empresa que necesitan una visión integrada de la comunicación, que, teniendo en cuenta su marco económico y empresarial, les permita contribuir a conseguir los objetivos estratégicos de la organización.

### Acreditación

Para acceder al programa, es necesario disponer de una titulación universitaria legalizada. En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El Posgrado permite formar profesionales que necesitan una visión integrada de la comunicación y que les permita contribuir a conseguir los objetivos estratégicos en esta área.

### Objetivos Específicos

- Aplicar una visión estratégica de la comunicación integrada en el marketing
- Diseñar y poner en práctica los procedimientos de comunicación externa de una empresa.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

- Introducción a la comunicación
- El gabinete de comunicación
- Diseño de la estrategia: el programa de comunicación
- La publicidad: funciones, objetivos y responsabilidad social
- La estrategia creativa en publicidad
- Los medios publicitarios
- La investigación publicitaria
- La planificación de medios publicitarios
- Agencias publicitarias y regulación publicitaria
- Las relaciones públicas
- Patrocinio
- El marketing directo e interactivo
- La promoción
- Proyecto

#### Modalidad

Blended

#### Duración

9 meses

#### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos





### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

- Profesionales de departamentos financieros y de administración
- Directivos de departamentos de administración y finanzas
- Directivos y profesionales de otras áreas funcionales de la empresa.

### Acreditación

Para acceder al programa, es necesario disponer de una titulación universitaria legalizada. En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El posgrado de Dirección financiera aporta las habilidades necesarias para desarrollar tareas directivas y de gestión en el ámbito de las finanzas, tanto a futuros profesionales que deseen orientar su carrera en esta área, como a profesionales en activo.

### Objetivos Específicos

- Planificar, organizar y dirigir el área financiera de la empresa.
- Dominar las diferentes fuentes de la financiación empresarial.
- Diseñar una estrategia financiera para la empresa.
- Conocer los parámetros necesarios para tomar decisiones óptimas de inversión y financiación.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

- Valoración de operaciones financieras
- Inversión empresarial
- Gestión financiera de la empresa
- Bolsa y mercados financieros
- La contabilidad como sistema de información empresarial
- Contabilidad de las operaciones financieras
- Proyecto final de posgrado

**Modalidad**

Blended

**Duración**

9 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

Aprende a gestionar estrategias logísticas y aplícalas a la organización de la empresa

## Objetivos Específicos

- Este programa está diseñado para promover el aprendizaje y permitir a los participantes:
- Comprender el concepto de logística integral en toda su amplitud y sus implicaciones estratégicas.
- Analizar el concepto de productividad y sus condicionantes.
- Analizar el impacto de la actividad logística en el establecimiento de la estrategia empresarial.
- Analizar la función de compras en el marco de la función de aprovisionamiento, la función de los proveedores y los procesos de negociación, y el impacto del JIT en la organización logística.

## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de dirección y gestión de la cadena de operaciones de empresas y organizaciones: planificación, logística, compras, producción, I+D, calidad, etc.

## Acreditación

Diploma de Máster de Logística integral y operaciones a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.  
En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Logística integral y operaciones.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- Dirección de operaciones
- Introducción a las operaciones
  - Aprovisionamiento
  - Producción
- Dirección de logística integral
- Supply chain management
  - La subcontratación logística
  - Logística internacional

### Modalidad

Blended

### Duración

2 años

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

Dirigido a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de gestión de la cadena de operaciones de empresas y organizaciones: planificación, compras, producción, distribución y gestión de almacenes.

### Acreditación

Posgrado de Dirección de operaciones a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección de operaciones

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El Posgrado aspira a proporcionar todos los elementos necesarios para saber implantar y gestionar estrategias logísticas en la organización, utilizando las técnicas e instrumentos más adecuados para cada caso.

### Objetivos Específicos

- Analizar el impacto de la actividad logística en el establecimiento de la estrategia empresarial.
- Analizar el concepto de productividad y sus condicionantes.
- Estudiar la función de operaciones, sus objetivos y los conceptos básicos.
- Analizar la función de compras en el marco de la función de aprovisionamiento, la función de los proveedores y los procesos de negociación, y el impacto del JIT en la organización logística.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

- Introducción a las operaciones
- Aprovisionamiento
- Producción
- Introducción a la logística integral
- Sistemas de distribución
- Gestión de almacenes
- Gestión del transporte

**Modalidad**

Blended

**Duración**

1 año

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de dirección de la cadena de operaciones de empresas y organizaciones: planificación, logística, compras, I+D, calidad, etc.

