



MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN CLUBES BASQUET DE ALTO RENDIMIENTO + COACHING DEPORTIVO

REND011



Certificación universitaria internacional



Escuela asociada a:





DESTINATARIOS

El **MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN CLUBES BASQUET DE ALTO RENDIMIENTO + COACHING DEPORTIVO** está destinado a empresarios, emprendedores, trabajadores o cualquier persona interesada en ampliar sus conocimientos en el ámbito Deportivo.

Este Master MBA en Dirección y Gestión de Clubes Deportivos de básquet le prepara para conocer a fondo el entorno del deporte relacionado con las técnicas de gestión de instalaciones y clubes deportivos, adquiriendo lo esencial sobre este entorno y desenvolviéndose profesionalmente.



MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



DURACIÓN

La duración del curso es de 900 horas.



IMPORTE

Importe Original: ~~3120€~~

Importe Actual: 780€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la "**MBA DIRECCIÓN Y GESTIÓN CLUBES BASQUET DE ALTO RENDIMIENTO + COACHING DEPORTIVO**", de la ESCUELA DE RENDIMIENTO PROFESIONAL avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 36 ECTS.



CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. MBA DIRECCIÓN

UNIDAD FORMATIVA 1. ÁMBITO LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NORMATIVA LABORAL BÁSICA

1. Normas laborales constitucionales
2. El Estatuto de los Trabajadores
3. Convenios Colectivos
4. Ámbito: territorial, funcional, personal y temporal
5. Vigencia
6. Negociación del convenio
7. Contenido

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE TRABAJO

1. Requisitos
2. Partes del contrato: Trabajador. Empresario
3. Forma del contrato
4. Validez
5. Duración
6. Modalidades de contratos
7. Obtención de los modelos de contratos en las páginas oficiales de la administración
8. Cumplimentación de modelos de contratos con medios informáticos
9. Comunicación de las modalidades de contratación laboral
10. La jornada de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODIFICACIÓN, SUSPENSIÓN, EXTINCIÓN DEL CONTRATO

1. Modificación del contrato
2. Suspensión contractual del contrato
3. Extinción del contrato
4. El despido objetivo
5. El finiquito

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RETRIBUCIÓN SALARIAL Y ACTUACIÓN ANTE LA SEGURIDAD SOCIAL

1. Estructura salarial
2. Salario base
3. Complementos salariales
4. Pagas extraordinarias
5. Otros
6. Estructura del recibo de salario
7. Encabezamiento
8. Periodo de Liquidación
9. Devengos
10. Deducciones

11. Determinación de las bases de cotización a la seguridad social y conceptos de recaudación conjunta y de la base sujeta a retención del IRPF
12. Retención del IRPF
13. El salario mínimo interprofesional
14. Pago del salario: tiempo, lugar y forma
15. Garantías salariales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACTUACIÓN ANTE LA SEGURIDAD SOCIAL

1. Regímenes de la Seguridad Social (art.10 RDL 1/1994)
2. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social
3. Formalización
4. Cuenta de cotización
5. Libro de Visitas
6. Afiliación. Altas. Bajas
7. Formalización
8. Lugar
9. Plazo
10. Efectos
11. Obligación de cotizar a la Seguridad Social
12. Periodo de formalización, liquidación y pago
13. Responsabilidad del empresario ante la Seguridad Social
14. Sistema electrónico de comunicación de datos. Autorización. Funcionamiento. Cotización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INFRACCIONES Y SANCIONES

1. Infracciones
2. Sanciones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PROCEDIMIENTOS TELEMÁTICOS

1. Cálculo de la retribución y cotización utilizando medios informáticos
2. Actualización de tablas, baremos y referencias de datos de los trabajadores
3. Creación de ficheros para remisión electrónica a la Seguridad Social y a entidades financieras
4. Certific@2 envío de comunicaciones (Certificados de empresa), al Servicio Público de Empleo Estatal

SUPUESTO PRÁCTICO 1. Nómina con salario mensual.

SUPUESTO PRÁCTICO 2. Nómina con salario diario.

SUPUESTO PRÁCTICO 3. Nómina de julio y extra conjunta. Nómina de julio y nomina de paga extraordinaria de julio.

SUPUESTO PRÁCTICO 4. Nómina con baja por enfermedad común.

