

**Máster en Diplomacia y Asuntos Internacionales + Titulación universitaria**



# 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.



## Máster en Diplomacia y Asuntos Internacionales + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Titulación Múltiple: - Titulación de Máster en Diplomacia y Asuntos Internacionales con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Gestión en el Ámbito Internacional con 5 Créditos Universitarios ECTS



### 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/XXXX/XXXX.

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 AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)



## Descripción

El Máster en Diplomacia y Asuntos Internacionales te ofrece la oportunidad de adentrarte en el dinámico y complejo mundo de las relaciones internacionales y la diplomacia. En un contexto global donde las interacciones entre países, empresas multinacionales y organizaciones no gubernamentales son fundamentales, esta formación se convierte en una herramienta esencial para quienes aspiran a influir en el escenario internacional. Aprenderás sobre geopolítica, comercio internacional, protocolo diplomático y psicología política, desarrollando habilidades en comunicación, negociación y liderazgo que son altamente demandadas en el mercado laboral. La estructura online te permite acceder a un contenido de calidad de manera flexible, adaptándose a tus necesidades. Al completar este máster, estarás preparado para asumir roles clave en instituciones internacionales, embajadas o entidades corporativas, convirtiéndote en un profesional capaz de afrontar los desafíos globales actuales.

## Objetivos

- Analizar el impacto de la geopolítica en las relaciones internacionales actuales.
- Evaluar el papel de España en el sistema internacional y su influencia global.
- Identificar las fuentes del derecho internacional y su aplicación en conflictos.
- Desarrollar estrategias de negociación efectivas en contextos internacionales.
- Implementar técnicas avanzadas de comunicación en diplomacia y protocolo.
- Examinar la psicología política y su efecto en la participación electoral.
- Aplicar herramientas de marketing relacional para fortalecer relaciones diplomáticas.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Diplomacia y Asuntos Internacionales está diseñado para profesionales y titulados que buscan profundizar en el análisis geopolítico, el derecho internacional y las relaciones internacionales actuales. También se dirige a quienes desean mejorar sus habilidades en comunicación empresarial, negociación y protocolo diplomático, proporcionando herramientas avanzadas para la gestión eficaz en entornos globales.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Diplomacia y Asuntos Internacionales te capacita para analizar y comprender dinámicas geopolíticas complejas, gestionar relaciones internacionales y desarrollar estrategias diplomáticas efectivas. Aprenderás a interpretar el derecho internacional, manejar el comercio global y aplicar técnicas avanzadas de negociación. Además, te especializarás en protocolo diplomático y comunicación política, adquiriendo habilidades esenciales para liderar en entornos multiculturales y organizaciones internacionales.

## Salidas laborales

---

- Diplomático en embajadas o consulados - Consultor en organismos internacionales - Analista geopolítico en think tanks - Asesor en políticas internacionales para gobiernos - Especialista en protocolo y relaciones institucionales - Ejecutivo en comercio internacional - Experto en comunicación y relaciones públicas en empresas multinacionales - Coordinador de proyectos en ONGs internacionales

## TEMARIO

---

### PARTE 1. RELACIONES INTERNACIONALES

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GEOGRAFÍA POLÍTICA. FUNDAMENTOS

1. Factores de la Geografía Política
2. Relación espacial de la geografía política

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PODER Y EL TERRITORIO EN EL MARCO DE LA GEOPOLÍTICA

1. Poder y relaciones de poder
2. Relaciones de poder en el Territorio
3. La articulación política de la sociedad y su relación con el espacio geográfico
4. La geografía política como relaciones de poder en el espacio
5. Geografía política y geopolítica

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PENSAMIENTO GEOESTRATÉGICO Y EL ANÁLISIS GEOPOLÍTICO

1. Introducción a la geopolítica global
2. Hacia un mundo multipolar
3. Origen y concepto de geopolítica
4. Amenazas y Desafíos para el mundo actual
5. Elementos básicos de la Geopolítica
6. Técnicas de análisis espacial
7. Geopolítica y calidad de vida