## Acreditación

Diploma de Posgrado de Dirección de logística integral a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección de logística integral.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El Posgrado aspira a proporcionar todos los elementos necesarios para saber implantar y gestionar estrategias logísticas en la organización, utilizando las técnicas e instrumentos más adecuados para cada caso e incorporando la innovación que supone el método de la SCM.

## Objetivos Específicos

- Comprender la importancia que tiene la gestión de la cadena de suministro en un mercado globalizado y el proceso de su integración.
- La medición del desempeño de la cadena y su control mediante el cuadro de mando.
- Analizar la evolución del concepto de subcontratación y sus implicaciones en el ámbito logístico, así como las consecuencias en la estrategia empresarial.
- Estudiar las relaciones entre compradores, vendedores y operadores logísticos.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- Supply chain management
- La subcontratación logística
- Logística internacional
- Gestión de la calidad
- E-logistics
- Logística inversa
- Recursos humanos y logística

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Especialización – Aprovisionamiento y producción PR. 185



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

En particular, el programa se dirige a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso y gestión del aprovisionamiento y la producción dentro de la cadena de operaciones de su empresa u organización.

### Acreditación

Diploma de Especialización de Aprovisionamiento y producción a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Aprovisionamiento y producción.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El programa aspira a proporcionar una visión general de la logística en todos sus ámbitos, así como todos los elementos necesarios para dominar las técnicas e instrumentos clave en la gestión del aprovisionamiento y la producción.

### Objetivos Específicos

- Analizar el impacto de la actividad logística en el establecimiento de la estrategia empresarial.
- Estudiar las consecuencias del proceso de integración de la cadena logística de la empresa.
- Conocer las nuevas tendencias en la gestión de la actividad logística.
- Estudiar las principales características del proceso de aprovisionamiento y los determinantes de su coste.
- Analizar la función de compras en el marco de la función de aprovisionamiento, la función de los proveedores y los procesos de negociación.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

- Introducción a las operaciones
- Aprovisionamiento
- Producción

**Modalidad**

Blended

**Duración**

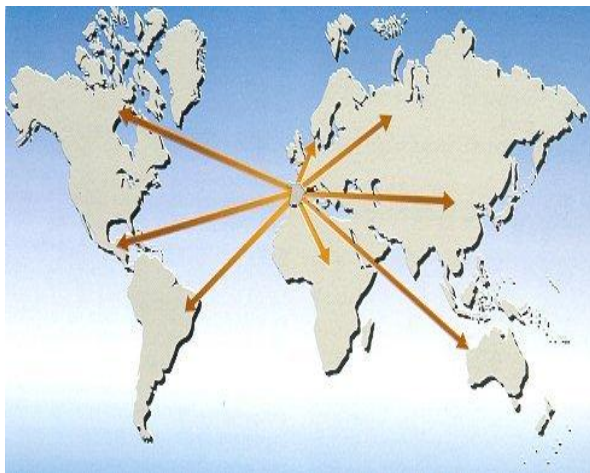
4 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

# Especialización – Logística de la distribución

PR. 190



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes.

## Destinatarios

En particular, el programa se dirige a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de gestión del almacenamiento, distribución y transporte dentro de la cadena de operaciones de su empresa u organización.

## Acreditación

Diploma de Especialización de Logística de la distribución a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Logística de la distribución.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El programa aspira a proporcionar una visión general de la logística en todos sus ámbitos, así como todos los elementos necesarios para dominar las técnicas e instrumentos clave en la gestión de la logística de la distribución.

## Objetivos Específicos

- Conocer la relación entre la cadena de distribución comercial y la cadena de distribución física dentro de un mismo canal de marketing.
- Conocer las alternativas para definir el modelo de distribución física y los factores que hay que tener en cuenta para la elección de este modelo, así como las etapas o aspectos que hay que solucionar para el diseño del modelo de distribución adecuado a cada caso.
- Analizar el servicio al cliente como factor diferencial para la ventaja competitiva de la empresa.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- Introducción a la logística integral
- Sistemas de distribución
- Gestión de almacenes
- Gestión del transporte
- estratégica del transporte

### Modalidad

Blended

### Duración

4 meses

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Especialización – E-logistics, logística inversa y gestión del cambio

PR. 195



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes.

## Destinatarios

En particular, el programa se dirige a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de la logística inversa y la gestión del cambio en su empresa u organización.