SUPUESTO PRÁCTICO 5. Supuesto de extinción del contrato por llegada del término: finiquito-vacaciones devengadas y no disfrutadas.

UNIDAD FORMATIVA 2. ÁMBITO CONTABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y LA CONTABILIDAD

1. Concepto de empresa
2. Tipos de empresa
3. Concepto, importancia y objetivos de la contabilidad
4. Clasificación de la contabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA

1. Concepto de patrimonio de empresa
2. Estructura económica y estructura financiera
3. Masa y elemento patrimonial
4. Esquema representativo de las masas patrimoniales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD

1. La cuenta
2. Los hechos contables y sus clases
3. Métodos contables. El método de partida doble
4. Teoría del cargo y del abono
5. Método especulativo y administrativo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

1. Concepto y características del Plan General Contable. Marco Conceptual de la Contabilidad
2. Criterios de Valoración
3. Estructura del PGC: principios contables
4. Estructura del PGC: normas de registro y valoración
5. Estructura del PGC: cuentas anuales
6. Estructura del PGC: cuadro de cuentas

7. Estructura del PGC: definiciones y relaciones contables
8. Los libros contables
9. El ciclo contable

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ASPECTOS CONTABLES DE LAS EXISTENCIAS

1. Valoración de las existencias
2. Método contable para llevar las cuentas de existencias
3. Compras, ventas, gastos y descuentos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO EN OPERACIONES DE CIRCULANTE

1. Funcionamiento y finalidad del IVA
2. Contabilización y liquidación del IVA
3. Gastos y descuentos con IVA.
4. Realización conjunta de operaciones gravadas y exentas. Régimen de prorratea.
5. El IVA en

UNIDAD DIDÁCTICA 7. OPERACIONES DEL TRÁFICO MERCANTIL

1. Clientes, deudores, proveedores y acreedores
2. Los anticipos en la compra-venta
3. Facturas pendientes de recibir o formalizar
4. Problemática contable de los envases y embalajes
5. Contabilización de las insolvencias de tráfico
6. Otras cuentas de gastos e ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS EFECTOS COMERCIALES

1. Conceptos básicos
2. Los efectos a pagar
3. Los efectos a cobrar
4. El endoso de efectos

UNIDAD FORMATIVA 3. CONTABILIDAD DE COSTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Contabilidad de gestión
2. Contabilidad de costes
3. Conceptos previos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN DE COSTES

1. Clasificación de costes
2. Según su naturaleza
3. Costes por función

4. Costes directos e indirectos
5. Costes del producto y costes del periodo
6. Costes variables y costes fijos
7. Costes de oportunidad
8. Costes históricos y costes futuros
9. Otros costes
10. Principales sistemas de cálculo de costes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS DE COSTES PARCIALES

1. Sistemas de costes parciales
2. Sistemas de costes directos
3. Sistemas de costes variables. Ratios.
4. Sistemas de costes por pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SISTEMAS DE COSTES COMPLETOS

1. Definición
2. Sistemas de costes por procesos
3. Sistema de las secciones homogéneas
4. Proceso
5. Etapas
6. Otros aspectos a tener en cuenta

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE COSTES ABC

1. Definición
2. Actividades
3. Ventajas y desventajas

UNIDAD FORMATIVA 4. ÁMBITO FISCAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. La contabilidad
2. El patrimonio empresarial
3. Las cuentas en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2 . BALANCE DE SITUACIÓN

1. El inventario
2. El balance de situación
3. La estructura del balance de situación
4. Situaciones patrimoniales
5. La cuenta de pérdidas y ganancias
6. El estado de cambios en el Patrimonio Neto
7. El estado de flujos de efectivo
8. La memoria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CICLO CONTABLE

1. Ciclo contable
2. Introducción
3. Libro diario
4. El libro mayor
5. Libro de balances
6. Cierre de las cuentas
7. Plan General Contable (PGC 2008)
8. Cuentas anuales y cuadro de cuentas
9. Normas de registro y valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

1. Introducción
2. Balance y memoria
3. Cuenta de pérdidas y ganancias
4. Estado de cambios en el Patrimonio Neto (ECPN)
5. Estado de flujos de efectivo (EFE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