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES INTERNACIONALES

1. Las relaciones internacionales. Definición y otros aspectos
2. La Globalización
3. Relaciones exteriores de España: Cooperación para el desarrollo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPALES TEORÍAS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

1. Principales Teorías

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SISTEMA INTERNACIONAL Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES EN LA ACTUALIDAD

1. Concepto
2. El sistema internacional. Introducción
3. Estructura del sistema internacional actual
4. La civilización. El choque de civilizaciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. OTROS ACTORES EN RELACIONES INTERNACIONALES. MULTINACIONALES Y ONGs

1. Los actores del Sistema Internacional
2. Las Multinacionales
3. Las ONGs

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESPAÑA EN EL CONTEXTO DEL SISTEMA INTERNACIONAL

1. España en el ámbito internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. DERECHO INTERNACIONAL: EL ORDENAMIENTO JURÍDICO INTERNACIONAL

1. El Ordenamiento Jurídico Internacional. La sociedad internacional
2. Los principios básicos del Derecho Internacional
3. Los Sujetos de Derecho Internacional
4. Características del Derecho Internacional Público
5. Las Normas del Ordenamiento Jurídico Internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. FUENTES DEL DERECHO INTERNACIONAL: LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y LA COSTUMBRE

1. La costumbre como fuente del derecho internacional
2. Los tratados internacionales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional
6. Hitos históricos del comercio internacional
7. Influencias del comercio internacional en la sociedad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

#### UNIDAD DIDÁCTICA 13. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 14. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3. Política comercial multilateral

#### UNIDAD DIDÁCTICA 15. PROTOCOLO EN LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

1. La Unión Europea y su protocolo
2. ONU y su protocolo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 16. MISIONES DIPLOMÁTICAS Y LA INSTITUCIÓN CONSULAR

1. Protocolo en las representaciones diplomáticas
2. La institución consular
3. Cartas credenciales

### PARTE 2. RELACIONES PÚBLICAS

#### MÓDULO 1. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN

1. Definición de comunicación
2. Elementos y características de la comunicación
3. Teorías comunicativas según el contexto
4. Obstáculos comunicativos
5. Tipologías comunicativas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES Y COMPETENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

1. Habilidades de la conversación
2. Proceso de escucha
3. Importancia de la empatía en la comunicación
4. Reformulación de comunicaciones
5. Cómo lograr la aceptación incondicional
6. La habilidad de personalizar
7. La confrontación en la comunicación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

1. Introducción a la comunicación en la empresa
2. Proceso y elementos de la comunicación
3. La calidad de las comunicaciones empresariales
4. Tipos de comunicaciones: Internas y externas
5. Tipologías de comunicación empresarial

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICAS DE COMUNICACIÓN INTEGRAL EMPRESARIAL

1. PCI o políticas de comunicación integral
2. Formación en comunicación de los directivos
3. Organización de actos públicos

4. Actitudes y comportamientos ante medios de comunicación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LIDERAZGO EMPRESARIAL

1. Introducción al proceso directivo
2. Características y teorías de liderazgo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN LABORAL

1. Conceptualización de motivación laboral
2. Características y teorías de la motivación laboral
3. Liderazgo y motivación
4. Logro de satisfacción laboral

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. INICIACIÓN A LA NEGOCIACIÓN

1. Definición de negociación
2. Características generales de la negociación
3. Elementos fundamentales
4. Proceso de negociación y fases principales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS FUNDAMENTALES DE NEGOCIACIÓN

1. Definición de estrategias en negociación
2. Técnicas y tácticas de negociación
3. Elementos prácticos de la negociación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA IMPORTANCIA DEL SUJETO NEGOCIADOR