## Acreditación

Diploma de Especialización en E-logistics, logística inversa y gestión del cambio a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en E-logistics, logística inversa y gestión del cambio

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El programa quiere proporcionar una visión general de la logística desde todos los ámbitos, así como todos los elementos necesarios para dominar las técnicas e instrumentos clave en la gestión del cambio, la e-logistics y la logística inversa

## Objetivos Específicos

- Estudiar las principales características de la logística en el marco de la economía del conocimiento.
- Conocer las principales TIC aplicadas a la e-logistics.
- Conocer los nuevos conceptos de la logística, desde el consumidor final hasta el fabricante, denominados como logística inversa.
- Entender las razones por las que debe abordarse el cambio organizativo y sus implicaciones en los recursos humanos, así como las fases en que debe realizarse y los aspectos más relevantes a tener presentes.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- E-logistics
- Logística inversa
- Recursos humanos y logística

### Modalidad

Blended

### Duración

4 meses

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar, dirigir e implantar un sistema de calidad en la empresa u organización, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

## Acreditación

Diploma de Master de Dirección y gestión de la calidad a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección y gestión de la calidad

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El máster facilita el desarrollo de competencias para ejercer las funciones propias de planificación y dirección de la calidad en la empresa, y obtener una visión integrada de la calidad en la organización.

## Objetivos Específicos

- Planificar y organizar la empresa para la gestión de la calidad.
- Interpretar y aplicar los requisitos a cumplir de la norma ISO 9001:2008.
- Realizar las auditorías internas y a terceros de los sistemas de calidad.
- Aplicar criterios de selección y priorización de acciones de mejora continua.
- Conocer los aspectos clave de la gestión de la innovación, así como de los proyectos I+D+i.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Auditor de Calidad. Implantación SGC. ISO 9001:2008
2. Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación
3. Gestor de sistemas integrados. Gestión avanzada por procesos
4. Evaluador del modelo EFQM. Excelencia en la gestión
5. Proyecto Final de Máster

### Modalidad

Blended

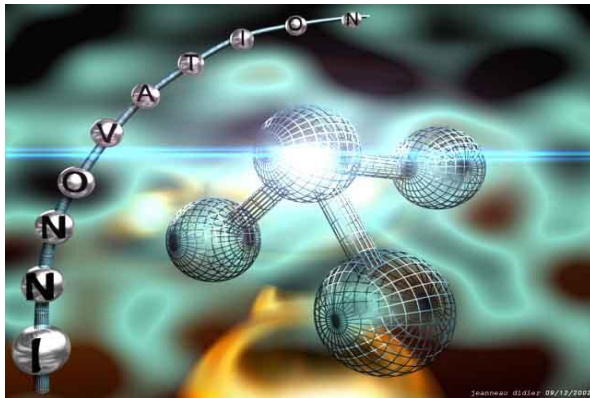
### Duración

18 meses

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos





### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar, dirigir e implementar un sistema de calidad en la empresa u organización, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

### Acreditación

Diploma diploma de Posgrado de Técnico de la calidad y la innovación a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Técnico de la calidad y la innovación

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El Posgrado desarrolla las competencias para implantar y mantener en la organización un sistema de gestión de la calidad a partir de la realización de auditorías de calidad y de la aplicación de las técnicas de la calidad, tanto básicas como avanzadas.

### Objetivos Específicos

- Planificar y organizar la empresa para la gestión de calidad.
- Hacer una primera evaluación/diagnóstico de la situación de partida de la empresa hacia una implantación de un sistema de calidad.
- Interpretar y aplicar los requisitos a cumplir de la norma ISO 9001:2008.
- Realizar las auditorías internas y a terceros de los sistemas de calidad.
- Conocer y aplicar los aspectos más relevantes de la norma ISO 19011:2002. Aplicar las técnicas de auditoría, de acuerdo con la normativa aplicable.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

- Auditor de Calidad. Implantación SGC. ISO 9001:2008
- Técnico en Gestión de la Mejora de Calidad e Innovación
- Proyecto Final de Posgrado

**Modalidad**

Blended

**Duración**

9 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar, dirigir e implementar un sistema de calidad en la empresa u organización, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

### Acreditación

Diploma de Posgrado de Gestión de la calidad total y la excelencia a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gestión de la calidad total y la excelencia.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El posgrado facilita la organización de todos los elementos necesarios para la implantación y gestión de sistemas integrados de gestión. En este sistema se integran los diferentes modelos de gestión de la estrategia de la empresa u organización, entre ellos calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales.

### Objetivos Específicos

- Evaluar el impacto y beneficios de la gestión por procesos en la empresa u organización.
- Establecer criterios para la selección de procesos y de propietarios.
- Identificar los procesos clave de la empresa.
- Monitorizar y mejorar los procesos de la empresa.
- Elaborar directrices para garantizar la calidad total en la organización..