1. Introducción
2. Análisis patrimonial
3. Análisis financiero
4. Análisis a corto plazo
5. Período medio de maduración (PMM)
6. Fondo de maniobra
7. Ratios
8. Análisis económico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTABILIDAD DE COSTES

1. Contabilidad de coste frente a contabilidad general
2. Diferencia entre gasto, coste, pago e inversión
3. Clasificación de los costes
4. Modelos de costes
5. Análisis del punto de equilibrio
6. Análisis coste-volumen-beneficio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN

1. Introducción
2. Recursos financieros
3. Origen de los recursos financieros
4. Autofinanciación
5. Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación
6. Fondos de amortización
7. Financiación externa a largo plazo
8. Préstamo
9. Crédito
10. Empréstitos de obligaciones

11. Leasing
12. Renting
13. Financiación externa a corto plazo
14. Préstamo a corto plazo
15. Póliza de crédito
16. Crédito comercial
17. Descuento comercial y descuento financiero
18. Factoring
19. Sociedades de garantía recíproca
20. Ayudas y subvenciones
21. Financiación de los activos e inversiones
22. Métodos de evaluación y decisión de inversiones

UNIDAD FORMATIVA 5.IMPUESTO DE SOCIEDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Naturaleza y ámbito de aplicación
2. Concepto
3. Características del Impuesto
4. Ámbito de Aplicación
5. Especialidades del ámbito espacial
6. Hecho imponible
7. Definición del hecho imponible
8. Presunción de onerosidad
9. Sujeto pasivo
10. Concepto
11. Clasificación de los sujetos pasivos
12. Exención del impuesto
13. Obligación personal de contribuir
14. Residentes
15. El domicilio fiscal
16. No residentes
17. Atribución de rentas
18. Entidades en Atribución de Rentas
19. Características del Régimen de Atribución de Rentas
20. Entidades exentas
21. Periodos impositivos y plazos de presentación
22. Periodo impositivo general
23. Periodos impositivos especiales
24. Plazo de presentación
25. Jurisdicción competente para dirimir controversias con la Administración Tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BASE IMPONIBLE

1. Base imponible
2. Estimación directa de la Base Imponible
3. Estimación indirecta
4. Estimación objetiva
5. Ingresos y gastos contables
6. Ingresos
7. Gastos

8. Criterios de Imputación de ingresos y gastos
9. Rentas exentas de origen extranjero
10. Rentas exentas por doble imposición
11. Rentas exentas a través de un establecimiento permanente
12. Compensación de las bases imponibles negativas
13. Concepto de Base Imponible Negativa
14. Plazo de Compensación
15. Límite de Compensación
16. Obligación de presentar liquidación o autoliquidación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CORRECCIONES DE VALOR: AMORTIZACIONES

1. Amortizaciones contables
2. Inmovilizaciones materiales e Inmovilizaciones Intangibles
3. Amortización fiscal del Inmovilizado material
4. Sistemas de amortización admitidos desde el punto de vista fiscal
5. Amortización fiscal del inmovilizado intangible
6. Otros supuestos de amortización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CORRECCIONES DE VALOR: PÉRDIDA DE VALOR DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES Y PROVISIONES

1. Concepto de pérdida de valor de un elemento patrimonial y concepto de Provisión
2. Requisitos para la deducibilidad de las pérdidas de valor de elementos patrimoniales y de las provisiones
3. Deterioros de valor y Provisiones reglas para ser considerados gastos deducibles
4. Deterioro de Valor del Inmovilizado
5. Deterioro de Valor de las Existencias
6. Deterioro de valor de créditos comerciales
7. Deterioro de valor de Participaciones a Largo plazo en Patrimonio Neto y de Valores representativos de Deuda
8. Provisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEUDA TRIBUTARIA

1. Tipos de gravamen
2. Calcular la cuota
3. Bonificaciones
4. Bonificaciones por rentas obtenidas en Ceuta y Melilla
5. Bonificaciones por actividades exportadoras y de prestación de servicios públicos locales
6. Deduciones
7. Deduciones para evitar la doble imposición interna

8. Deducciones para evitar la doble imposición internacional
9. Para incentivar la realización de determinadas actividades

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIQUIDACIÓN Y PAGO DEL IMPUESTO

1. Retenciones e ingresos a cuenta
2. Reglas Generales
3. Cálculo de Retenciones e Ingresos a cuenta
4. Retenciones e ingresos a cuenta: Retenciones irregulares
5. Pagos fraccionados
6. Declaración y pago del impuesto

