

Master en Experto en Generación y Análisis de Modelos de Negocio



ÍNDICE

1 | Somos Educa
Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por las
que elegir Educa
Business School

7 | Programa
Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Master en Experto en Generación y Análisis de Modelos de Negocio



DURACIÓN
600 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE ÁREA MANAGER



Con el aval del Consejo Español del Comercio Exterior y Social de la UNED (CECCO) (Plan. Resolución 0045)

Descripción

Este Experto en Generación y Análisis de Modelos de Negocio le ofrece una formación especializada en la materia. La sociedad actual está inmersa en una situación económica complicada en la que la creación de nuevas empresas y con ella nuevos puestos de trabajo requiere ser planificada y organizada de forma metódica. La diferencia entre una empresa que consiga salir victoriosa en la actualidad y una que probablemente no reside en el plan de negocio, estructura y proyecto empresarial. Así, con la realización de esta maestría en modelos de negocio se adquirirán los conocimientos necesarios para analizar y crear de forma adecuada distintos modelos de negocio, así como para gestionar los planes de negocio.

Objetivos

- Conocer los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento.
- Gestionar el riesgo en proyectos.
- Realizar un estudio de mercado.
- Aplicar las estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto.
- Conocer los factores condicionantes en la decisión de fijación de precios.
- Recopilar y entregar al cliente la documentación generada.
- Aplicar técnicas de organización y control de la actividad diaria del pequeño negocio o microempresa, programando acciones y asignando recursos.
- Determinar los instrumentos y estrategias más comunes en la organización y gestión laboral en pequeños negocios o microempresas.
- Definir políticas y procedimientos de gestión de personas en pequeños negocios o microempresas.
- Determinar las distintas formas de adquisición y mantenimiento de activos fijos inmovilizados en las actividades más habituales de pequeños negocios o microempresas.

Para qué te prepara

Este Experto en Generación y Análisis de Modelos de Negocio está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además esta maestría en modelos de negocio está dirigida a todos aquellos profesionales y emprendedores que quieran adquirir conocimientos sobre cómo poner en marcha un nuevo negocio o microempresa. Además es interesante para aquellos que deseen especializarse en poner en marcha nuevos negocios.

A quién va dirigido

Este Experto en Generación y Análisis de Modelos de Negocio le prepara para conseguir una titulación profesional. La maestría en modelos de negocio le prepara para conocer todos los aspectos necesarios para una correcta puesta en marcha de un negocio o microempresa, atendiendo a todos los aspectos

técnicos que ello conlleva. Además le dota del aprendizaje sobre adquisición y mantenimiento de activos fijos y aprovisionamiento de existencias.

Salidas laborales

Gestorías / Asesorías / Asesoramiento financiero / Emprendedores / Administración / Dirección de empresas.

TEMARIO

PARTE 1. MODELOS DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANALIZAR Y DISEÑAR MODELOS DE NEGOCIO

1. Motivación y Comunicación
2. Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PATRONES DE MODELO DE NEGOCIO

1. Modelos empresariales
2. Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

1. El plan de negocio Executive summary
2. Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTRATEGIA

1. Estrategias para la implantación de Modelos de negocio
2. Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ¿CÓMO GENERAR NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO? EL PROCESO.

1. Conceptos fundamentales
2. Diseño
3. Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LEAN STARTUP

1. Management Lean startup
2. Estrategias Lean startup
3. El método Lean startup y la gestión de Recursos Humanos
4. Contenidos prácticos

PARTE 2. MODELO DE NEGOCIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES PLATAFORMAS

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas del código abierto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PASARELAS DE PAGO

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARCO LEGAL

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Internet como canal de comunicación
2. Herramientas en Comunicación
3. Venta en Internet
4. Proceso de planificación publicitaria
5. Campañas online

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Proceso de fidelización
3. Ventajas de la fidelización en comercio electrónico
4. Retención de los consumidores
5. Fórmula y acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización
6. Estrategias en fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos

3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INTRODUCCIÓN AL COPYWRITING

1. ¿Qué es el copywriting?
2. Conectar, emocionar y convencer
3. Principales técnicas de copywriting
4. SEO para Copywriting
5. La importancia de los títulos
6. El proceso de Copywriting

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COPYWRITING PARA E-COMMERCE

1. Introducción
2. La Homepage
3. Los menús
4. Fichas de producto
5. Descripción de los servicios
6. Página ¿quiénes somos?
7. Página de contacto
8. Página preguntas frecuentes
9. Carrito de la compra, checkout y agradecimiento
10. Envío de emails

PARTE 3. MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES

1. Los nuevos modelos de negocio de la era digital
2. Características y transformación en los nuevos entornos empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL DESARROLLO DEL NEGOCIO ONLINE

1. Cómo iniciar un proyecto de negocios online
2. El análisis de la solidez del futuro del negocio online
3. Objetivos: ¿Tienda virtual, escaparate o canal de comunicación?
4. Riesgos antes de comenzar con el negocio online
5. Casos de éxito: Negocios que funcionan en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE DIGITAL

