

ENEB

Plan de Estudios

Global MBA

- > MBA – Máster en Administración de Empresas
- > Máster en Big Data y Business Intelligence
- > Máster en Project Management

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2019:



Colaboramos con:





GLOBAL MBA

Duración: 30 meses

Créditos: 180 ECTS

Precio: 14.600 euros **Precio con beca:** 4.960 euros

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

CONTABILIDAD

DIRECCIÓN FINANCIERA

GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

EL PROCESO ETL

CUSTOMER ANALYTICS

BIG DATA MARKETING

COACHING

PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

ECOMMERCE

POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

COMMUNITY MANAGER

MARKETING

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

ASESORÍA LABORAL EN RRHH

MERCANTIL

IMPUESTO DE SOCIEDADES

COMERCIO

PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

INTEGRACIÓN DE PROCESOS

CALIDAD EN LOS PROYECTOS

Presentación

El Global MBA es un recorrido académico en el que el alumno obtendrá tres Máster al finalizar su proceso formativo: MBA – Máster en Administración de Empresas + Máster en Big Data y Business Intelligence + Máster en Project Management. Esta triple titulación universitaria catapultará sin duda tu carrera profesional hacia lo más alto, ya que te hará poseedor de los Máster y conocimientos más demandados en la actualidad dentro del ámbito de la empresa.

El actual contexto empresarial, tan dinámico y competitivo, requiere de profesionales ambiciosos con una visión estratégica y transversal. Por este motivo, el Global MBA te permitirá liderar con solvencia equipos, proyectos y empresas con la ayuda de las últimas herramientas que proporciona el Big Data, el Project Management y la Administración de Empresas. El Global MBA de la Escuela de Negocios Europea de Barcelona está posicionado a día de hoy como uno de los Máster más completos del mercado, garantizando a su alumnado el éxito profesional en las empresas líderes del sector. Elige formarte en ENEB, una de las escuelas de negocios a distancia más relevantes de Europa que te permite formarte al más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

Este Máster está dirigido a profesionales con o sin experiencia, que deseen proyectar su carrera laboral en cualquier departamento de la empresa: Recursos Humanos, Finanzas, Operaciones, IT, Marketing, Ventas, Análisis de Datos o Gestión de proyectos. Al finalizar este máster, los alumnos contarán con el potencial suficiente para cubrir algunos de los perfiles más demandados en la actualidad. Aprenderás a utilizar las principales herramientas del Project Management y el Big Data para liderar equipos de alto rendimiento y conseguir todos los objetivos que te propongas.

Objetivos

El plan de estudios del Global MBA pretende dotar al alumno de los siguientes conocimientos y habilidades:

- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Tener una visión global y, de este modo, promover el pensamiento crítico.
- Conocer todos los departamentos del negocio y desenvolverte hábilmente en ellos.
- Conocer los modelos que favorecen la excelencia en la gestión y las implicaciones de las nuevas formas organizativas, así como desarrollar habilidades de organización que ayuden a poner en práctica de manera eficiente nuevas políticas dentro del contexto de la organización.
- Formar Directores de Proyecto expertos, que sepan cómo alcanzar los objetivos propuestos, aumentar la rentabilidad y potenciar la calidad global del proyecto.
- Desarrollar habilidades directivas y técnicas de gestión de recursos humanos y materiales.
- Conocer los estándares de la certificación PMP.
- Alinear las necesidades actuales de las empresas en la dirección de proyectos con la enseñanza de las mejores prácticas del mercado.
- Aprender a medir y evaluar indicadores clave del negocio en todas sus áreas, aplicando métodos de data science.
- Saber gestionar y diseñar arquitecturas y soluciones para problemas de big data que aporten valor a la organización.
- Saber aplicar modelos analíticos y predictivos a situaciones de negocio que requieren un tratamiento avanzado.
- Aplicar de una manera práctica las diferentes técnicas analíticas para implementarlas en un negocio con el fin de satisfacer la demanda actual en el sector empresarial.