UNIDAD FORMATIVA 6. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Impuesto sobre el Valor Añadido, Concepto y funcionamiento
2. Ejemplo práctico
3. Esquema general
4. Ámbito de aplicación. Territorio en el que se aplica el Impuesto
5. Tributación en territorio común y territorio foral (País Vasco y Navarra)
6. Ejemplo práctico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERACIONES INTERIORES: HECHO IMPONIBLE Y EXENCIONES

1. Hecho Imponible en Operaciones interiores
2. Concepto de entrega de bienes y de prestación de servicios
3. Concepto de empresario o profesional
4. Concepto de actividad empresarial o profesional
5. Operaciones realizadas en el territorio. Lugar de realización
6. Operaciones no sujetas
7. Exenciones
8. Exenciones en Operaciones interiores
9. Exenciones en Operaciones exteriores y asimiladas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS E IMPORTACIONES: HECHO IMPONIBLE Y EXENCIONES

1. Hecho Imponible en Adquisiciones intracomunitarias
2. Conceptos generales relacionados con las operaciones intracomunitarias. Requisitos

3. Concepto de adquisición intracomunitaria
4. Operaciones asimiladas a las adquisiciones intracomunitarias y lugar de realización de las adquisiciones intracomunitarias
5. Operaciones no sujetas
6. Exenciones en Operaciones intracomunitarias
7. Hecho Imponible en las Importaciones de bienes
8. Concepto de importación de bienes
9. Operaciones asimiladas a las importaciones de bienes
10. Exenciones en Importaciones de bienes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DEVENGO DEL IMPUESTO

1. Introducción. Reglas fundamentales
2. Devengo en operaciones interiores: entregas de bienes y prestaciones de servicios
3. Entregas de bienes
4. Prestaciones de servicios
5. Ejecuciones de obras
6. Transmisiones de bienes entre comitente y comisionista cuando el comisionista actúe en nombre propio
7. Autoconsumos
8. Arrendamientos
9. Leasing
10. Devengo en las adquisiciones intracomunitarias
11. Devengo en las importaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. BASE IMPONIBLE, SUJETO PASIVO Y TIPO IMPOSITIVO

1. Base Imponible
2. Base Imponible en las entregas de bienes y prestaciones de servicios
3. Base Imponible en las adquisiciones intracomunitarias
4. Base Imponible en las importaciones
5. Sujeto Pasivo
6. Sujeto Pasivo en las entregas de bienes y prestaciones de servicios
7. Sujeto Pasivo en las adquisiciones intracomunitarias
8. Sujeto Pasivo en las importaciones
9. Tipo impositivo general y tipos reducidos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEDUCCIONES Y DEVOLUCIONES

1. Deducciones, Reglas de prorrata y Regularización de deducciones
2. Requisitos para la deducción
3. Cuándo se puede deducir. Requisitos temporales
4. Cómo se efectúa la deducción

5. Regla de prorata
6. Regularización de deducciones por bienes de inversión
7. Devoluciones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RÉGIMENES ESPECIALES

1. Introducción
2. Clasificación
3. Opciones y renunciaciones expresas a los regímenes especiales
4. Determinación del volumen de operaciones
5. Régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca
6. Régimen especial de las agencias de viajes
7. Régimen especial del recargo de equivalencia
8. La fiscalidad de las PYMEs. El régimen simplificado
9. Ámbito de aplicación del régimen simplificado
10. Funcionamiento
11. Ejemplo de cálculo de liquidación anual de IVA
12. Régimen especial del criterio de caja

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DEL IMPUESTO Y OBLIGACIONES FORMALES DE LOS SUJETOS PASIVOS

1. Liquidación del Impuesto
2. Modelos de presentación
3. Modelos de presentación periódica
4. Modelos de presentación no periódica
5. Plazos de presentación
6. Las declaraciones informativas del IVA
7. Obligaciones formales en materia de facturación
8. Obligaciones en materia de libros-registro en el IVA
9. UNIDAD FORMATIVA 7. ÁMBITO EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPETITIVIDAD Y MANAGEMENT ESTRATÉGICO

