

Curso de Gestión Empresarial

Información y Programa

Centro de Negocios



www.help4u.es



CURSO PRÁCTICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL

DIRIGIDO: A emprendedores, gerentes de Pyme, mandos intermedios, técnicos y todos aquellos que necesitan tener una visión global de la empresa, conociendo de forma general todas las áreas de la empresa, y la interrelación entre ellas. El programa se complementará con módulos monográficos de aquellos temas de mayor interés en los que el alumno podrá profundizar en las áreas seleccionadas.

OBJETIVOS: Adquirir una visión amplia del mundo empresarial para lo que se aborda el estudio tanto de los aspectos financieros como marketing, jurídicos, laborales o de recursos humanos con el objeto de que los participantes adquieran las habilidades mínimas necesarias para gestionar con garantías de éxito una empresa o división de la misma. El curso tiene un carácter interdisciplinar conjugando diferentes tipos de formación: exposiciones, trabajo en equipo y sobre todo casos prácticos y actuales que ayuden al alumno a practicar sin riesgo las decisiones de gestión.

PROFESORADO: Todo el profesorado son profesionales en activo, con largos años de experiencia en empresas punteras. Especialistas en cada área que aportan la experiencia en la gestión de negocios, un gran bagaje teórico-práctico, y experiencia internacional que transmitirán al alumno la práctica de la gestión.

ADMISIÓN: Los alumnos interesados en este Curso de Gestión Práctica de Negocio, deberán presentar una solicitud de admisión, adjuntando un curriculum. A continuación se les citará para una entrevista personal en que se evaluará el encaje entre las necesidades del alumno y los contenidos del curso.

SISTEMA DE ENSEÑANZA: Exclusivamente clases presenciales, en horario compatible con la jornada laboral. Con una duración de 5 meses en horario de fin de semana (viernes tarde y Sábado mañana). Las clases se impartirán en el Centro de Negocios Help 4u, donde el alumno contará con todos los medios a su disposición tanto en las clases como en los trabajos de grupo, en los que podrá también utilizar estas instalaciones.

COACHING FOR PERFORMANCE: Para los profesionales que buscan desarrollar su autoconocimiento para aumentar su potencial de liderazgo y sus facultades para alcanzar objetivos de corto y largo plazo. Conducido en interacciones individuales en horario pre y post Curso Práctico de Gestión Empresarial y apoyándose en sus desafíos profesionales reales aumentara su capacidad de aprendizaje, motivación y de análisis del entorno empresarial y organizacional. Coaching for Performance tiene como visión inspirar los líderes hacia su transformación comportamental, permitiéndoles así transformar sus equipos y los resultados de su negocio. El coachee ganara capacidad de decisión en situaciones complejas a través de análisis más holístico y sistémico de las situaciones a cruzar, verá de una forma más clara las metas que pretende alcanzar y será capaz de comunicarlas de forma más dinámica, motivadora y convincente a sus colaboradores y jerarquía.

DURACION: El curso tiene una duración de 6 meses, con un total de 160 horas repartidas en 80 sesiones. Inicio del curso día 15 de Enero 2010, finalización el 30 Junio 2010.

HORARIO: El horario del curso será de 16.00 a 20.30 los Viernes y de 9.00 a 13.30 los Sábados por la mañana.

PRECIO: El curso es totalmente bonificable para aquellas empresas con crédito formativo. La gestión de la bonificación se hará desde el Centro de Negocios Help 4u.

Nº participantes por empresa	Pago Unico	Pago mensual Entrada	4 pagos
1	3.500 €	1.500€	587 €
2 o más	3.000 €	1.000€	575 €

CRONOGRAMA

Area	Nº sesiones	Enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Estrategia	9	5	4				
Marketing estrategico	5	1	4				
Habilidades directivas	9	2		2	2		3
Relaciones institucionales	2		2				
Comunicacion	5	2	3				
Etica	1		1				
D.Comercial	5		2	3			
Procesos HR	6			3	3		
Direccion financiera	15			4	4	2	5
Relaciones Laborales	5				3	2	
Seguridad Social	3					3	
Prevencion Riesgos	3					3	
Negociacion	5					5	
Marketing on line	1					1	
Gestion proyectos	2						2
Sistemas	3						3
Otros	3						3
TOTAL	82	10	16	12	12	16	16

DIRECCION ESTRATÉGICA

PROFESOR: **FERNANDO TAVARES**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO BP

1. CFO España y Portugal con responsabilidad en las áreas de Planificación y Presupuestos para toda la compañía, proyectos de rentabilidad, elaboración de planes estratégicos, Compliance, Planificación estratégica y implementación de los proyectos estratégicos, Reporting y Contabilidad
2. Director de Recursos Humanos de España, Portugal y Italia
3. Responsable del área de Compensación y Beneficios para Europa
4. Commercial Manager del Negocio de Estaciones de Servicio en España y Portugal, inglobando la responsabilidad en el área de Estrategia, precios, y Planificación y Control del Negocio. Responsable también de la Representación de la Compañía en Portugal
5. Director de Recursos Humanos en Portugal para BP
6. Responsable del proyecto de integración de BP y Mobil en Portugal
7. Técnico de Planificación y análisis de Negocio para las Divisiones de Asfaltos y Lubricantes de Europa. Basado en París y Bruselas
8. Analista financiero en la División Financiera en Portugal
9. Analista de contabilidad en Portugal