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

1. Gestor de sistemas integrados. Gestión avanzada por procesos
2. Evaluador del modelo EFQM. Excelencia en la gestión
3. Proyecto Final de Posgrado

**Modalidad**

Blended

**Duración**

15 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar y organizar la empresa para implantar un sistema de gestión de calidad, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

### Acreditación

Diploma de Especialización de Auditor de la calidad. Implantación SGC. ISO 9001:2008 a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Auditor de la calidad.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para llevar a cabo auditorías de sistemas de calidad al más alto nivel mediante la evaluación de las evidencias encontradas, con el espíritu de contribuir a la mejora continua, y también a llevar a cabo auditorías a terceros de acuerdo con la normativa vigente.

### Objetivos Específicos

- Planificar y organizar la empresa para implantar sistemas de gestión de calidad.
- Hacer una primera evaluación/diagnóstico de la situación de partida de la empresa hacia una implantación de un sistema de calidad.
- Evaluar el impacto organizativo de la implantación de un sistema de calidad.
- Interpretar y aplicar los requisitos a cumplir de la norma ISO 9001:2008.
- Realizar las auditorías internas y a terceros de los sistemas de calidad.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

- Organización de la empresa para la gestión de la calidad
- Estrategia de calidad. Convencimiento para la excelencia del cambio
- Normas y modelos de gestión
- Gestión de la calidad personal
- La Norma ISO 9001:2008: interpretación

**Modalidad**

Blended

**Duración**

4 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

# Especialización – Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación

PR. 220



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieren dar soporte efectivo a la implantación de un sistema de gestión de la calidad. También capacita para la coordinación y dirección de proyectos.

## Acreditación

Diploma de Especialización de Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa posibilita dar soporte efectivo a la implantación de un sistema de gestión de la calidad.

## Objetivos Específicos

- Concebir y entender la gestión de la mejora como proyecto de empresa.
- Aplicar criterios de selección y priorización de acciones de mejora continua.
- Reconocer y utilizar las técnicas para determinar las causas de la no calidad.
- Reconocer y utilizar las técnicas para establecer las relaciones entre las causas de la no calidad y los efectos que éstas producen.
- Conocer las herramientas avanzadas de mejora de la calidad.
- Identificar oportunidades de mejora.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales.

## Contenidos / Programa

1. Gestión de la mejora de la calidad
2. Punto de partida. El problema
3. Medición de los efectos
4. Análisis y determinación de las causas
5. Búsqueda de soluciones
6. Cerrando el círculo
7. Gestión de la innovación
8. Casos prácticos

### Modalidad

Blended

### Duración

4 meses

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

## Especialización – Gestor de sistemas integrados; calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales

PR. 225



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieren dar soporte efectivo a la implantación de un sistema de gestión de la calidad. También capacita para la coordinación y dirección de proyectos y de equipos de mejora.

### Acreditación

Diploma de Especialización de Gestor de sistemas integrados. Gestión avanzada por procesos a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gestor de sistemas integrados.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

La integración de los sistemas de gestión implica un estilo nuevo de gestión que proporciona herramientas eficaces para afrontar los cambios con éxito. Se hace una profunda revisión de los múltiples sistemas de gestión existentes, las normativas, correspondientes y de su integración en el sistema de gestión de la empresa u organización.

### Objetivos Específicos

- Evaluar el impacto y beneficios de la gestión por procesos en la empresa u organización.
- Establecer criterios para la selección de procesos y de propietario.
- Identificar los procesos clave de la empresa.
- Monitorizar y mejorar los procesos de la empresa.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

1. Gestión de calidad y gestión integrada
2. Gestión por procesos
3. Sistema de gestión de la calidad total
4. Sistema de gestión medioambiental
5. Sistema de gestión de la seguridad y salud laboral

#### Modalidad

Blended

#### Duración

4 meses

#### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Especialización – Evaluador del sistema EFQM

PR. 230



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran realizar una autoevaluación de su organización a partir del modelo EFQM de excelencia empresarial, versión 2010.

## Acreditación

Especialización de Evaluador del modelo EFQM. Excelencia en la gestión a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Evaluador del modelo EFQM.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

La integración de los sistemas de gestión implica un estilo nuevo de gestión que proporciona herramientas eficaces para afrontar los cambios con éxito. Se hace una profunda revisión de los múltiples sistemas de gestión existentes, las normativas, correspondientes y de su integración en el sistema de gestión de la empresa u organización.