Cinco Titulaciones

Al finalizar tus estudios, obtendrás cinco titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona avalada y certificada por la Universidad Isabel I:

- MBA – Máster en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en Big Data y Business Intelligence
- Máster en Project Management
- Diploma de Especialización en Coaching y PNL
- Business English Program Certificate

Todos nuestros programas formativos vienen acompañados de un curso opcional de inglés nivel Business, el cual te permitirá desenvolverte en un entorno laboral internacional. En el caso que no lo curses obtendrás cuatro titulaciones.

Salidas profesionales

Nuestro Global MBA te capacita para ocupar cualquier puesto relacionado con la Administración de Empresas, el Big Data y la Gestión de Proyectos. Director de cualquier departamento, Director de la Oficina de Gestión de Proyectos (OGP), Gestor de programas, Gestor de portafolios o Gestor de proyectos online. También podrás desarrollar tu carrera profesional como analista de datos, responsable de proyectos de Big Data o Business Intelligence o data scientist, arquitecto de soluciones Big Data / Business Intelligence, Administrador o desarrollador de sistemas de Big Data, Data Consultant o la creación de un negocio propio.



Estructura interna del Máster

El Global MBA se compone del siguiente temario:

BLOQUE 1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Módulo 1. Fundamentos de la estrategia

Módulo 2. Objetivos estratégicos

Módulo 3. El proceso estratégico

Módulo 4. Formulación estratégica

Módulo 5. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)

Módulo 6. Desarrollo de la estrategia

Módulo 7. Formación e implementación de la estrategia

Módulo 8. El cuadro de mando integral (CMI)

Módulo 9. Estudio del caso

BLOQUE 2. CONTABILIDAD

Módulo 10. Introducción a la contabilidad

Módulo 11. El método contable. El ciclo contable

Módulo 12. El plan general de contabilidad

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

Módulo 14. Clientes, deudores y administraciones públicas

Módulo 15. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras

Módulo 16. Inmovilizado material e intangible

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

Módulo 18. Existencias y criterios para su valoración

Módulo 19. El IVA

Módulo 20. Estudio del caso

BLOQUE 3. DIRECCIÓN FINANCIERA

Módulo 21. Estructura económico-financiera

Módulo 22. Análisis económico y financiero

Módulo 23. Coste y beneficio de la empresa

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

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

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

Módulo 27. Planificación financiera

Módulo 28. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos

Módulo 29. Estudio del caso

BLOQUE 4. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

Módulo 30. Equipos de trabajo: aspectos contextuales

Módulo 31. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo

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

Módulo 33. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias

Módulo 34. Estudio del caso

BLOQUE 5. BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

Módulo 35. Big Data y Business Intelligence

Módulo 36. Sistemas de almacenamiento de datos

Módulo 37. Diseño de un proyecto de Big Data

Módulo 38. Estudio del caso

BLOQUE 6. EL PROCESO ETL

Módulo 39. El proceso de ETL

Módulo 40. Integración de datos

Módulo 41. Implementar un proceso ETL

Módulo 42. Estudio del caso

BLOQUE 7. CUSTOMER ANALYTICS

Módulo 43. Customer analytics

Módulo 44. Segmentación de clientes

Módulo 45. Gestión del valor de cliente

Módulo 46. Estudio del caso

BLOQUE 8. BIG DATA MARKETING

Módulo 47. Big Data Marketing

Módulo 48. Web and mobile analytics

Módulo 49. Programas de fidelización

Módulo 50. Estudio del caso

BLOQUE 9. COACHING

Módulo 51. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 52. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 53. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 54. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 55. Estudio del caso

BLOQUE 10. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Módulo 56. Introducción a la PNL

Módulo 57. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 58. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 59. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 60. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 61. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Módulo 62. Estudio del caso

BLOQUE 11. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Módulo 63. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 64. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 65. Comunicación y transparencia

Módulo 66. Ámbitos de actuación

Módulo 67. Estudio del caso

BLOQUE 12. ECOMMERCE

Módulo 68. Introducción al eCommerce

Módulo 69. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 70. Gestión empresarial

Módulo 71. Publicidad y marketing

Módulo 72. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 73. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 74. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 75. Estudio del caso