1. Introducción
2. Competitividad empresarial y ventajas competitivas
3. La ventaja competitiva y la generación de valor añadido
4. El pensamiento estratégico
5. Política, planificación y estrategia de adaptación en un entorno competitivo
6. Previsión, prospectiva y métodos de escenarios
7. El análisis estratégico
8. La estrategia y sus componentes como origen del sistema de objetivos de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA ESTRATÉGICA

1. Visión, misión y valores de empresa
2. La cultura de empresa y la estrategia
3. Organización, estructura y estrategia
4. Las decisiones estratégicas
5. Toma de decisiones estratégicas
6. Niveles de planificación y decisión estratégica
7. Las unidades estratégicas de negocio en grupos empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL DE LA EMPRESA Y EL ENTORNO ESPECÍFICO

1. Análisis del entorno general de la empresa
2. Análisis del entorno específico de un sector
3. El entorno competitivo: análisis de Porter
4. Amenazas de ingreso de nuevos competidores
5. Rivalidad entre los competidores existentes
6. Amenaza de productos sustitutivos
7. Poder de negociación de los clientes
8. Poder de negociación de los proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO INTERNO Y DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

1. Análisis funcional y diagnóstico interno
2. Perfil estratégico de la empresa
3. La cadena de valor
4. Diagnóstico estratégico: modelos de matrices/cartera
5. Posición competitiva -madurez o matriz A.D.L.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL

1. Estrategias genéricas competitivas
2. Formas de crecimiento empresarial
3. Integración vertical y diversificación
4. Estrategias de internacionalización y globalización de la empresa
5. Alianzas estratégicas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DE GESTIÓN

1. El benchmarking como herramienta estratégica de gestión
2. Calidad total y mejora continua
3. Gestión de la innovación

4. El papel de las nuevas tecnologías en los cambios de la gestión
5. La gestión del conocimiento en la organización

UNIDAD FORMATIVA 8. BALANCED SCORECARD. Y CUADRO DE MANDO INTEGRAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESUPUESTO. ANÁLISIS DE DESVIACIONES

1. Introducción al Control de Gestión
2. Presupuestos
3. Análisis de desviaciones
4. Análisis mediante ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CENTROS DE RESPONSABILIDAD. AUDITORÍAS DE GESTIÓN

1. Centros de responsabilidad
2. Criterios de evaluación
3. Centro de costes operativos
4. Centro de gastos discrecionales
5. Auditoría interna y de gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUADRO DE MANDO INTEGRAL

1. Introducción al Cuadro de Mando Integral
2. Construcción del Cuadro de Mando
3. La perspectiva Financiera
4. La perspectiva del Cliente
5. Perspectiva Interna
6. Perspectiva de Aprendizaje

UNIDAD FORMATIVA 9. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ENTENDER LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

1. Contexto de la Responsabilidad Social de la Empresa
2. La eficiencia y la ética como responsabilidades sociales
3. Variables del impacto social de la empresa
4. El cumplimiento de la ley como condición mínima de la RSE
5. El umbral de la ética
6. La reciente importancia de la RSE

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y LA RENDICIÓN DE CUENTAS

1. El desarrollo sostenible
2. Actores básicos del desarrollo sostenible
3. La rendición de cuentas

4. La triple cuenta de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECTRICES INTERNACIONALES Y MARCO EUROPEO DE LA RSE

1. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas
2. ¿Cómo pueden participar las empresas en el Pacto Mundial de las Naciones Unidas?
3. Las directrices de la OCDE para empresas multinacionales
4. La OIT y los derechos del trabajador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA RSE EN EUROPA

1. La Declaración Final del Consejo Europeo de Lisboa
2. El Libro Verde de la Comisión de las Comunidades Europeas
3. La Pyme y el Libro Verde
4. La nueva Comunicación de la Comisión de 2006
5. Más iniciativas europeas para el desarrollo de la RSE

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA RSE EN ESPAÑA

1. El contexto de la RSE en España
2. Iniciativas españolas en el marco intelectual y en la práctica empresarial
3. La situación de la RSE en España

UNIDAD DIDÁCTICA 6. POLÍTICAS PÚBLICAS

1. Antecedentes de España de la RSE
2. Iniciativas autonómicas y locales
3. El Gobierno y la RSE
4. El Foro de Expertos de RSE del Ministerio de Trabajo
5. El informe de la RSE
6. La Subcomisión del Congreso de los Diputados