## Objetivos Específicos

- Interpretar y aplicar los criterios del modelo EFQM de excelencia empresarial (última versión de 2010).
- Identificar los principios básicos de la excelencia empresarial y definir los procesos de evaluación en el modelo EFQM.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Introducción a la excelencia en gestión
2. Elementos del modelo EFQM
3. Usos del modelo EFQM
4. Preparar la empresa para la autoevaluación
5. Herramientas de evaluación
6. Proceso de evaluación EFQM
7. Plan de mejora y seguimiento
8. Entorno del modelo EFQM

**Modalidad**

Blended

**Duración**

4 meses

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

# Master – Instrumentos y mercados financieros

PR. 235



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Aquellas personas interesadas en el ámbito financiero, que tengan responsabilidades en el área financiera de una empresa o gestoría o que sean asesores financieros, a las que este programa ayudará en su gestión y estrategia diarias.

## Acreditación

Diploma de Máster de Instrumentos y mercados financieros a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Instrumentos y mercados financieros.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El máster de Instrumentos y mercados financieros, facilita los mecanismos de autoaprendizaje para que el estudiante asimile el funcionamiento de los mercados, analice el mercado y gestione patrimonios en un contexto económico cada vez más mundializado.

## Objetivos Específicos

- Adquirir los conocimientos instrumentales previos, matemáticos y económicos, para entender el funcionamiento de los mercados financieros
- Interpretar los mecanismos de interrelación que afectan a los mercados.
- Adquirir las competencias necesarias para crear y gestionar una cartera de valores mediante el conocimiento de los diferentes modelos de selección y de los sistemas de análisis de cobertura.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

Está formado por dos posgrados:

1. Posgrado de Instrumentos financieros (15 créditos)
2. Posgrado de Mercados financieros (15 créditos)

### Modalidad

Blended

### Duración

2 años

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



### Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

### Destinatarios

Aquellas personas interesadas en el ámbito financiero, que tengan responsabilidades en el área financiera de una empresa o gestoría o que sean asesores financieros, este programa les ayudará en su gestión y estrategia diarias.

### Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de Instrumentos financieros a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Instrumentos financieros.

### Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

### Objetivo General

El Posgrado en instrumentos financieros ayuda a perfeccionar los conocimientos sobre instrumentos financieros como clave estratégica de la gestión empresarial.

### Objetivos Específicos

- Ofrecer una visión global del funcionamiento de los mercados financieros y de su influencia en las operaciones financieras realizadas por la empresa.
- Optimizar la gestión de la tesorería de la organización.
- Aumentar la eficiencia en la toma de decisiones en la dirección de las inversiones realizadas.

### Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

### Contenidos / Programa

1. Introducción a las matemáticas financieras
2. Economía internacional y entorno económico
3. Empréstitos y riesgo de tipo de interés
4. Finanzas avanzadas

**Modalidad**

Blended

**Duración**

1 año

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos





## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Aquellas personas interesadas en el ámbito financiero, que tengan responsabilidades en el área financiera de una empresa o gestoría o que sean asesores financieros, este programa les ayudará en su gestión y estrategia diarias.

## Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de Instrumentos financieros a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Instrumentos financieros.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El posgrado de Mercados financieros, tiene como principal objetivo facilitar los mecanismos de autoaprendizaje para que el estudiante asimile el funcionamiento de los mercados financieros.

## Objetivos Específicos

- Ofrecer una base teórica, analítica y financiera imprescindible.
- Dar una visión global del funcionamiento de los mercados financieros y de su influencia en las operaciones financieras hechas por la empresa.
- Optimizar la gestión de la tesorería de la organización.
- Aumentar la eficiencia en la toma de decisiones en la dirección de las inversiones hechas.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Introducción a las matemáticas financieras
2. Economía internacional y entorno económico
3. Empréstitos y riesgo de tipo de interés
4. Finanzas avanzadas

**Modalidad**

Blended

**Duración**

1 año

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

# Máster en Dirección y gestión de sistemas y tecnologías de la información

PR. 250



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

## Acreditación

Un diploma de Máster de Dirección y gestión de sistemas y tecnologías de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección y gestión de sistemas y tecnologías de la información.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Objetivos Específicos

- Conocer las características del proceso de globalización económica y proporcionar metodología, comprender la relación entre la estrategia corporativa y entender los conceptos básicos de la planificación y organización.

## Contenidos / Programa

1. Sociedad de la información
2. Entorno empresarial
3. Gestión de proyectos
4. Dirección estratégica en tecnologías de información
5. Gestión operativa de las tecnologías de información
6. Proyecto primer año
7. Sistemas de información corporativos
8. Business Intelligence: balanced scorecard

### Modalidad

Blended

### Duración

2 años (480 horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Posgrado en Dirección y gestión de las tecnologías de la información

PR. 255



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores, que en su ámbito profesional deben tratar con procesos de dirección y gestión relacionados con las TIC.