BLOQUE 13. POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

Módulo 76. Fundamentos del posicionamiento web

Módulo 77. Optimización y herramientas

Módulo 78. SEO para móviles

Módulo 79. Contenidos y marketing

Módulo 80. Campaña SEO y medición

Módulo 81. Estudio del caso

BLOQUE 14. COMMUNITY MANAGER

Módulo 82. Introducción al Community Manager

Módulo 83. La web social los medios sociales

Módulo 84. Redes sociales

Módulo 85. Multimedia social y otras plataformas

Módulo 86. Plan de social media

Módulo 87. Estudio del caso

BLOQUE 15. MARKETING

Módulo 88. Marketing estratégico

Módulo 89. Marketing

Módulo 90. Marketing integrado de comunicación

Módulo 91. Las promociones de ventas

Módulo 92. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 93. Precios

Módulo 94. Estudio del caso

BLOQUE 16. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Módulo 95. Introducción a la logística

Módulo 96. Los medios de transporte

Módulo 97. Incoterms 2010

Módulo 98. Comercio exterior

Módulo 99. Aduanas y documentación comercial

Módulo 100. Logística del siglo XXI

Módulo 101. Sector logístico español

Módulo 102. Estudio del caso

BLOQUE 17. ASESORÍA LABORAL EN RRHH

Módulo 103. Salario base y complementos

Módulo 104. Retenciones

Módulo 105. Retenciones y supuestos

Módulo 106. Altas y seguros

Módulo 107. Contratos y suspensiones

Módulo 108. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 109. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 110. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 111. Prevención en riesgos laborales

Módulo 112. Estudio del caso

BLOQUE 18. MERCANTIL

Módulo 113. Derecho mercantil

Módulo 114. Contratos mercantiles

Módulo 115. Derecho cambiario

Módulo 116. Sociedades mercantiles⁶

Módulo 117. Sociedades personalistas

Módulo 118. Sociedades capitalistas

Módulo 119. Otras sociedades

Módulo 120. Derecho concursal

Módulo 121. Estudio del caso

BLOQUE 19. IMPUESTO DE SOCIEDADES

Módulo 122. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 123. Previsiones y correcciones

Módulo 124. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 125. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 126. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 127. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 128. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 129. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 130. Tipos de gravamen

Módulo 131. Cuota íntegra

Módulo 132. Bonificaciones en la cuota

Módulo 133. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 134. Gestión del impuesto

Módulo 135. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 136. Estudio del caso

BLOQUE 20. COMERCIO

Módulo 137. Teorías del comercio internacional

Módulo 138. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 139. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 140. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 141. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 142. Estudio del caso

BLQUE 21. PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS

Módulo 143. Planificación en la empresa

Módulo 144. Planificación del alcance

Módulo 145. Planificación del tiempo

Módulo 146. Planificación de recursos

Módulo 147. Planificación de los costes

Módulo 148. Estudio del caso

BLOQUE 22. FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

Módulo 149. Financiación y fuentes de financiación

Módulo 150. Tipos de financiación

Módulo 151. Análisis económico-financiero de la empresa

Módulo 152. Planificación financiera

Módulo 153. Evaluación de proyectos de inversión

Módulo 154. Control financiero

Módulo 155. Estudio del caso

BLOQUE 23. INTEGRACIÓN DE PROCESOS

Módulo 156. El proyecto

Módulo 157. Los procesos

Módulo 158. Diseño de los procesos

Módulo 159. Gestión por procesos. Casos prácticos

Módulo 160. Certificación PMP del PMI®

Módulo 161. Estudios del caso

BLOQUE 24. CALIDAD EN LOS PROYECTOS

Módulo 162. Riesgo y gestión del riesgo

Módulo 163. Gestión de proyectos

Módulo 164. Herramientas para la gestión de proyectos

Módulo 165. Anexo a las normativas

Módulo 166. Estudio del Caso

Calendario de estudio (30 meses)

PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Estrategia Empresarial
- > Contabilidad
- > Dirección Financiera
- > Gestión de Personal y Habilidades Directivas
- > Big Data y Business Intelligence

Competencias funcionales

- > Análisis estratégico
- > Periodificación contable
- > Planificación financiera
- > Resolución de conflictos
- > Interpretación del Big Data y aplicación de Business Intelligence