BENFICA CLUB DE FUTBOL

1. Vicepresidente del Benfica para las Especialidades
2. Responsable de la gestión de Tesorería, Fichajes y Plan estratégico del Club

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Lisboa (Portugal)
- Programas avanzados de Dirección
- Programas avanzados de liderazgo
- Programas para expertos en evaluación de proyectos de inversión por la Universidad de BP en Londres

A. INTRODUCCION Y CONCEPTOS GENERALES

- a. Conceptos básicos: estrategia, misión, visión, objetivos
- b. Fases del proceso estratégico
- c. Análisis del entorno
- d. Análisis interno de la empresa

B. ANALISIS DAFO

- a. Análisis interno
- b. Análisis externo
- c. Matriz DAFO

C. PLANIFICACION ESTRATÉGICA

- a. Ventaja competitiva
- b. Diferenciación de productos
- c. Estrategias de empresa según su tipología
- d. Estrategias de expansión
- e. Estrategias de diversificación

D. TOMA DE DECISIONES

- a. Decisiones estratégicas
- b. Análisis del riesgo y plan de mitigación
- c. Criterios de decisión

E. IMPLEMENTACION DE LA ESTRATEGIA

- a. Diseño organizativo
- b. Sistemas de planificación y control

RELACIONES INSTITUCIONALES Y ÉTICA

PROFESOR: **MIGUEL SÁNCHEZ SAAVEDRA**

PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CARGOS PÚBLICOS

1. Vicepresidente de la Asociación Española del Gas (SE-DIGAS) y Presidente del comité de Comercializadores, desde 2000 al 2007
2. Miembro del consejo consultivo de Hidrocarburos en la Comisión Nacional de la Energía (CNE)
3. Consejero de BP Gas España
4. Miembro permanente del Comité de dirección del Grupo BP en España
5. Presidente de Terminales Canarios y Consejero en representación del Grupo BP

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1. Socio de ORCOMEX internacional, actuando como asesor en el área energética de varios grupos internacionales con presencia en diferentes sectores industriales
2. Grupo BP
 - a. Dirección General de BP Gas
 - b. Director de Recursos Humanos del Grupo BP – Mobil
 - c. Director de Grandes Clientes en BP Oil
 - d. Director de Exportación y Marketing de BP Solar
3. Grupo Volkswagen
 - a. Creación de la compañía en España liderando las áreas de relaciones institucionales y Desarrollo Corporativo
 - b. Director de Desarrollo Internacional
 - c. Director de Exportación para el Centro y Norte de Europa
4. Grupo Mitsubishi: responsable del área comercial en el sector industrial, centrales eléctricas
5. DESCO (Grupo SENER)

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing (ESIC)
2. Ingeniero Aeronáutico (Universidad Politécnica de Madrid)
3. Diplomado en análisis financiero por ESADE
4. Diplomado en Sociología Industrial (Universidad Complutense de Madrid)

A. VALOR DE LAS RELACIONES INSTITUCIONALES

- a. En qué consisten las Relaciones Institucionales
- b. Conocimiento de las organizaciones
- c. Definición de objetivos internos
- d. Proceso de sensibilización
- e. Niveles de interlocución y mapa de contactos
- f. Contenido y frecuencia de las acciones

B. ACTUALIZACIÓN

- a. Rediseño en función de los planes internos
- b. Respuesta a los cambios organizativos
- c. Adecuación al entorno (económico/político)

C. VALORACIÓN

- a. Análisis de resultados
- b. Seguimiento continuo

D. ETICA EN LOS NEGOCIOS

- a. Que se entiende como tal
- b. Lo que mal empieza mal acaba
- c. Principios del ser humano



HABILIDADES DIRECTIVAS

PROFESOR: JOSE ANTONIO MOURE

PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Consejero de makeateam (Grupo Inmark)
- Formador de Habilidades Directivas, Liderazgo, Gestión de Conflictos, Motivación y Coaching
- Profesor invitado en distintos máster: Universidad Autónoma, Universidad de Oviedo, Escuela de Negocios de Caixa Galicia

Se dedica desde hace más de diez años a la consultoría estratégica, y es especialista en motivación y desarrollo de personas. Es experto en metodologías de outdoor –training. Ha dirigido diferentes proyectos de investigación en el terreno de las Ciencias sociales.

Posee más de veinte años de experiencia en la dirección de empresas habiendo dirigido departamentos de Recursos Humanos y Prevención de Riesgos Laborales, y coordinado la aplicación de Directivas Europeas sobre Calidad en la Alimentación.

Durante cuatro años desempeñó el puesto de Encargado de Producción en la empresa de agroalimentación Coren. Fue, también, Director de División en Madrid de la empresa Gallega de Alimentación, siendo responsable de la planificación y organización de la producción y logística de dicha empresa durante seis años. Finalmente, en la empresa Novafrigsa, se encargó de definir y desarrollar el proyecto de expansión para Madrid.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Geografía e Historia por la Universidad de Oviedo, ha cursado también estudios de Filosofía y Teología por la Universidad de Salamanca.