1. Características de la personalidad del negociador
2. Habilidades fundamentales que debe desarrollar todo negociador
3. Propiedades del sujeto negociador
4. Tipos de sujetos negociadores

#### MÓDULO 2. MARKETING RELACIONAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING RELACIONAL

1. Marketing transaccional vs. Marketing relacional
2. Diferencias entre venta transaccional y venta relacional
3. Marketing relacional como marketing enfocado al cliente
4. Elementos que inciden en el desarrollo del marketing relacional
5. Conceptos integrados en el marketing relacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO BASE DEL MARKETING RELACIONAL

1. La fidelización como objetivo del marketing relacional
2. Nivel de fidelidad de los clientes
3. Programas de fidelización
4. Objetivos de un programa de fidelización

5. Efecto de los programas de fidelización en los resultados empresariales
6. Implicaciones de la fidelización en el largo plazo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES ONLINE

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización online
2. Conceptos de fidelización online
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización del cliente en Internet
5. Estructura de un plan de fidelización

#### UNIDAD DIDÁCTICA 13. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS EN LOS PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

1. La base de datos
2. Creación de una base de datos
3. Elementos de una base de datos de marketing
4. Calidad de los datos
5. Sistemas de Información Geográfica en Marketing
6. Data mining

#### UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES COMO PRINCIPAL HERRAMIENTA PARA CONOCER AL CLIENTE

1. Segmentación tradicional vs. Segmentación de marketing relacional
2. Criterios de segmentación
3. Técnicas de análisis y segmentación de clientes
4. Segmentación en Internet
5. Geomarketing y segmentación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 15. MÉTRICAS EN MARKETING RELACIONAL

1. La importancia de medir los resultados
2. Definición de un plan de investigación
3. Tipologías básicas de métricas en el marketing relacional
4. Métricas de clientes
5. Otros indicadores básicos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 16. GENERACIÓN DE LEADS

1. Estrategias para captar leads de calidad
2. Utilización de email marketing para captar leads
3. Utilización de buscadores para la generación de leads
4. El permission marketing

#### MÓDULO 3. SOCIAL MEDIA Y RELACIONES PÚBLICAS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 17. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media

3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager
7. Social Media Plan
8. Reputación Online

#### UNIDAD DIDÁCTICA 18. SOCIAL CRM

1. Introducción
2. Marketing relacional
3. Experiencia del usuario
4. Herramientas de Social CRM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 19. ATENCIÓN AL CLIENTE EN FACEBOOK

1. Introducción
2. Escucha activa
3. Uso de chatbots en Facebook Messenger
4. Información de la Fanpage
5. Gestión de Comentarios
6. Reseñas o valoraciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 20. ATENCIÓN AL CLIENTE EN TWITTER

1. Introducción
2. Información básica del perfil
3. Agregar un botón de mensaje
4. Configurar mensajes de bienvenida
5. Deep Links
6. Monitorización
7. Gestión de comentarios
8. Gestionar crisis de reputación en Twitter

#### UNIDAD DIDÁCTICA 21. ATENCIÓN AL CLIENTE EN INSTAGRAM

1. Introducción
2. Información básica del perfil
3. Instagram Direct
4. Gestión de comentarios
5. Herramientas de Análisis y monitorización

#### UNIDAD DIDÁCTICA 22. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA

1. Definir la estrategia
2. Cuentas específicas
3. Identificación del equipo
4. Definir el tono de la comunicación
5. Protocolo de resolución de problemas
6. Manual de Preguntas Frecuentes (FAQ)

7. Monitorización
8. Gestión, seguimiento y fidelización
9. Medición de la gestión de atención al cliente

#### MÓDULO 4. RELACIONES PÚBLICAS Y GABINETES DE PRENSA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 23. LAS RELACIONES PÚBLICAS

