

Estructura del PDAE

M1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

- Conceptos básicos
- Análisis del entorno
- Análisis interno de la empresa
- El análisis DAFO
- Planificación estratégica
- La toma de decisiones estratégica
- La puesta en práctica de la estrategia
- Internacionalización

Contenidos del cdrom 1

M2. MARKETING

- Conceptos básicos
- La dirección de marketing
- Segmentación de mercados y posicionamiento
- El consumidor
- La investigación de marketing

Contenidos del cdrom 2

M3. CONTABILIDAD Y FINANZAS

- Contabilidad
- Financiación básica y valoración del inmovilizado
- Valoración del circulante, contabilización del IVA y del IS y gestión contable de gastos e ingresos
- Análisis de estados financieros
- Análisis económico financiero
- Análisis de liquidez y solvencia
- El fondo de maniobra y la tesorería
- Gestión de la inversión
- Análisis financiero de las inversiones

Contenidos del cdrom 3

M4. CONTROL DE GESTIÓN

- Conceptos básicos
- Centros de responsabilidad: centros de costes y centros de beneficios
- El proceso presupuestario
- Evaluación de la rentabilidad

Contenidos del cdrom 4

M5. RECURSOS HUMANOS

- La gestión estratégica de los recursos humanos
- La cultura empresarial
- Dirección de personas en la empresa
- Sistemas de información y recursos humanos

Contenidos del cdrom 5

M6. LOGÍSTICA, OPERACIONES Y CALIDAD

- El sistema de operaciones en la empresa
- Gestión de la calidad total
- Logística empresarial

Contenidos del cdrom 6

M7. HERRAMIENTAS DE DESARROLLO PROFESIONAL

- Gestión del tiempo
- Técnicas de comunicación
- Comunicación
- Imagen empresarial

- Negociación y resolución de conflictos
- Motivación
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Dirección de reuniones y presentaciones

Contenidos del cdrom 7

M8. CASOS DE ÉXITO EMPRESARIAL

1. Estrategia

- **Caso:** Innovar para competir: Apple y Sony.
- **Caso:** Toshiba en el mundial de Alemania. Cómo rentabilizar un patrocinio
- **Caso:** Amazon Versus Barnes & Noble
- **Caso:** Iberdrola, RSE, algo más que una operación de imagen

2. Marketing

- **Caso:** El caso DHL: ¿es posible la fidelización y la retención de clientes?
- **Caso:** Nestle y su estrategia de comunicación
- **Caso:** Cisco: Lecciones sobre Branding
- **Caso:** Unilever: el enfoque publicitario de la marca
- **Caso:** El lanzamiento mundial de Mach3 de Gillette
- **Caso:** Del viejo "limón" al nuevo escarabajo, la campaña publicitaria de Volkswagen

3. Ventas y Atención al Cliente

- **Caso:** Dell o cómo diseñar un sistema completo de ventas
- **Caso:** Caja Madrid, un enfoque integral de servicio al cliente
- **Caso:** IBM, la reorganización de los procesos entorno al cliente.
- **Caso:** El error de Boeing, cómo una falta de comunicación entre fabricación y ventas causa un grave problema

4. Finanzas y Control de gestión

- **Caso:** Ventajas de la implantación del ABC: el caso Barclays
- **Caso:** El negocio financiero. El caso Pryca
- **Caso:** Planificación y control en el Grupo Inditex
- **Caso:** Cómo Astrazeneca logra un importante éxito de ventas mediante el cuadro de mando integral

5. Organización y Recursos Humanos

- **Caso:** La planificación y el aprendizaje organizativo: el ejemplo de EDF GDF Service en Francia
- **Caso:** Cusumano, Microsoft logra que los equipos grandes funcionen como pequeños
- **Caso:** El empowerment a través de la estructura: un estudio piloto en los restaurantes Mcdonald's

6. Logística

- **Caso:** FedEx, principal proveedor de soluciones para la gestión de la cadena de suministros
- Contenidos del cdrom 8. El Plan de Empresa*

MÓDULOS ON LINE

- La Estrategia de Ventas
- La Normativa Internacional Contable – Las NIC-
- El Entorno Jurídico y Fiscal de la Empresa
- Nuevas tendencias en la Web
- El Impacto de las nuevas tecnologías en el marketing