## Acreditación

Un diploma de Posgrado de Dirección y gestión de las tecnologías de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección y gestión de las tecnologías de la información.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

## Objetivos Específicos

- Desarrollar una visión global de los elementos clave en la dirección y gestión de procesos de empresa. .
- Conocer las actuales infraestructuras tecnológicas y los elementos clave en la toma de decisiones.
- Realizar una reflexión sobre dónde pueden encontrarse oportunidades de mercado en el sector de las TIC.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- 1.Sociedad de la información
- 2.Entorno empresarial
- 3.Gestión de proyectos
- 4.Dirección estratégica en tecnologías de información
- 5.Gestión operativa de las tecnologías de información
- 6.Proyecto

### Modalidad

Blended

### Duración

1 año (240 horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

## Acreditación

Un diploma de Especialización de Tecnología y sociedad de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Tecnología y sociedad de la información.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

## Objetivos Específicos

- Relacionar los usos de las tecnologías de la información con la evolución de la sociedad actual y de las organizaciones.
- Conocer las características del proceso de globalización económica.
- Dar una visión general de la empresa, incidiendo en la función financiera y proporcionar una metodología para gestionar el ciclo de vida de un proyecto.
- Comprender y adquirir habilidades para la planificación de proyectos.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Sociedad de la información
2. Entorno empresarial
3. Gestión de proyectos

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (120 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Posgrado en Tecnologías y sistemas de información corporativos

PR. 265



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores, que en su ámbito profesional deben tratar con procesos de dirección y gestión relacionados con las TIC.

## Acreditación

Un diploma de Posgrado de Tecnologías y sistemas de información corporativos a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Tecnologías y sistemas de información corporativos.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades tecnológicas e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

## Objetivos Específicos

- Desarrollar una visión global de los procesos de empresa de tecnologías de la información.
- Obtener criterios de decisión para seleccionar aplicaciones corporativas y soluciones tecnológicas
- Conocer las actuales infraestructuras tecnológicas, los aspectos relevantes de la sociedad de la información y los elementos clave en la toma de decisiones.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Sistemas de información corporativos
2. Business Intelligence: balanced scored card
3. Seguridad en las TIC
4. IT governance: definición y conceptos
5. Proyecto final

### Modalidad

Blended

### Duración

1 año (240 horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Dirección estratégica y gestión operativa de las tecnologías de la información

PR. 270



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

## Acreditación

Un diploma de Especialización de Dirección estratégica y gestión operativa de las tecnologías de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección estratégica y gestión operativa de las tecnologías de la información.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

## Objetivos Específicos

- Comprender la relación entre la estrategia corporativa de la empresa y los sistemas y tecnologías de la información y entender los conceptos básicos de la planificación y de los sistemas y tecnologías de la información.
- Conocer y comprender la problemática de la contratación de los distintos tipos de servicios tecnológicos y una estrategia de organización de un servicio tecnológico.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Dirección estratégica en tecnologías de información
2. Gestión operativa de las tecnologías de información

### Modalidad

Blended

### Duración

4 meses (90 horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Sistemas de información: arquitectura y seguridad PR. 275



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores, que en su ámbito profesional deben tratar con procesos de dirección y gestión relacionados con las TIC.

## Acreditación

Un diploma de Especialización de Sistemas de información: arquitectura y seguridad a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Sistemas de información: arquitectura y seguridad

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita analizar las necesidades para implantar el sistema tecnológico más adecuado a las mismas y gestionarlo de manera que la experiencia y la información que gestiona la organización se conviertan en fuente de conocimiento útil para su progreso.

## Objetivos Específicos

- Desarrollar una visión global e integradora de los elementos clave en la dirección y gestión de procesos de empresa que se sustentan en tecnologías de la información.
- Obtener criterios de decisión para seleccionar aplicaciones corporativas y soluciones tecnológicas.
- Identificar las principales empresas presentes en el mercado de sistemas de información.
- Conocer las actuales infraestructuras tecnológicas.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Sistemas de información corporativos
2. Business Intelligence: balanced scored card
3. Seguridad en las TIC

### Modalidad

Blended

### Duración

4 meses (120horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Sistemas de información: IT governance y servicios de consultoría

PR. 280



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

## Acreditación

Un diploma de Especialización de Sistemas de información: IT governance y servicios de consultoría a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Sistemas de información: IT governance y servicios de consultoría

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

## Objetivos Específicos

- Conocer los modelos de referencia COBIT y ITIL como herramientas que permiten alinear tecnología y empresa, con el uso de buenas prácticas de desarrollo de servicios TIC.
- Comprender las diferencias entre la visión explicada por el modelo COBIT respecto ITIL, y establecer su complementariedad.
- Tener una visión general del ciclo de vida de un proyecto de consultoría.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales.