1. Introducción
2. Concepto y definición de relaciones públicas
3. Elementos de las relaciones públicas
4. Análisis de los públicos
5. El contexto económico empresarial actual: las relaciones públicas como práctica de la responsabilidad social
6. Implicaciones del marketing social en las relaciones públicas
7. La integración de las relaciones públicas en el plan de comunicación
8. La efectividad y la investigación en las relaciones públicas
9. Análisis del posicionamiento según Ries y Trout: publicidad vs relaciones públicas

##### UNIDAD DIDÁCTICA 24. GABINETES DE PRENSA Y NEGOCIACIÓN CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

1. Introducción y planteamiento general
2. Consideraciones preliminares
3. La personalización de las relaciones con la prensa
4. Negociación de las partidas y noticiabilidad
5. Gestión y coordinación
6. Desarrollo del trabajo del gabinete

#### PARTE 3. PROTOCOLO DIPLOMÁTICO INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROTOCOLO Y DIPLOMACIA EN EL MUNDO

1. Glosario básico
2. Concepto de diplomacia y protocolo
  1. - Origen del protocolo
3. Actos públicos/Actos privados
4. Tipos de protocolo
  1. - Según la naturaleza de su función
  2. - Según el colectivo al que se dirige
  3. - Según los principales ámbitos de intervención
5. Usos sociales del protocolo
  1. - El sesgo cultural en el protocolo
  2. - Protocolo social
6. Protocolo internacional

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÁMBITOS DESTACADOS EN EL PROTOCOLO

1. Ámbito Universitario
  1. - Universidad y protocolo

2. - Simbología y ceremonial universitarios
  3. - Apertura de curso académico
  4. - Investidura de Doctores y toma de posesión de profesores
  5. - Investidura de Doctor Honoris Causa
  6. - Las precedencias en la Universidad
  7. - Presidencia en los Actos Universitarios
2. Los espectáculos públicos
    1. - Deporte y Protocolo
    2. - Organización de un evento deportivo
    3. - Entrega de premios a deportistas
    4. - Homenaje a un deportista
    5. - Concursos hípicas
    6. - Juegos Olímpicos
    7. - Espectáculos taurinos
  3. Ámbito Judicial
    1. - Justicia y protocolo
    2. - Simbología judicial
    3. - Actos judiciales solemnes
    4. - Precedencia en otros actos
    5. - Actos gubernativos judiciales
  4. Ámbito Militar
    1. - Las presentaciones y las visitas militares
    2. - Representación institucional de las Fuerzas Armadas
    3. - Los actos solemnes en los Ejércitos
    4. - Actos solemnes habituales
    5. - Entrega de despachos con asistencia del Rey
    6. - Entrega de diplomas con asistencia del Rey
    7. - Día de la policía con asistencia del Rey
  5. Corporaciones Locales
    1. - Protocolo y vida local
    2. - Toma de posesión de presidente
    3. - Fiestas religiosas
    4. - Entrega de distinciones
    5. - Visitas de personalidades
    6. - Hermanamiento entre ciudades
  6. Ámbito Empresarial
  7. Ámbito Social

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN AL PROTOCOLO DIPLOMÁTICO INTERNACIONAL

1. Protocolo diplomático
  1. - Origen del protocolo diplomático
2. Congreso de Viena
  1. - Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas y Relaciones Consulares
3. Importancia del protocolo diplomático internacional
4. Términos diplomáticos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRATAMIENTOS, PRESENTACIONES, SALUDOS, PUNTUALIDAD Y VESTIMENTA

1. Las fórmulas de tratamiento
  1. - Uso del tratamiento “usted”
  2. - Uso de los tratamientos “don/doña” y “señor/señora”
  3. - Uso del “tuteo”
2. Saludos y despedidas
  1. - Cómo se saluda
  2. - Estrechamiento de manos
  3. - El abrazo
  4. - El “beso social”
  5. - Beso en la mano
  6. - La reverencia
  7. - Las despedidas
3. Las presentaciones
4. La puntualidad
5. Indumentaria
  1. - El uniforme diplomático
  2. - Condecoraciones
  3. - Colocación de las condecoraciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. REPRESENTACIONES DIPLOMÁTICAS. LAS MISIONES DIPLOMÁTICAS Y LA INSTITUCIÓN CONSULAR