La Dirección de Equipos y Liderazgo

- A. Delimitar claramente la diferencia entre grupos y equipos
- B. Reflexionar sobre los distintos estilos de liderazgo existentes
- C. Delimitar claramente los campos de la gestión y del liderazgo
- D. Aprender cómo es la influencia en las personas a través de un liderazgo eficaz
- E. Comprender que significa el liderazgo en el mundo de la empresa

La Motivación

- F. Las dos labores fundamentales del directivo con respecto a la motivación
- G. Visión, Identidad, Valores y Objetivos. Los valores determinan cómo llegar a esa identidad
- H. Los objetivos deben cumplir una serie de características para que sean una herramienta de motivación

Gestión de Conflictos

- I. ¿Qué es un conflicto? y su esencia
- J. Los distintos aspectos relacionados con los conflictos que aportan directrices sobre las que basar una correcta gestión de los mismos
- K. Asimilar que el conflicto bien tratado constituye una fuente de enriquecimiento y desarrollo tanto individual como organizativo
- L. Tipos de conflicto, factores que intervienen en los conflictos y manejo de los mismos

COMUNICACIÓN COMO HERRAMIENTA CLAVE DE GESTIÓN EMPRESARIAL

PROFESOR: **SILVIA ALBERT/ANA MAYO**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Silvia Albert Bernal es la fundadora y directora general de la agencia de comunicación Silvia Albert in company. Además, es la fundadora y directora de la consultora de recursos humanos y gestión en el ámbito de la comunicación wellcomm.

Antes de crear su propia agencia en 1999, Silvia Albert fue durante tres años la directora de comunicación de Merrill Lynch & Co. para España y Portugal, cargo que mantiene en la actualidad desde su agencia. Anteriormente fue directora de comunicación de FG Inversiones Bursátiles y directora de comunicación y relaciones institucionales de la Sociedad Estatal Madrid'94.

Comenzó su carrera profesional como redactora en la agencia de noticias EFE, para incorporarse después al equipo fundador del diario económico Expansión. Posteriormente estuvo cinco años como redactora en el diario Cinco Días.

Silvia Albert ha sido profesora en el Instituto de Empresa, impartiendo cursos a ejecutivos "In Company" sobre "La comunicación como herramienta en la administración empresarial" y ha sido ponente en distintos foros y seminarios relacionados con comunicación corporativa.

Silvia Albert es Licenciada en Ciencias de la Información, rama de Periodismo, por la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

A. INTRODUCCIÓN

B. LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

C. LA COMUNICACIÓN EXTERNA EN LA EMPRESA

D. HABILIDADES PARA EL MANEJO DE SITUACIONES DIFÍCILES

- a. Comunicación de crisis
- b. Elementos para afrontar las crisis
- c. Claves de éxito

E. CÓMO ACTUAR ANTE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- a. La importancia de la formación de portavoces
- b. Pautas para una correcta comparecencia ante los medios

A. LA COMUNICACIÓN INTERNA EN LA EMPRESA

- a. Organización de la comunicación dentro de la empresa
- b. Canales y herramientas
- c. Diseño de la estrategia de comunicación interna y el plan de acción
- d. Lanzamiento
- e. Seguimiento y medición de resultados

COMUNICACIÓN COMO HERRAMIENTA CLAVE DE GESTIÓN EMPRESARIAL

PROFESOR: **SILVIA ALBERT/ANA MAYO**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ana Mayo es socia directora de Silvia Albert in company, agencia de comunicación española a la que está ligada desde el año 1999. Actualmente es responsable de negocio de la agencia, además de coordinar el equipo de clientes del área financiera, que dirige desde el año 2002.

Ana Mayo gestiona la estrategia de comunicación corporativa en España de clientes internacionales como Bank of America-Merrill Lynch, The Royal Bank of Scotland, BlackRock o Man Investments y de entidades nacionales como Inversis Banco.

A lo largo de su carrera en la agencia ha sido la responsable de comunicación en España de distintas firmas de gestión internacionales como Franklin Templeton o Alliance Bernstein y de empresas relacionadas con nuevas tecnologías, como Adquira, la plataforma de negociación de BBVA, Telefónica, Iberia y Repsol YPF.

Antes de incorporarse al equipo de Silvia Albert in company, Ana Mayo trabajó como freelance para el grupo editorial Tai, como redactora de economía en la revista Pymes.

Previamente trabajó dos años en la emisora de televisión local de Madrid Canal 39 TV, en el programa semanal de la cadena especializado en salud.

Ana Mayo es Licenciada en Ciencias de la Información, rama de Periodismo, por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) donde también realizó un curso anual de especialización en Comunicación Corporativa. Tras finalizar su carrera, obtuvo el Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP) del Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad Complutense de Madrid.

A. INTRODUCCIÓN

B. LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

C. LA COMUNICACIÓN EXTERNA EN LA EMPRESA

D. HABILIDADES PARA EL MANEJO DE SITUACIONES DIFÍCILES

- a. Comunicación de crisis
- b. Elementos para afrontar las crisis
- c. Claves de éxito

E. CÓMO ACTUAR ANTE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- a. La importancia de la formación de portavoces
- b. Pautas para una correcta comparecencia ante los medios

A. LA COMUNICACIÓN INTERNA EN LA EMPRESA

- a. Organización de la comunicación dentro de la empresa
- b. Canales y herramientas
- c. Diseño de la estrategia de comunicación interna y el plan de acción
- d. Lanzamiento
- e. Seguimiento y medición de resultados

MARKETING ESTRATÉGICO

PROFESOR: **JAVIER CARCEDO**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ACTUALMENTE

1. HELP 4U: Socio fundador y Director Comercial y Márketing del Centro de Negocios Help 4u
2. FORTUNYMOON: Socio Fundador y Director Comercial. Creada para la gestión de discotecas y bares de noche en las Palmas de Gran Canaria
3. GRUPO IBÉRICA DE PUBLICIDAD: Socio Fundador y Director Comercial
4. Ponente en eventos comerciales y cursos de Dirección comercial en Cantabria