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ALCANCE DE LA RSE

1. ¿Qué hacen las empresas socialmente responsables?
2. La cultura de la empresa
3. Instrumentos formales para configurar la cultura de la empresa
4. Los Recursos Humanos y la RSE
5. Políticas de conciliación de la vida laboral, personal y familiar
6. Políticas de igualdad y diversidad
7. Herramientas de gestión relacionadas con el equipo humano

8. Actuaciones en la cadena de valor
9. Políticas de acción comunitaria y medioambiental

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN E INDICADORES

1. Instrumentos relacionados con la RSE
2. Proyecto ISO 26000
3. Accountability 1000 (AA-1000)
4. SA8000
5. El Global Reporting Initiative (GRI)

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GUÍAS ESPAÑOLAS

1. Guía CECOT
2. Herramienta de FEVECTA-FEVES
3. Xertatu:adi
4. La Guía de Buenas Prácticas de la Empresa Flexible

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LAS PYMES ESPAÑOLAS ANTES DE LA RSE

1. European SMEs social and environment responsibility
2. Anuario sobre responsabilidad social corporativa en España 2006
3. Principales conclusiones del estudio RSE en Vizcaya 2005
4. La investigación de EOI Escuela de Negocios
5. Conclusión final

UNIDAD FORMATIVA 10. ÁMBITO DE MARKETING UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING

1. Introducción
2. Conceptos del marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINANTES DEL MARKETING

1. Introducción
2. Consumidor
3. Comprador
4. Demanda
5. Mercado
6. Competencia
7. Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INSTRUMENTOS DEL MARKETING: PRODUCTO Y PRECIO

1. Marketing mix
2. Producto: Clasificación
3. Ciclo de vida del producto
4. Marca
5. Precio: Objetivos y fijación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INSTRUMENTOS DEL MARKETING: PROMOCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

1. Promoción
2. Punto de venta
3. Distribución
4. Comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIRECCIÓN DE MARKETING

1. Dirección estratégica del mercado
2. Planificación estratégica: Análisis de la situación
3. Planificación estratégica: Métodos de investigación
4. Planificación estratégica: Fijación de objetivos
5. Planificación estratégica: Identificación y selección de estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANES OPERATIVOS

1. Implantación de los planes operativos
2. Control de resultados

UNIDAD FORMATIVA 11. PLAN DE MARKETING UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

1. Naturaleza y contenido de un plan de marketing
2. Presentación del plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPLANTACIÓN, EVALUACIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. La implantación del plan de marketing
2. Evaluación y control del plan de marketing

UNIDAD FORMATIVA 12. DIRECCIÓN DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING DENTRO DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

1. Conceptos claves
2. La gestión orientada al mercado
3. Análisis del mercado
4. La relación con el cliente

5. Hacia el nuevo marketing relacional

La fidelización como clave estratégica de la gestión comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING Y LA DIRECCIÓN COMERCIAL DE UNA EMPRESA

1. El proceso de dirección de marketing
2. Marketing estratégico y marketing operativo
3. Marketing estratégico
4. Marketing operativo
5. Marketing mix y las sub-funciones del marketing
6. Investigación comercial
7. Requisitos de una segmentación
8. Producto
9. Precio
10. La distribución
11. La comunicación de marketing
12. La organización de las ventas
13. La planificación comercial
14. Organización del departamento de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL Y SEGMENTACIÓN

1. Comportamiento del consumidor
2. Las necesidades del consumidor
3. Segmentación de mercados
4. Objetivos y ventajas de la segmentación de mercados
5. Segmentación de mercados de consumo
6. Elección de los criterios de segmentación en los mercados de consumo
7. Investigación comercial
8. Tipos de investigación comercial
9. Organización y etapas de la investigación comercial
10. Fuentes de información

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICAS DE PRODUCTO Y PRECIO

1. El producto
2. El ciclo de vida del producto
3. Análisis de las diferentes etapas del ciclo de vida
4. Creación y modificación de productos
5. Modificación y eliminación de productos
6. Creación de nuevos productos
7. La moda
8. Política de precios
9. Métodos de fijación y estrategias de precios
10. Estrategia y discriminación de precios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