1. Protocolo en las representaciones diplomáticas
2. Las misiones diplomáticas
  1. - Tipos de misiones diplomáticas
  2. - Funciones de la misión diplomática
3. La institución consular
  1. - La oficina consular
  2. - Miembros de la oficina consular. Categorías

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRESENTACIÓN DE CARTAS CREDENCIALES

1. Cartas credenciales
2. Recepción del nuevo embajador extranjero
  1. - Llegada del embajador
3. Copias de estilo
  1. - Momento de entrega de las copias de estilo
  2. - Presentadas las copias de estilo
4. Ceremonia de presentación de las cartas credenciales en el Palacio Real
5. Regreso a la residencia del Embajador y audiencia con Su Majestad la Reina
6. El papel de los medios de comunicación. Oficina de Información Diplomática

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. VISITAS DE ESTADO

1. Preparación de las visitas
2. Seguridad y relación con los medios de comunicación
3. Tipos de visitas de estado
  1. - Las visitas de Estado
  2. - Las visitas del Jefe de Gobierno a España

4. Ejemplo de visita de Estado de un Jefe de Estado extranjero a España

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROTOCOLO EN LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

1. La Unión Europea y su protocolo
  1. - Regalos
  2. - Particularidades
  3. - Ordenación de las banderas
  4. - Himno
2. Las Naciones Unidas y su protocolo
  1. - Origen de las Naciones Unidas
  2. - Propósitos y principios de las Naciones Unidas
  3. - Miembros de las Naciones Unidas
  4. - Importancia del protocolo
  5. - Protocolo a seguir en la apertura de la Asamblea General
  6. - Protocolo de los discursos
  7. - Protocolo de las visitas oficiales a la sede
  8. - Bandera y protocolo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROTOCOLOS, REUNIONES Y CONFERENCIAS INTERNACIONALES

1. Principales conferencias y cumbres internacionales
2. Protocolo en Europa Occidental
  1. - Francia
  2. - Alemania
  3. - Bélgica
  4. - Suiza
3. Protocolo en América del Norte: Estados Unidos
4. Protocolo en países árabes: Arabia Saudí
5. Protocolo en Asia: Japón

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SEGURIDAD Y PROTOCOLO

1. Seguridad
2. Solicitud de seguridad o protección
  1. - Seguridad para las propias embajadas
  2. - Seguridad para personalidades extranjeras
3. Agentes de seguridad
  1. - Agentes de seguridad acreditados
  2. - Agentes de seguridad de personalidades
4. Seguridad privada

PARTE 4. PSICOLOGÍA POLÍTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

1. ¿Qué es la Psicología?
  1. - Historia de la Psicología
  2. - Conceptos básicos de Psicología

3. - Escuelas psicológicas actuales. Enfoques
2. ¿Qué es la política?
  1. - Cargos de los partidos políticos
3. La Psicología política
  1. - ¿Por qué necesita la política la psicología?
  2. - La personalidad política
  3. - Modelos y niveles de Análisis de la Psicología Política

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTORIA DE LA PSICOLOGÍA POLÍTICA

1. Historia de la Psicología Política
2. Desarrollo Histórico e Institucional
3. La aparición de las ciencias sociales y los antecedentes inmediatos de la psicología política
  1. - Primeras Contribuciones desde las Ciencias Sociales
4. Marcos teóricos y técnicas de investigación
5. La psicología política y su institucionalización
6. Primeros trabajos en la Psicología Política
7. La psicología Política en España y Latinoamérica

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN VERBAL EN POLÍTICA. ORATORIA