OTROS CARGOS

5. EDICIONES RUEDA: Jefe de equipo comercial durante más de 5 años
6. DIARIO EL CORREO: Comercial en la sección digital del diario
7. TELEMARKETING: en la Cadena Husa Hoteles, Hilton y Sheraton

MERITOS DEPORTIVOS

1. Campeón de la Copa del Rey de Voleibol con UNICAJA ALMERIA
2. Campeón de la Liga con UNICAJA ALMERIA
3. Subcampeón Juvenil con Numancia de Soria
4. Quinto Clasificado Copa de Europa UNICAJA ALMERIA

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing
2. Curso especialización en tele venta
3. Curso especialización en gestión Comercial
4. Taller de Negociación

Objetivos

En este modulo, a través primordialmente de la presentación y discusión de casos prácticos, se pretende fomentar una discusión, reflexión y concienciación de la diferencia y al mismo tiempo de la importancia e interdependencia de los tres procesos de gestión:

- **El marketing estratégico** como un análisis de procesos integrales y transversales de tomada e implementación de decisiones estratégicas de largo plazo, basadas en oportunidades y análisis del mercado, creando una nueva dirección para toda la empresa.
- **Las estrategias de marketing** como el diseño y ejecución de planes de marketing de gran calado, dentro del marco estratégico y posibilitando el alcanzar de los objetivos iniciales, en nuevos e imprevistos contextos para la empresa.
- **El marketing táctico** como la “caja de herramientas” que permite la consecución del plan estratégico.

El énfasis del modulo está en el marketing estratégico. El estudio de estrategias de marketing y marketing táctico serán complementarios y tendrán los siguientes objetivos: crear una clara diferencia entre los tres conceptos y entender desde la práctica como se complementan y se gestionan de forma a alcanzar los grandes propósitos de la empresa. Los casos prácticos son diversos de forma a abarcar perspectivas B2C, B2B y aspectos internos y organizacionales de la empresa.

DIRECCIÓN DE VENTAS

PROFESOR: **JAVIER CARCEDO**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ACTUALMENTE

1. HELP 4U: Socio fundador y Director Comercial y Márketing del Centro de Negocios Help 4u
2. FORTUNYMOON: Socio Fundador y Director Comercial. Creada para la gestión de discotecas y bares de noche en las Palmas de Gran Canaria
3. GRUPO IBÉRICA DE PUBLICIDAD: Socio Fundador y Director Comercial
4. Ponente en eventos comerciales y cursos de Dirección comercial en Cantabria

OTROS CARGOS

5. EDICIONES RUEDA: Jefe de equipo comercial durante más de 5 años
6. DIARIO EL CORREO: Comercial en la sección digital del diario
7. TELEMARKETING: en la Cadena Husa Hoteles, Hilton y Sheraton

MERITOS DEPORTIVOS

1. Campeón de la Copa del Rey de Voleibol con UNICAJA ALMERIA
2. Campeón de la Liga con UNICAJA ALMERIA
3. Subcampeón Juvenil con Numancia de Soria
4. Quinto Clasificado Copa de Europa UNICAJA ALMERIA

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing
2. Curso especialización en tele venta
3. Curso especialización en gestión Comercial
4. Taller de Negociación

1. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- Conceptos básicos
- Necesidades, deseos, motivaciones y demandas
- Toma de decisiones del consumidor
- Proceso de compras en las Organizaciones

2. ENTREVISTA COMERCIAL Y DE VENTAS

- Planificación de la entrevista: como detectar las necesidades del clientes
- La estructura de la entrevista
- Desarrollo de la entrevista
- Como vender a clientes difíciles. Tratamiento de objeciones.
- Cierre de la venta

3. GESTIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES

- La cartera de clientes
- Clasificación
- Gestión

4. SERVICIO DE ATENCION AL CLIENTE

- Atención al cliente en procesos de compra-venta
- Servicio Post-venta
- Reclamaciones y su tratamiento
- Control de calidad

NEGOCIACIÓN

PROFESOR: **MARIO CERON**

PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1. Consultor independiente especializado en la Dirección, implantación y venta de servicios profesionales de Consultoría de organización y Recursos Humanos
2. MERCER: Director Nacional del Negocio de Consultoría en el área de compensación
3. PEOPLE MATTERS: Gerente Sénior de Consultoría de Recursos Humanos
4. GRUPO ALTADIS Y LOGISTA: Gerente de Recursos Humanos para la Alta Dirección (Top Talent Manager)
5. ARTHUR ANDERSEN: Gerente Junior de consultoría

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

1. Profesor de Máster y Universidad (Garrigues, ICADE y otros) y ponente en foros diversos
2. Autor de Artículos y capítulos de libros (desarrollo directivo, compensación)

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE E2)
2. Programa de Dirección General (PDG) Sénior Executive Programme (ESADE)
3. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por ESCP – EAP
4. Instructor Homologado “Global Remuneration Profesional” por la Asociación WorldatWork (American Compensation Association)
5. Formación Directiva en Arthur Andersen

A. Presentación del Módulo.

B. Introducción a la Negociación.

C. El “Antes” de la Negociación.

D. El “Durante” de la Negociación.

E. El “Después” de la Negociación.

F. Otros temas.

- **Negociación internacional y “clusters” negociadores**
- **Psicología de la personalidad negociadora**

POLÍTICAS Y PROCESOS DE RECURSOS HUMANOS

PROGRAMA

La asignatura la impartirán de forma conjunta varios profesores, cada uno especialista en un área de Recursos Humanos.