## Contenidos / Programa

1. IT governance: definición y conceptos
2. Consultoría en sistemas de información

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (90 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos





## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Esta especialización se dirige a titulados universitarios con conocimientos previos sobre sistemas operativos, hardware, software y programación, que necesiten obtener unos conocimientos avanzados sobre seguridad informática en el ámbito de las redes y los sistemas operativos.

## Acreditación

La UOC otorgará un certificado de especialización a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el conocimiento y dominio de los mecanismos de protección de redes y sistemas operativos ante eventuales amenazas, ya sean presentes o futuras.

## Objetivos Específicos

- Conocer los diferentes tipos de vulnerabilidad que presentan las redes TCP/IP.
- Conocer los principales ataques que puede recibir un sistema informático, así como los posibles métodos de protección, detección y políticas de seguridad que permitan evitar el daño al sistema o minimizar su repercusión.
- Saber configurar la prevención contra los ataques más frecuentes.
- Conocer la configuración experta de Windows 2003 Server.
- Saber utilizar las técnicas principales de seguridad en los sistemas operativos.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Seguridad en redes
2. Seguridad en sistemas operativos

**Modalidad**

Blended

**Duración**

4 meses (120 horas)

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada  
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

## Destinatarios

Este máster se dirige a titulados universitarios con conocimientos previos sobre sistemas operativos, hardware, software y programación, que necesiten obtener unos conocimientos avanzados sobre seguridad informática.

## Acreditación

Un Diploma de Máster de Seguridad Informática a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Seguridad Informática.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para elegir e implantar los sistemas y métodos de seguridad más idóneos, que protejan sus redes y sistemas ante eventuales amenazas, ya sean presentes o futuras.

## Objetivos Específicos

- Conocer los diferentes tipos de vulnerabilidad que presentan las redes TCP/IP y los principales ataques que puede recibir un sistema informático y saber configurar la prevención contra los ataques más frecuentes.
- Conocer la configuración experta de los servidores de GNU/Linux. o de Windows 2003 Server.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

- Introducción a la explotación de vulnerabilidades
- Seguridad en aplicaciones web
- Programación segura de aplicaciones
- Seguridad en redes
- Seguridad en sistemas operativos
- Seguridad en bases de datos
- Aspectos legales

### Modalidad

Blended

### Duración

2 años (495 horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



## Objetivo General

Introducir al profesional en el campo de la telemedicina en general, analizando las interacciones que se producen en el proceso de implantación de las TIC y las transformaciones organizativas, de modelos de gestión, de cambios culturales y de servicios asistenciales.

## Objetivos Específicos

1. Analizar los retos y oportunidades a que se enfrentan los sistemas sanitarios.
2. Dotar de formación teórica y práctica en el campo de la telemedicina.
3. Incorporar las TIC para facilitar la transmisión de conocimiento 'experto'.
4. Saber priorizar, diseñar, implantar, integrar y evaluar nuevos servicios asistenciales basados en telemedicina.

## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

Profesionales sanitarios (licenciados en medicina, farmacia, biología, química, bioquímica, psicología, diplomados en enfermería), trabajadores sociales, sociólogos, técnicos sanitarios e informáticos.

## Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Master de Telemedicina a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Telemedicina.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Posgrado en e-salud
2. Posgrado en aplicación de las tecnologías de la información y las comunicaciones a la práctica clínica
3. Proyecto aplicación de las TIC a la práctica clínica

**Modalidad**

Blended

**Duración**

2 años ( 1.500 horas)

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

Profesionales sanitarios (licenciados en medicina, farmacia, biología, química, bioquímica, psicología, diplomados en enfermería), trabajadores sociales, sociólogos, técnicos sanitarios e informáticos.

## Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de e-salud a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en E-salud

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

El posgrado en e-Salud propone herramientas que permitan una mirada transversal sobre las posibilidades teóricas de la telemedicina a partir de una concepción contextual sobre la salud, los sistemas sanitarios y la Sociedad de la Información.