1. Introducción a la comunicación
2. Comunicación verbal
  1. - Habilidades de comunicación y expresión: el lenguaje
  2. - Las actitudes para el diálogo entre personas
  3. - Claves para la comprensión de la información verbal
  4. - Problemas psicológicos de la comunicación verbal
3. La oratoria
  1. - Funciones de la oratoria
  2. - Cualidades esenciales de la oratoria
4. El discurso

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN NO VERBAL EN POLÍTICA

1. Comunicación no verbal
  1. - Componentes de la comunicación no verbal
  2. - El lenguaje corporal
2. Influencia de la comunicación no verbal en política

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PSICOLOGÍA POLÍTICA Y LIDERAZGO

1. Liderazgo
2. Enfoques en la teoría del liderazgo
3. Estilos de liderazgo
4. El papel del líder
  1. - Habilidades del líder
  2. - Funciones administrativas del liderazgo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PSICOLOGÍA POLÍTICA Y PARTICIPACIÓN ELECTORAL

1. Evolución y cambios en la participación política
2. ¿Cómo promover la participación electoral?
3. Psicología política del voto
4. Campañas electorales y el voto
  1. - Factores que mitigan los efectos de las campañas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. PSICOLOGÍA POLÍTICA Y LA SOCIALIZACIÓN

1. Socialización Política
  1. - Desarrollo y evolución
2. Agentes de la socialización política
3. Orientaciones y cambios en la socialización
4. La inserción en el ámbito político
5. La política en su contexto social
  1. - La multidimensionalidad de la relación sociedad-política

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. PSICOLOGÍA POLÍTICA Y LOS MOVIMIENTOS SOCIALES

1. Los orígenes de los movimientos sociales y la conducta colectiva
  1. - Teoría de la movilización de recursos
2. Tipos de movimientos sociales
  1. - El Marxismo
  2. - Movimiento feminista
  3. - Movimiento ecologista
  4. - Movimientos étnicos
  5. - Movimiento sindical
3. La Psicología en los movimientos sociales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA IMPORTANCIA DE LA OPINIÓN PÚBLICA

1. Concepto y valor de la opinión pública en la modernidad
  1. - Los orígenes de la opinión pública en la modernidad
  2. - Como se convierte la opinión pública en objeto de estudio para las ciencias sociales
  3. - Problemas de la opinión pública en el siglo XX
2. La idea de lo público en la teoría social. Multitud y Masas
  1. - El concepto de multitud
  2. - El concepto de público
  3. - El concepto de masa
3. El público: formación, composición y variación
4. Opinión pública y medios de comunicación de masas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. PSICOLOGÍA POLÍTICA Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN. MARKETING POLÍTICO

1. Introducción
  1. - El Marketing y la Política
2. El estudio del mercado electoral
  1. - Las actitudes políticas de los electores
  2. - Las actitudes políticas coyunturales
  3. - Actitudes del electorado hacia candidatos y partidos

3. Semiología Política

1. - El discurso
2. - El contexto
3. - Sujetos de la acción
4. - La narración
5. - Las técnicas de presentación
6. - El comportamiento y la comunicación no verbal
7. - Los medios de difusión
8. - Televisión

PARTE 5. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS REUNIONES

1. Introducción
2. Tipos de reuniones
3. Terminología usada en las reuniones, juntas y asambleas
4. Etapas de una reunión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE REUNIONES

1. Definición de los objetivos
2. Definición de los contenidos
3. Elección de los participantes
4. Definición de la metodología
5. Definición del marco de acción
6. Elaboración de la convocatoria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN DE REUNIONES, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Realizar la presentación
2. El arte de preguntar y responder
3. Clases de preguntas
4. Cómo formular preguntas
5. Cómo responder preguntas
6. Intervención de los participantes
7. Utilización de medios técnicos y audiovisuales
8. Reuniones presenciales
9. Reuniones a distancia
10. Cierre de la reunión
11. Elaboración del acta de reunión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES (I)