FERNANDO TAVARES: Estrategia y Planificación

PEDRO FERREIRA: Procesos Aditivos

ENRIQUE SANCHEZ: Procesos de ajuste del capital humano en la vida de la empresa

BELEN ALDECOA: Desarrollo de los Recursos Humanos

Los CVs de estos profesores pueden consultarse en otras secciones del programa

1. Importancia de los Recursos Humanos en la empresa actual

2. Planificación estratégica de Recursos Humanos

- a. Inventario de personal
- b. Descripción y valoración de puestos de trabajo

3. Procesos Aditivos:

- a. Proceso de Selección y fases del mismo
- b. Headhunting
- c. Empresas de trabajo temporal

4. Procesos Sustractivos

- a. Procesos sustractivos más comunes y problemas que presentan
- b. Outplacement
- c. mobbing

5. Desarrollo de los Recursos Humanos

- a. Formación: Plan de formación
- b. Desarrollo
- c. Compensación
- d. Evaluación del desempeño

RELACIONES LABORALES

PROFESOR: **ENRIQUE SÁNCHEZ LANGEBER**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO BP

1. Director de Relaciones Laborales y Compliance del Grupo BP
2. Responsable de la representación externa de la compañía
3. Responsable de las negociaciones colectivas
4. Responsable del área laboral en los diferentes proyectos de fusiones, adquisiciones y desinversiones del grupo
5. Responsable de la formulación de Políticas de Compañía
6. Responsable de los diferentes proyectos de internalización

PROQUIMED: Técnico en Relaciones Laborales y Administración de Personal

SEA.TUDOR – Jefe de Personal de la Fábrica de Azuqueca de Henares

LABORO SERVICIOS DE EMPRESA: HR Supervisor & Lawyer

PETROMED: HR Supervisor

EXPERIENCIA DOCENTE

1. Responsable de la formación en Relaciones Laborales y Nóminas del grupo BP
2. Participación en Seminarios, foros y ponencias de diversos tipos en el área laboral

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid

1. Definición de la relación laboral.

Notas características

2. Contratación

3. Salario

4. Tiempo de trabajo

5. Movilidad funcional y geográfica

6. Suspensión del contrato de trabajo, causas y efectos

7. Subcontrata de obras y servicios con terceros

8. Sucesión de empresa

9. Extinción del Contrato de trabajo

10. Prescripción y caducidad de acciones derivadas del Contrato de trabajo

11. Representación de los empleados

- a. Delegados de Personal
- b. Comités de empresa

12. Negociación Colectiva

13. Ley de Igualdad

14. Absentismo laboral

NÓMINAS Y SEGURIDAD SOCIAL

PROFESOR: **ANTONIO RAMOS**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 1. FREMAP:** Director de la mutua en la localidad de Alcobendas (Madrid)
- 2. MAPFRE:** Agente de Seguros
- 3. FREMAP:**
 - a. Director de la Mutua en la localidad de Tres Cantos (Madrid)
 - b. Gestor de gran cuenta con dedicación exclusiva al Cliente Comunidad de Madrid
 - c. Gestor de la Mutua
- 4. SUMINISTROS MEDINA:** Comercial
- 5. ALCAMPO S.A:** Responsable de la Sección de Juguetes

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. Licenciado en Derecho por la Universidad Castilla – La Mancha
2. Curso Superior en Dirección de RRHH en la Cámara de Comercio
3. Taller de Coaching y Dirección de Equipos. AyR Consultores

- 1. Concepto de Seguridad Social**
- 2. Afiliación Y Cotización**
- 3. Concepto De Accidente De Trabajo Y Enfermedad Profesional. Ejemplos PRÁCTICOS**
- 4. Medios Telemáticos Para La Transmisión De Datos. Sistema Delta. Sistema Red**
- 5. Incapacidad Temporal**
- 6. Pago Delegado y Pago directo en supuestos de Incapacidad Temporal**
- 7. Incapacidad Temporal derivada de Contingencias Comunes**
- 8. Riesgo por embarazo y Lactancia**
- 9. Incapacidad Permanente Y Fallecimiento. Grados de incapacidad**
- 10. Peculiaridades Régimen De Trabajadores Autónomos**
- 11. ¿Que Son Las Mutuas De Accidentes De Trabajo?**
- 12. Criterios PRÁCTICOS PARA LA ELECCIÓN DE LA MUTUA Y CÓMO AFECTA PARA LA ELECCIÓN DEL SERVICIO DE PREVENCIÓN**
- 13. Relación TRIANGULAR: Mutua, EMPRESA Y ASESORÍA LABORAL**

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

PROFESOR: **MIGUEL ÁNGEL VARGAS**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1. GRUPO BP

- Director del Servicio de prevención de Riesgos Laborales
- Dirección de Proyecto de Adecuación Legal en Prevención y Riesgos Laborales
- Responsable del Plan Preventivo para la pandemia Gripe Aviar
- Responsable Plan Preventivo para la Pandemia Gripe A
- Jefe de Seguridad y emergencias
- Director del Servicio de Salud Laboral

