

Máster en Consultoría de Empresas

Módulo-01: Centro de negocios para el profesional

- El centro de negocios: La estructura de la organización consultora
- Las formas organizativas del siglo XXI: organización virtual y estructura por equipos
- La fase de reflexión: la dimensión óptima, las posibilidades de la empresa y formas de desarrollo
- Desarrollo interno: personal y medios
- Desarrollo externo: clientes que conforman el mercado consultor, proveedores y colaboradores externos
- El free Lance y los servicios compartidos

Módulo-02: Centro de formación y perfeccionamiento del profesional

- La formación in company
- La formación como inversión
- Gestión estratégica del proceso formativo
- Indicadores
- desarrollo profesional en base a la formación empresarial

Módulo-03: Centro de e-consulting y apoyo al profesional. Sistema de mejora del desempeño.

- Las nuevas tecnologías en el ámbito de la consultoría
- Sistemas de rendimiento en el desempeño del trabajo
- Indicadores de medición
- Diseño de la EDD por competencias

Módulo-04: Creación y definición de la estructura y organigrama: Definición de puestos, tareas y trabajos

- Estructura y organización departamental • Gestión de proveedores, evaluación continua y las relaciones con los suministradores orientada a la calidad
- Análisis y descripción de puestos, ADPT
- Análisis de las funciones. Gestión de competencias

Módulo-05: Gestión y medición de la actividad con clientes actuales y potenciales

- Actividades empresariales consultoras
- El papel del consultor
- El Plan comercial: estrategia en la preparación y la realización del plan comercial
- La calidad y el mantenimiento de clientes en el área comercial
- Indicadores de éxito empresarial

Módulo-06: Gestión integral de la Prevención de riesgos laborales

- Normativa de prevención de riesgos laborales: la ley de prevención de riesgos laborales
- Las disciplinas destinadas a la neutralización de los riesgos laborales: seguridad, higiene, ergonomía, psicosociología y medicina en el trabajo
- Los sectores de riesgo: prevención de riesgos laborales en el sector de construcción, industrias extractivas, en la agricultura y en otros sectores
- Medidas de protección de incendios y de protección de la salud

Módulo-07: Preselección de personal mediante procesos multidimensionales e integrales

- Selección: secuencia, entrevista, pruebas psicotécnicas y cuestionarios y pruebas profesionales y de conocimientos. El Curriculum Vitae
- Promoción: ascenso profesional, aumento de formación y capacidades y valor del trabajador
- Compensación: La alineación de las estrategias de Recursos Humanos y de compensaciones a las estrategias de la empresa.

Módulo-08 Sistema experto de medición y relación de expectativas y percepciones

- Indicadores para medir la satisfacción y las expectativas de nuestros clientes
- Medios de investigación y análisis
- El pre test y el post test

Módulo-09: sistema económico de interpretación, simulación y proyección de la información económico-financiera a partir del balance y cuenta de pérdidas y ganancias

- Planificación económica financiera.
- Interpretar, analizar, proyectar, simular
- El balance y la cuenta de pérdidas y ganancias
- Análisis e interpretación de datos

Módulo-10: Potenciar la capacidad y el éxito de adaptación al cambio de mercado

- Adaptar los mercados a la coyuntura económica y social
- Gestión del cambio
- Capacidad tecnológica

Módulo-11: Sistema experto de posicionamiento de mercado de marcas, productos servicios, relacionándolos con motivaciones de compra y competencia

- La segmentación de mercados: qué es segmentar un mercado
- Algunos tipos de segmentación de mercados
- Esquema de realización de la segmentación y tipología/life-style
- El posicionamiento: análisis factorial de correspondencias y el modelo de MISS
- Conjoint analysis: objetivos y aplicaciones

Módulo-12: Evaluación, análisis y priorización de los factores más determinantes en la mejora de la calidad de la vida profesional

- Organización y planificación de la información
- Priorizar: análisis ABC
- Ley de Conciliación
- Curva del bienestar social
- Medidas de evaluación y promoción de la igualdad en la empresa
- Ventajas asociadas a la Gestión de la Conciliación.

Módulo-13: Innovación tecnológica en las empresas: Gestión del conocimiento global

- La tecnología como factor de competitividad empresarial
- Nuevas formas de comunicación en internet y su influencia en los ámbitos empresariales.
- Identificar las herramientas más comunes de la Web 2.0 y sus ventajas para la empresa.
- Redes sociales y profesionales

Módulo-14: Business Game: Simulación de gestión y dirección.

- Gestionar y mejorar la capacidad de:
- Identificar y seleccionar los objetivos prioritarios del negocio.
- Desarrollar y ejecutar con eficacia los objetivos movilizand o toda la organización.
- Capacidad de análisis
- Toma de decisiones
- Trabajo en equipo

Módulo-15: Balanced Scorecard: El cuadro de mando integral

- Origen y necesidad del cuadro de mando integral
- Definición y características del cuadro de mando integral
- ¿Cómo se construye un cuadro de mando integral?
- La aplicación del cuadro de mando integral a una empresa industrial
- El cuadro de mando integral y la relación con otras filosofías de gestión

Módulo-16: Proyecto final: Global Strategic Business Plan.

- Cómo desarrollar e implementar con éxito un Plan de Negocio de Empresa, Marketing y Exportación
- Strategic Business Plan:
- Misión, Objetivo, Metodología, Características y Beneficios
- Análisis de Entorno: Factores económicos, socio-culturales, tecnológicos, político-legales y ecológicos
- Análisis del Sector: Análisis dinámico de la competitividad del sector, frenos de entrada, fuerza de los clientes, fuerza de los proveedores, fuerza de los sustitutivos y obstáculos para salir
- Análisis de Competidores y de las Líneas de Negocio
- Análisis de la Cartera: de Productos y Clientes
- Autodiagnóstico y Ventaja Competitiva
- Análisis FAVOD y Plan de Acciones
- Planificación económico-financiera
- Desarrollo del Business Plan