1. La distribución
2. Funciones y tipos de distribución
3. Conflictos entre los canales de distribución
4. Los intermediarios en el canal de distribución
5. Métodos de venta en la distribución comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

1. Introducción
2. La publicidad
3. Identificación del público objetivo
4. Determinación de objetivos de la publicidad
5. El mensaje que se quiere transmitir
6. Selección de medios, soporte y formas publicitarias
7. La promoción de ventas
8. Instrumentos de la promoción de ventas
9. Las relaciones públicas
10. Herramientas de las relaciones públicas
11. La fuerza de ventas
12. Marketing mix: estrategia, formas y medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIÓN DE VENTAS Y PLAN DE MARKETING

1. La red de ventas
2. El director de ventas
3. Determinación del tamaño de la red de ventas
4. Elección de vendedores
5. La planificación en el marketing
6. Prestación y control del plan
7. Confección del Presupuesto comercial. Control del plan. Desviaciones y toma de decisiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES DEL MARKETING

1. Marketing directo
2. El plan de marketing directo
3. Aspectos clave para el éxito en el marketing directo
4. Marketing industrial
5. Demanda e investigación de mercados industriales
6. Instrumentos del marketing industrial
7. Marketing de servicios
8. Factores de éxito en el marketing de servicios
9. Marketing en organizaciones no comerciales
10. Marketing de las Asociaciones
11. Marketing Institucional

12. Marketing de los servicios públicos
13. Marketing interno
14. Estrategia social de la empresa

UNIDAD FORMATIVA 13. MARKETING ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Principales conceptos del marketing estratégico
2. Orientaciones de las empresas hacia el mercado
3. La secuencia del marketing estratégico
4. Planificación estratégica corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA Y ESTRATEGIAS DE CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

1. La diferenciación
2. El ciclo de la vida
3. Creación y evolución del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO

1. El posicionamiento
2. Estrategia de posicionamiento
3. Aplicaciones del posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El salto internacional
3. Comercio internacional
4. Penetración en el mercado

UNIDAD FORMATIVA 14. ÁMBITO DE LOS RECURSOS HUMANOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SELECCIÓN

1. Selección
2. Selección basada en competencias
3. Análisis de puestos de trabajo
4. Planificación de personal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMACIÓN Y DESARROLLO

1. Sentido de la formación en la empresa
2. Desarrollo
3. Gestión del potencial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RETRIBUCIÓN Y DESEMPEÑO

1. Pagar en función de qué
2. Cuánto pagar
3. Tipos de retribución
4. Gestión de las retribuciones
5. Evaluación del desempeño

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MOTIVACIÓN

1. Motivación
2. El modelo McClelland
3. El Job Enrichment Herzberg
4. Motivación y retribución
5. Intraemprendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN. GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

1. Comunicación
2. Gestión del conocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

1. Estructura organizativa
2. Cultura organizativa
3. Diseño organizativo

PARTE 2. GESTIÓN CLUBES DE BASQUET.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BASES ANATÓMICAS Y FISIOLÓGICAS DEL MOVIMIENTO

1. Introducción a la fisioterapia.
2. Mecánica del movimiento.
3. Fundamentos anatómicos del movimiento.
4. Planos, ejes y articulaciones.
5. Fisiología del movimiento.
6. Preparación y gasto de la energía.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMA ÓSEO

1. Morfología.
2. Fisiología.
3. División del esqueleto.
4. Desarrollo óseo.
5. Sistema óseo.
6. Columna vertebral.
7. Tronco.

8. Extremidades.

9. Cartílagos.
10. Esqueleto apendicular.
11. Articulaciones y movimiento.
12. Articulación Tibio-Tarsiana o Tibio-Peroneo Astragalina.
13. Articulación de la rodilla.
14. Articulación coxo-femoral.
15. Articulación escapulo humeral.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FISIOLÓGÍA MUSCULAR

1. Introducción.
2. Tejido muscular.
3. Clasificación muscular.
4. Acciones musculares.
5. Ligamentos.
6. Musculatura dorsal.
7. Tendones.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SISTEMAS ENERGÉTICOS

1. Sistema energético.
2. ATP (Adenosina Trifosfato).
3. Tipos de fuentes energéticas.
4. Sistemas anaeróbico aláctico o sistema de fosfágeno.
5. Sistema anaeróbico láctico o glucólisis anaeróbica.
6. Sistema aeróbico u oxidativo.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. METABOLISMO EN FISIOLÓGÍA DEL EJERCICIO