2. TELEFÓNICA

- Medico de empresa
- Inspector Médico de sistema Asistencial y de prevención

3. MINISTERIO DE SANIDAD: Coordinador – director del Síndrome Tóxico

4. PYCAM (Filial FIAT): Jefe Servicio de Medicina del Trabajo

5. SISTEMA NACIONAL DE SALUD: Urgencias, Medicina General y Cardiología

EXPERIENCIA DOCENTE

- Subdirector de varios máster en Prevención de Riesgos Laborales
- Profesor de Máster en Prevención de Riesgos Laborales en más de 20 Máster organizados por CUS, ICADE, EOIU; Instituto Europeo de Bienestar Social
- Profesor del Curso de Auditor Legal en PRL
- Profesor Colaborador Real Academia Nacional de Medicina
- Profesor de la Escuela Nacional de Sanidad

FORMACION ACADÉMICA

- Licenciado en Medicina y Cirugía por la universidad Complutense de Madrid
- Título Universitario de especialista en Cardiología
- Título Universitario de Especialista en Medicina del Trabajo
- Diplomado en Sanidad Nacional por la Escuela Nacional (Ministerio de Salud)

A. Conceptos básicos en prevención de riesgos laborales

B. Accidente de trabajo desde PRL y gestión de la prevención

C. Evaluación de Riesgos Laborales, plan de prevención y medidas preventivas

D. Vigilancia de la salud

E. Inspecciones de Trabajo, sanciones y rentabilidad de la prevención para la empresa

F. Gestión de las emergencias

ESTADOS FINANCIEROS Y OBLIGACIONES CONTABLES Y FISCALES

PROFESOR: **JAVIER ESTÉVEZ**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Socio Director del grupo 24x7Asesores
- Consejero de diversas empresas especializadas en Consultoría y Formación
- Coach de Negocios certificado por Action Coach (Australia)
- Asesor Fiscal y tributario
- Ha ocupado diversos cargos de responsabilidad en empresas exportadoras españolas, desarrollando su experiencia en el mercado Latino Americano
- Ha adquirido amplia experiencia durante 10 años en Accenture, en la competencia de Servicios Financiero

FORMACIÓN

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid.
- BBA (University of South Florida, Tampa (U.S.A.))
- Certificado por Summa Consulting en Liderazgo y Estrategia
- Certificado por el I. Español de Analistas de Inversiones en Análisis del Mercado Financiero
- Posgrado en Experto Fiscal, Contable y Laboral por la UAM

1. Sistemas contables

2. Principios generalmente aceptados

3. Normas de Valoración

4. Estados financieros:

- a. Cuenta de Resultados
- b. Balance
- c. Flujo de Caja

5. OBLIGACIONES CONTABLES Y FISCALES

- a. Breve repaso a los tipos de Entidades Empresariales
- b. Obligaciones según tipo de Entidad Empresarial
 - a. Al inicio de la actividad
 - b. Durante la vida de la empresa
 - c. Al cierre de la actividad

3. Otras obligaciones y trámites atípicos

4. El entorno Web en las obligaciones de la empresa

5. Presentación de formularios típicos

FISCALIDAD - IRPF

PROFESOR: **JUAN CARLOS LANGEBER**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1. **Asesor Fiscal autónomo**
2. **Price Waterhouse Coopers (LANDWELL): Senior manager de la División fiscal y legal**
 - a. 25 años de experiencia en asesoramiento personal a directivos y expatriados de compañías multinacionales
 - b. Especialista en desarrollo de políticas de asignamiento internacional de empleados y sistemas de "Tax equalization"
2. **Miembro del ROAC**

EXPERIENCIA DOCENTE

1. **Ponencias varias sobre tributación de directivos, análisis de novedades fiscales, Fiscalidad del expatriado etc**
2. **Publicaciones**
 - a. Dirección del "Manual Practico para la preparación de la declaración de la Renta y Patrimonio" y coordinación de la aplicación informática editado anualmente, por la Revista Actualidad Económica
 - b. Coordinación y Supervisión de la aplicación informática adjunta al "Manual de IVA e IRPF para Empresarios y Profesionales" editado por el Diario Expansión
 - c. Numerosos artículos en diarios económicos

FORMACIÓN ACADÉMICA

1. **Licenciado en Derecho, por la Universidad Autónoma de Madrid**
2. **Master en Estudios teóricos y prácticos de Hacienda Pública y Derecho Tributario Español por el Centro de Estudios Tributarios y Económicos. Madrid**

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

1. **Naturaleza, ámbito, hecho imponible, sujeto pasivo y base imponible**
2. **Periodo impositivo, devengo, deuda tributaria**
3. **Retenciones, pagos fraccionados y gestión**



FISCALIDAD – IVA Y SOCIEDADES

PROFESOR: **FAUSTINO GARCÍA GARCÍA**

PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1. PriceWaterhouseCoopers (LANDWELL): Socio de la división fiscal y legal, responsable del sector Automoción y productos industriales
2. 28 años de experiencia en el asesoramiento fiscal a compañías de ámbito nacional e internacional
3. Especialista en el asesoramiento en materia I+D+I
4. Miembro del ROAC (Registro Oficial de Auditores de Cuentas)
5. Miembro del REAF (Registro Oficial de Asesores Fiscales)

EXPERIENCIA DOCENTE

1. Ponencias varias ponencias en números seminarios y cursos relacionados con la fiscalidad (International Research Institute,, Asociación para el Progreso de la Dirección, Analistas Financieros, Colegio de Aparejadores de Madrid...)
2. Ha publicado numerosos artículos en prensa económica y revistas especializadas (Guía de incentivos a la I+D+I del Ministerio de Industria)

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1. Naturaleza, ámbito, hecho imponible, sujeto pasivo y base imponible
2. Periodo impositivo, devengo, deuda tributaria y gestión
3. R. Esp. de PYMES, consolidación y reestructuración