## Objetivos Específicos

1. Analizar los retos y oportunidades a que se enfrentan los sistemas sanitarios.
2. Introducir al estudiante en el campo de la telemedicina en general, y al de la teleconsulta y del telediagnóstico en particular.
3. Saber evaluar e incorporar las TIC para facilitar la transmisión de conocimiento 'experto'.
4. Reconocer las características del entorno clínico y el contexto de aplicación

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Especialización en gestión de la información y del conocimiento clínico en e-Salud
2. Especialización en requisitos técnicos de la sociedad de la información para la telemedicina
3. Proyecto aplicación e-Salud

**Modalidad**

Blended

**Duración**

1 año (750 horas)

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

## Objetivo General

Conoce las aplicaciones prácticas de los servicios de provisión en organizaciones de atención primaria, hospitalaria y sociosanitaria.

## Objetivos Específicos

1. Aplicación de los procesos de planificación y organización para la oferta y provisión de servicios de salud.
2. Integración de las claves para la gestión clínica, la organización de los procesos asistenciales y el uso equitativo y óptimo de los recursos disponibles.
3. Liderazgo, dirección, innovación y gestión de los procesos de las organizaciones de salud, equipos de trabajo, de personas, sus expectativas profesionales y su contribución para la actuación, mejora y cambio de su organización sanitaria.
4. Aplicación e interpretación de criterios económicos y financieros.



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

Profesionales del ámbito sanitario y de otras disciplinas afines

## Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Máster en Gestión Clínica a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gestión clínica.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Posgrado: Bases y aplicación de la gestión clínica
2. Posgrado: Herramientas para la gestión clínica
3. Proyecto final

**Modalidad**

Blended

**Duración**

2 años ( 1.500 horas)

**Tarifas**

Solicitar tarifas por grupos

# Máster en Gobierno y dirección de sistemas de salud

PR. 310



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

Profesionales de las áreas de dirección y administración de instituciones y organizaciones relacionadas con el sector de la salud. Diplomados y licenciados universitarios en general que desean desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

## Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Máster de Gobierno y dirección de sistemas de salud a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gobierno y dirección de sistemas de salud.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Facilitar el desarrollo de competencias profesionales para desempeñar responsabilidades en los procesos de planificación, gestión, diseño de planes de salud, del gobierno, dirección y liderazgo de organizaciones sanitarias.

## Objetivos Específicos

1. Visión global del entorno social en relación con la salud, los sistemas y políticas sanitarias para la toma de decisiones y los planes de actuación de las organizaciones de salud.
2. Liderazgo, dirección, innovación y gestión de los procesos de las organizaciones de salud, equipos de trabajo, de personas, sus expectativas profesionales y su contribución para la actuación, mejora y cambio de su organización sanitaria.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Posgrado de Sistemas de salud y macrogestión de organizaciones sanitarias
2. Posgrado de Gobierno de sistemas de salud
3. Proyecto final

### Modalidad

Blended

### Duración

2 años ( 1.500 horas)

### Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

# Bases y aplicación de la gestión clínica

PR. 315



## Requisitos

Titulación universitaria legalizada

## Destinatarios

El posgrado va dirigido a todo el personal asistencial y de soporte a la gestión de esta actividad.

## Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de Bases y aplicación de la gestión clínica a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Bases y aplicación de la gestión clínica.

## Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

## Objetivo General

Se trata de una aproximación a la realidad de la aplicación de la gestión clínica. El objetivo se centra en ver dónde, cómo y de qué manera se aplican las dinámicas de gestión clínica actualmente.

## Objetivos Específicos

1. Ver con detalle los derechos y deberes de los ciudadanos en materia de salud.
2. Adquirir o actualizar los conocimientos avanzados en distintos aspectos de la atención al ciudadano.

## Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

## Contenidos / Programa

1. Introducción a la gestión clínica: Organización de servicios clínicos y gestión de pacientes
2. Gestión de casos transversales y gestión clínica basada en procesos
3. Alternativas a la hospitalización
4. Función directiva: Desarrollo de competencias directivas. Liderazgo
5. Sistemas sanitarios: Bases económicas y de presupuesto

Modalidad

Blended

Duración

9 meses ( 750 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Para cualquier información adicional, por favor  
póngase en contacto con nosotros en:

## Gestión del Conocimiento, S.A.

### Madrid

Calle Velázquez n° 150, 4ª Planta  
28002 Madrid

Telf. (+34) 902 10 52 12

Fax. (+34) 93 394 12 01

### Barcelona

Joan d'Austria 39-45, 3ª planta  
08005 Barcelona

Telf. (+34) 93 394 12 00

Fax. (+34) 93 394 12 01

**Contacto Cursos:** Marta Mellado, Product Manager de la  
Content Factory de GEC: [mmellador@gec.es](mailto:mmellador@gec.es)

**Contacto Programas:** Carles Roca, Director de Operaciones:  
[arocar@gec.es](mailto:arocar@gec.es)

[www.gecsa.com](http://www.gecsa.com)