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. La asertividad
3. Conducta inhibida, asertiva y agresiva
4. Entrenamiento en asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES (II)

1. La empatía
2. La escucha activa
3. La autoestima
4. ¿Qué es la autoestima?
5. ¿Cómo se forma la autoestima?
6. Técnicas para mejorar la autoestima

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

1. Habilidades de resolución de problemas
2. Técnicas básicas de resolución de problemas
3. Técnicas más usadas para la resolución de problemas
4. Método de D'Zurilla y Nezu (1982)
5. El análisis de decisiones
6. Toma de decisiones: el proceso de decisión
7. El proceso de decisión
8. Tomar las decisiones en grupo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas
4. Lugar de negociación
5. Iniciar la negociación
6. Claves de la negociación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL GRUPO

1. ¿Qué es un grupo?
2. Concepto de grupo
3. Características de los grupos
4. Funciones de los grupos
5. Clasificación de los grupos
6. Clasificación general de los grupos sociales

7. Clasificación según la estructura: grupos formales e informales
8. Clasificación según su identificación: grupos de pertenencia y de referencia
9. Clasificación según la socialización: grupos primarios y secundarios
10. Estructura de los grupos
11. Formación y desarrollo de los grupos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS RELACIONES GRUPALES

1. El funcionamiento del grupo
2. Principios de funcionamiento del grupo
3. Condiciones básicas para la acción del grupo
4. Relaciones entre grupos y conducta intergrupala
5. El rol en el grupo
6. El liderazgo en el grupo
7. Concepto de liderazgo
8. Estilos de liderazgo
9. El papel del líder
10. La comunicación en el grupo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA DINÁMICA DE GRUPOS

1. ¿Qué es la dinámica de grupos?
2. Definición
3. Orígenes históricos
4. ¿Qué son las técnicas grupales?
5. Definición y objetivos de las técnicas grupales
6. Utilidad de las técnicas grupales
7. Clasificación de las técnicas grupales
8. Fundamentos de selección y aplicación de las técnicas grupales
9. Criterios de selección de la técnica
10. Normas generales para el uso de las técnicas de grupo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 13. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas de grupo grande
2. Asamblea
3. Congreso
4. Conferencia
5. Técnicas de grupo mediano
6. Grupo de discusión (mediano o grande)
7. Comisión (grupo mediano y grande)
8. Mesa redonda
9. Técnicas de grupo pequeño
10. Clínica del rumor (de grandes a pequeños grupos)
11. Cuchicheo (para grupos pequeños, medianos y grandes)
12. Técnicas de trabajo o producción grupal
13. Role-playing
14. Phillips 6.6
15. Foro

16. Diálogos simultáneos
17. Técnicas de dinamización grupal
18. Técnicas de iniciación grupal o presentación
19. Técnicas de conocimiento y confianza
20. Técnicas para estimular la creatividad
21. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
22. Técnicas de evaluación grupal

## PARTE 6. CÓMO HABLAR EN PÚBLICO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA IMPORTANCIA DE HABLAR BIEN

1. Introducción
2. La oratoria
3. Técnica y procedimiento de la oratoria: la retórica
4. Las ventajas de ser un buen orador
5. Objetivos del orador
6. La mejor forma de conectar con el público

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓMO AFRONTAR EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO

1. Timidez y ansiedad social
2. Técnicas para afrontar el miedo a hablar en público

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ASERTIVIDAD

1. Introducción
2. Técnicas de asertividad
3. Tipología de personas
4. Estrategias asertivas

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓMO PREPARAR LA INTERVENCIÓN

1. La Preparación de la intervención
2. El estilo de la intervención
3. El factor tiempo
4. El público
5. El contexto de la intervención
6. El contenido
7. El día del acto
8. La intervención

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PRESENTACIÓN

1. Preparación de la presentación
2. Desarrollo de la presentación