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza, ámbito, hecho imponible y exenciones
2. Lugar de realización, devengo, base imp. y sujeto pasivo
3. Tipo, deducciones, formalidades, gestión y R. Especiales

ANÁLISIS DE INVERSIONES

PROFESOR: **BELÉN ALDECOA**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Director Gerente Help 4u, Centro de Negocios
- GRUPO BP:
 - a) Responsable del Centro de Servicios de Recursos Humanos , con responsabilidad en las áreas de Retribución, Nóminas, Expatriación, Sistemas, Administración... para España y Portugal
 - b) Controller de Europa de Recursos Humanos
 - c) Responsable de Formación Financiera del Grupo BP en España y Portugal y Miembro de la Financial University de BP
 - d) Responsable del Centro Ibérico de Soporte en Lubricantes en el Grupo BP
 - e) Dirección de proyectos estratégicos para España y Portugal Grupo BP
 - f) Controller de Estaciones de Servicio para España y Portugal
 - g) Analista de Control y responsable de estudios económicos

EXPERIENCIA ACADÉMICA

- Formador de Finanzas y Recursos Humanos en el Centro de Negocios Help 4u
- Profesor Asociado de Recursos Humanos en Universidad Pontificia de Madrid
- Profesor Asociado de Retribución en la Universidad Carlos III de Madrid en el Máster de Recursos Humanos
- Profesor asociado de Evaluación del Desempeño y Gestión por Competencias en la Universidad Carlos III de Madrid en el Máster de Recursos Humanos
- Responsable de la formación interna del Grupo BP y miembro de la Financial BP Faculty

FORMACIÓN

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid
- Master en Dirección de Recursos Humanos por el Instituto de Empresa
- Master en Dirección de Empresas (MBA) por la Escuela de Negocios de Madrid

1. PROCESO DE CREACIÓN DE VALOR EN LAS EMPRESAS

- a. Conceptos básicos
- b. Fases del proceso de creación de valor
- c. Cálculo del Cash flow

2. CRITERIOS PARA VALORAR Y SELECCIONAR INVERSIONES

- a. Valor Actual Neto (NPV)
- b. Payback o plazo de recuperación
- c. Índice de rentabilidad
- d. IRR o tasa interna de retorno
- e. Gestión de riesgos y plan de contingencia
- f. Analisis de sensibilidad

2. ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO

FINANCIACIÓN DE EMPRESAS Y RELACIONES CON LA BANCA

PROFESOR: **CARLOS GARCÍA CEBRIÁN**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Secretario General de SECOT – Seniors Españoles para la Cooperación Técnica
- Director Financiero del Grupo EMULCAR / QP
- Consejero del Grupo Inmobiliario ALTER
- Consultor áreas Financiera y Estrategia
- GRUPO BP:
 - o Director Económico - Financiero BPMED
 - o Director General de Combustibles Sur de Europa
 - o Director de Proyectos de Reestructuración
 - o “Capabilities Director”

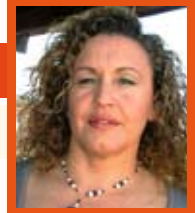
FORMACIÓN

- Profesor Mercantil
- Licenciado en Ciencias Empresariales
- Licenciado ESIC en Gestión Comercial y Marketing
- Censor Jurado de Cuentas (excedencia)
- PDD por IESE
- The Manager of the Future (JMW 2003-2004)
- Sales & Marketing Leadership Programme – Kellogg School of Mgmt

1. La Financiación como clave del éxito empresarial
2. Fuentes de Financiación – coste de los recursos obtenidos
3. “Cash” versus Beneficios
4. La financiación de los Proyectos de Inversión – el apalancamiento financiero
5. Medios de cobro y pago
6. Equilibrio financiero de la empresa

CONTROL DE GESTIÓN

PROFESOR: **BELÉN ALDECOA**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Director Gerente Help 4u, Centro de Negocios
- GRUPO BP:
 - a) Responsable del Centro de Servicios de Recursos Humanos , con responsabilidad en las áreas de Retribución, Nóminas, Expatriación, Sistemas, Administración... para España y Portugal
 - b) Controller de Europa de Recursos Humanos
 - c) Responsable de Formación Financiera del Grupo BP en España y Portugal y Miembro de la Financial University de BP
 - d) Responsable del Centro Ibérico de Soporte en Lubricantes en el Grupo BP
 - e) Dirección de proyectos estratégicos para España y Portugal Grupo BP
 - f) Controller de Estaciones de Servicio para España y Portugal
 - g) Analista de Control y responsable de estudios económicos

EXPERIENCIA ACADÉMICA

- Formador de Finanzas y Recursos Humanos en el Centro de Negocios Help 4u
- Profesor Asociado de Recursos Humanos en Universidad Pontificia de Madrid
- Profesor Asociado de Retribución en la Universidad Carlos III de Madrid en el Máster de Recursos Humanos
- Profesor asociado de Evaluación del Desempeño y Gestión por Competencias en la Universidad Carlos III de Madrid en el Máster de Recursos Humanos
- Responsable de la formación interna del Grupo BP y miembro de la Financial BP Faculty