1. Cliente Digital
2. Marketing Digital, Reputación y Marca
3. Desarrollo de Clientes en la nueva era digital
4. Metodologías BB
5. Habilidades de Comunicación
6. Social Media Strategy
7. Mobile Business

8. Comercio Electrónico
9. Posicionamiento en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IDENTIFICACIÓN DE LAS NUEVAS APTITUDES DIGITALES

1. Community Manager, Chief Data Officer, Data Protection Officer, Data Scientist
2. Desarrollo de competencias informáticas
3. Función de RR HH en la transformación digital de la empresa: formación, acompañamiento

PARTE 4. CREACIÓN DE EMPRESAS. EL PLAN DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTIVIDAD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor.
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
3. Empoderamiento:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA Y DEMANDA

1. Introducción.
2. El análisis de la demanda. Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda.
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes.
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca.
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DAFO

1. Introducción
2. Perspectivas del riesgo
3. Primeros pasos en la gestión del riesgo
4. Orígenes del riesgo en proyectos
5. Gestión del riesgo en proyectos
6. Herramientas en la gestión del riesgo. El análisis DAFO
7. Caso práctico resuelto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA: ESTUDIO DE MERCADO

1. Introducción
2. Utilidad del Plan de Empresa
3. La introducción del Plan de Empresa
4. Descripción del negocio. Productos o servicios
5. Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PLAN DE EMPRESA: GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

1. Plan de Marketing
2. Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PLAN DE EMPRESA: INFRAESTRUCTURA, RR.HH Y RECURSOS FINANCIEROS

1. Infraestructura
2. Recursos Humanos
3. Plan Financiero
4. Valoración del Riesgo. Valoración del proyecto
5. Estructura legal. Forma jurídica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. POLÍTICA DE PRODUCTOS

1. El concepto de producto. Los atributos formales del producto: la marca, el envase y la etiqueta.
2. Las estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto.
3. El proceso de diseño y desarrollo de nuevos productos.
4. El ciclo de vida del producto.
5. Los modelos de análisis de la cartera de productos.
6. Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

1. El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia.
2. Los componentes del canal de distribución. Funciones.
3. El diseño del canal de distribución: factores condicionantes, longitud e intensidad.
4. Una clasificación de las formas comerciales.
5. El merchandising.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. POLÍTICA DE PRECIOS

1. Introducción.
2. El precio como instrumento de las decisiones comerciales: concepto e importancia.
3. Los factores condicionantes en la decisión de fijación de precios.
4. Los procedimientos de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda.
5. Las estrategias de fijación de precios.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

1. La comunicación comercial.
2. El mix de la comunicación comercial.
3. La comunicación global de la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. INFORME DEL PROYECTO

1. Introducción
2. Revisión y aceptación del proyecto finalizado
3. Recopilación y entrega al cliente de documentación generada
4. Transferencia y recepción del proyecto ejecutado al cliente/usuario
5. Informe del cierre del proyecto
6. Significado y obligaciones en el cierre del proyecto
7. Informe de lecciones aprendidas
8. Revisión de lecciones aprendidas
9. Desactivación del equipo
10. Etapa de explotación

11. Éxito del proyecto

PARTE 5. PUESTA EN MARCHA Y FINANCIACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS Y MICROEMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DE LA ACTIVIDAD EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Variables que intervienen en la optimización de recursos.
2. Los indicadores cuantitativos de control, a través del Cuadro de Mando Integral.
3. Otros indicadores internos.
4. La mejora continua de procesos como estrategia competitiva

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Determinación del perfil del candidato.
2. Detección de necesidades del pequeño negocio o microempresa.
3. Análisis y descripción del puesto de trabajo vacante.
4. La selección de personal.
5. Las consultorías y empresas de selección de personal.
6. Formalización del contrato de trabajo.
7. La modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Políticas de gestión recursos humanos.
2. Las habilidades directivas y su influencia en el clima laboral.
3. El liderazgo y la delegación de funciones.
4. La importancia de la información.
5. El valor de la formación
6. La evaluación del desempeño.
7. La gestión del talento.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADQUISICIÓN Y MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Modalidades de adquisición de activos fijos. Ventajas e inconvenientes.
2. Adquisición de activos fijos en pequeños negocios o microempresas.
3. La amortización del activo fijo. Funciones.
4. Las aplicaciones informáticas de gestión en el pequeño negocio o microempresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APROVISIONAMIENTO DE EXISTENCIAS Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Objetivos de la gestión de aprovisionamiento.
2. La estrategia de negociación con proveedores.
3. Criterios para la selección de proveedores.
4. La gestión de compras.
5. Seguimiento, control y evaluación de proveedores.

6. Aplicaciones ofimáticas en el control de aprovisionamientos.