1. El ejercicio físico.
2. Clasificación.
3. Efectos fisiológicos del ejercicio físico.
4. Efectos fisiológicos en niños y adolescentes.
5. Fases del ejercicio.
6. Adaptaciones orgánicas en el ejercicio.
7. Adaptaciones metabólicas.
8. Adaptaciones circulatorias.
9. Adaptaciones cardíacas.
10. Adaptaciones respiratorias.
11. Adaptaciones de la sangre.
12. Adaptaciones del medio interno.
13. Metabolismo energético durante el ejercicio. La fatiga.
14. Fuerza, potencia, rendimiento y recuperación del glucógeno muscular.
15. La fatiga.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ALIMENTACIÓN EN EL DEPORTE

1. Fundamentación teórica.
2. Gasto calórico.
3. Nutrientes en el deporte.
4. Hidratos de carbono.
5. Grasas.
6. Proteínas.
7. Agua y electrolitos.
8. Micronutrientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IMPORTANCIA DE LA PSICOLOGÍA EN EL DEPORTE

1. Necesidades psicológicas en el deporte.
2. La finalidad de la intervención psicológica.
3. Variables, habilidades y técnicas psicológicas.
4. Entrenamiento de habilidades psicológicas.
5. Tipos de intervención psicológica.
6. El papel de la Psicología.
7. Participación de los deportistas en la preparación psicológica.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLANIFICACIÓN DEL ENTRENAMIENTO PSICOLÓGICO

1. El deporte.
2. Entrenamiento deportivo.
3. Características del entrenamiento deportivo.
4. El rendimiento deportivo.
5. Componentes generales de un programa de preparación psicológica.
6. Principios significativos para la planificación del entrenamiento psicológico.
7. Planificación del entrenamiento psicológico.
8. Diseño de programas de entrenamiento psicológico.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. METODOLOGÍAS DE LA ENSEÑANZA Y DEL ENTRENAMIENTO DEL BALONCESTO

1. Introducción. ¿Qué es el baloncesto?
2. Proceso enseñanza-aprendizaje.
3. Factores del proceso.
4. Enseñanza-aprendizaje: fases.
5. Principios metodológicos.
6. Modelos de enseñanza.
7. Enfoques tradicionales.
8. Enfoques alternativos.

9. Retroalimentación y resultados.
10. El juego: características y construcción.
11. Planteamientos iniciales.
12. Uno contra uno.
13. Dos contra dos.
14. Tres contra tres.
- 15.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. REGLAS DE JUEGO

1. El juego: pista y equipamientos.
2. Los equipos.
3. Reglamento de juego.
4. Violaciones.
5. Faltas.
6. Árbitros y señalización.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ACCIONES TÉCNICO-TÁCTICAS INDIVIDUALES Y COLECTIVAS DEL JUEGO

1. Introducción a la técnica y táctica.
2. Fundamentos técnicos.
3. Bote.
4. El pase.
5. Tiro.
6. Dribling.
7. Fundamentos tácticos.
8. En ataque.
9. En defensa.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LESIONES DEPORTIVAS. PREVENCIÓN Y TRATAMIENTO

1. Introducción a las lesiones deportivas.
2. Definición.
3. La prevención.
4. Tratamiento.
5. Lesiones deportivas frecuentes.
6. Introducción.
7. Lesiones deportivas más frecuentes.
8. ¿Qué debes hacer si te lesionas durante la realización del ejercicio físico?
9. ¿Qué puedes hacer si te lesionas?
10. Técnicas utilizadas en la prevención y tratamiento de lesiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PRIMEROS AUXILIOS

1. Introducción a los primeros auxilios.
2. Principios básicos de actuación en primeros auxilios.
3. La respiración.
4. El pulso.
5. Actuaciones en primeros auxilios.
6. Ahogamiento.
7. Las pérdidas de consciencia.
8. Las crisis cardíacas.
9. Hemorragias.
10. Las heridas.
11. Las fracturas y luxaciones.
12. Las quemaduras.
13. Normas generales para la realización de vendajes.
14. Maniobras de resucitación cardiopulmonar.
15. Ventilación manual.
16. Masaje cardíaco externo.