FORMACIÓN

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid
- Master en Dirección de Recursos Humanos por el Instituto de Empresa
- Master en Dirección de Empresas (MBA) por la Escuela de Negocios de Madrid

a. Fundamentos del control de gestión

b. Organización de los Centros de Responsabilidad

c. Sistemas de costes. Analisis Coste - Beneficio

d. Presupuestos y planificación financiera

e. Balance Scorecard o cuadro de mando

f. Control interno

DIRECCION DE OPERACIONES

PROFESOR: **JOSE ANTONIO MOURE**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Consejero de makeateam (Grupo Inmark)
- Formador de Habilidades Directivas, Liderazgo, Gestión de Conflictos, Motivación y Coaching
- Profesor invitado en distintos máster: Universidad Autónoma, Universidad de Oviedo, Escuela de Negocios de Caixa Galicia

Se dedica desde hace más de diez años a la consultoría estratégica, y es especialista en motivación y desarrollo de personas. Es experto en metodologías de outdoor -training. Ha dirigido diferentes proyectos de investigación en el terreno de las Ciencias sociales.

Posee más de veinte años de experiencia en la dirección de empresas habiendo dirigido departamentos de Recursos Humanos y Prevención de Riesgos Laborales, y coordinado la aplicación de Directivas Europeas sobre Calidad en la Alimentación.

Durante cuatro años desempeñó el puesto de Encargado de Producción en la empresa de agroalimentación Coren. Fue, también, Director de División en Madrid de la empresa Gallega de Alimentación, siendo responsable de la planificación y organización de la producción y logística de dicha empresa durante seis años. Finalmente, en la empresa Novafrijsa, se encargó de definir y desarrollar el proyecto de expansión para Madrid.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Geografía e Historia por la Universidad de Oviedo, ha cursado también estudios de Filosofía y Teología por la Universidad de Salamanca.

1. ¿Qué es el sistema de operaciones?
2. La función de dirección de la producción y de operaciones
3. La estrategia de operaciones
4. Modelo de estrategia de operaciones
5. La misión de operaciones
6. Objetivo de operaciones
7. Políticas de operaciones



SISTEMAS DE INFORMACIÓN

PROFESOR: **JUAN PÉREZ DE COSSIO**

PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Accenture (2000 – Actualidad)
- a) Gerente en Accenture con experiencia en diversos sectores, actualmente en área de Energía
- b) Amplia experiencia en liderazgo de equipos, gestión de clientes, reingeniería de procesos y sistemas de información
- c) Principales Proyectos:
 - Mejora procesos y gestión de información – Repsol
 - Gestión Documental – Ineco-Tifsa
 - Metodología y procedimientos de gestión de proyectos – Eon
 - Definición del Nuevo Modelo de Gestión de Programas y Campañas de Marketing – Endesa
 - Definición y lanzamiento de la empresa Serviexpress (Galp)
 - Plan mejora de Contact Centers (Endesa, M^o Adm. Públicas e IFEMA)
- Creación de Academia Aula Serendipia, S.L.
- Profesor B.U.P. (Física y Química)

FORMACIÓN

- Licenciado en C.C. Físicas por la Universidad Autónoma de Madrid
- Experto Universitario en Dirección Financiera (UNED)
- Curso de Gestión de Campañas de Marketing (Instituto de Empresa)
- Cursos de técnicas de comunicación en público (Accenture)
- Curso de toma de decisiones en la Empresa (Accenture)

1. Evolución de las tecnologías y su impacto en la empresa

2. Principales sistemas en la empresa (SRM, ERP, CRM, BI, etc.)

3. Dirección de sistemas:

- a. Funciones básicas y ámbito de actuación
- b. Plan de sistemas y presupuesto informático

4. Criterios de selección y costes de implantación de sistemas:

- a. Procesos y sistemas
- b. Costes en la implantación
- c. Asignación de esfuerzos y recursos
- d. Factores críticos y Administración de Riesgos en la implantación
- e. ROI - Retorno de la inversión

5. Internet y comercio electrónico:

- a. La revolución de Internet
- b. Éxitos y fracasos del e-business
- c. Ventajas y riesgos de las tecnologías Web

6. Últimas tendencias y su impacto en sistemas empresariales

- a. Modelo Open Source
- b. Software as a Service (SAAS)
- c. Service-Oriented Architecture
- d. Otros

GESTION DE PROYECTOS

PROFESOR: **PABLO PERALTA LOZANO**



PROGRAMA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Accenture (2000 – Actualidad)**
 - a) Gerente en Accenture de estrategia trabajando en el área de energía/utilities en proyectos de :
 1. Reestructuración organizativa
 2. Elaboración y puesta en marcha de planes de negocio
 3. Definición e implantación planes estratégicos comerciales
 4. Proyectos en el área de CRM
 5. Definición de estrategias de Diversificación
 6. Proyectos en el área de Internet
 7. Analista de mercados
- **FINCONSULT S.A: Analista en Corporate finance realizando valoraciones de empresa**

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Master en Gestión y Administración de Empresas (Executive MBA). Instituto de Empresa
- Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas. ICADE

1. OBJETIVOS DEL CURSO

- o Trasladar la importancia de una correcta Gestión de Proyectos para garantizar la consecución de objetivos de negocio
- o Detallar las fases, herramientas y técnicas que se suelen utilizar en la Gestión de Proyectos

2. TEMARIO

1. Concepto de Proyecto
2. Fase de Definición
3. Fase de Planificación
4. Finalidad
5. Fase de Desarrollo I: Gestión de Equipos
6. Fase de Desarrollo II: Seguimiento y Control
7. Fase de Cierre de un Proyecto
8. Herramientas de Gestión de Proyecto y caso práctico con MS Project