Competencias directivas

- > Gestión y planificación de una startup
- > Control de la contabilidad de la empresa
- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Administración y gestión empresarial
- > Gestión de proyectos en Big Data

Estudios del caso

- > Planificación y diseño de un negocio
- > Asientos contables y balance
- > Análisis de los flujos y reinversión nominal
- > Gestionar un equipo de trabajo
- > Realizar un proyecto de Big Data



SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > El Proceso ETL
- > Customer Analytics
- > Big Data Marketing
- > Coaching
- > PNL (Programación Neurolingüística)

Competencias funcionales

- > Dominio del proceso de ETL
- > Estudio de datos
- > Utilización de datos e informaciones
- > Acompañamiento a los colaboradores
- > Gestión de los mapas mentales

Competencias directivas

- > Capacidad de observación de datos
- > Diseño de planes de fidelización
- > Planificación de acciones personalizadas
- > Dirección de equipos
- > Gestión de personas

Estudios del caso

- > Construcción de un proceso de ETL
- > Estructuración de datos
- > Utilización de métricas e informes
- > Diseño de una sesión de coaching
- > Estudio de una situación real utilizando técnicas de PNL

TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Responsabilidad Social Corporativa
- > Ecommerce
- > Posicionamiento WEB, SEM, SEO y Social Media
- > Community Manager
- > Marketing

Competencias funcionales

- > Comunicación con grupos de interés
- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Optimización del posicionamiento web
- > Estrategias a seguir como community manager
- > Diseño de estrategias

Competencias directivas

- > Gestión de la comunicación en situaciones delicadas
- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Mercadotecnia y estrategia posicional en Internet
- > Presencia, imagen y relevancia en el entorno red
- > Control y seguimiento

Estudios del caso

- > Comunicación de crisis
- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Desarrollo de técnicas SEM y SEO en un portal
- > Construcción y mantenimiento de una comunidad en la red
- > Elaboración un plan de marketing

CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Supply Chain Management
- > Asesoría Laboral en RRHH
- > Mercantil
- > Impuesto de Sociedades
- > Comercio

Competencias funcionales

- > Aprovisionamiento y exportación
- > Procedimiento laboral y negociación
- > Gestión de los impuestos
- > Valoración de elementos patrimoniales
- > Análisis de la globalización económica

Competencias directivas

- > Gestión de los procesos de comercialización y logística
- > Nóminas, contratos y convenios
- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Fiscalidad y procedimientos mercantiles
- > Oportunidades, compraventa, aranceles y ventas internacionales

Estudios del caso

- > Desarrollar una estrategia de comercialización
- > Desarrollo de la expansión de un hotel
- > Análisis de flujo y reinversión nominal
- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Estudio de mercado y externalización de producto

QUINTO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Planificación de Proyectos
- > Financiación de Proyectos
- > Integración de Procesos
- > Calidad en los Proyectos

Competencias funcionales

- > Conocimiento de los principales elementos de un proyecto
- > Dominio de las principales variables financieras
- > Análisis de un proyecto por partes y etapas
- > Dominio de los principales procesos de calidad

Competencias directivas

- > Planificación y supervisión de proyectos
- > Realizar e interpretar un plan financiero
- > Diseño inicial de un proyecto
- > Gestión cualitativa de un proyecto

Estudios del caso

- > Planificar un proyecto desde una posición directiva
- > Cálculo e interpretación de las variables financieras
- > Casos prácticos para la integración de los proyectos
- > Implantación de las normas y los procesos de calidad

CINCO TITULACIONES

Al finalizar tus estudios, obtendrás cinco titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona avalada y certificada por la Universidad Isabel I:

- MBA – Máster en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en Big Data y Business Intelligence
- Máster en Project Management
- Diploma de Especialización en Coaching y PNL
- Business English Program Certificate

Todos nuestros programas formativos vienen acompañados de un curso opcional de inglés nivel Business, el cual te permitirá desenvolverte en un entorno laboral internacional. En el caso que no lo curses obtendrás cuatro titulaciones.

CINCO TITULACIONES

Titulación certificada por:



