

Máster en Gestión del Rendimiento Corporativo



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 Gestión del Rendimiento Corporativo



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación de Máster en Gestión del Rendimiento Corporativo 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



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 AREA MANAGER



Con Examen Convulsivo, Categoría Profesional del Consejo Profesional de la UNEDCO (Borr. Resolución 0048)

Descripción

El contexto empresarial actual demanda profesionales con visión estratégica y habilidades avanzadas en gestión de rendimiento corporativo. Nuestro Master in Corporate Performance Management se convierte así en una opción de formación esencial para quienes aspiran a liderar en el mundo de los negocios. Con módulos que abarcan desde el espíritu emprendedor hasta la calidad total EFQM, el curso está diseñado para proporcionar una educación integral. Entender la viabilidad de negocios emergentes, la implementación de estrategias de marketing eficaces, y el manejo de herramientas de inteligencia de negocio son pilares de este master. Además, se enfatiza en el perfeccionamiento de habilidades directivas y en la gestión estratégica de las TIC, componentes clave para la transformación digital que vivimos. Este programa está especialmente diseñado para aquellos que buscan un salto cualitativo en su carrera, con una enseñanza que combina teoría contemporánea y aplicaciones prácticas, aunque sin contenidos presenciales. Como candidato, se preparará para identificar oportunidades de negocio, liderar proyectos innovadores y dirigir equipos con eficacia, colocándose a la vanguardia del entorno corporativo dinámico actual.

Objetivos

- Fomentar la actitud emprendedora.
- Evaluar la viabilidad empresarial.
- Diseñar un plan de marketing eficaz.
- Desarrollar habilidades directivas.
- Dominar la inteligencia de negocio.
- Gestionar TICs en empresas.
- Implementar modelos de calidad EFQM.

Para qué te prepara

Dirigido a emprendedores, directivos y gestores interesados en maximizar el rendimiento empresarial: el Master in Corporate Performance Management abarca desde actitud emprendedora y análisis de oportunidades, hasta viabilidad de proyectos, estrategias de marketing, habilidades directivas, inteligencia de negocios y gestión de TICs, culminando con la gestión de calidad total EFQM. Ideal para quienes buscan liderar proyectos con visión integral y estratégica.

A quién va dirigido

El curso "Master in Corporate Performance Management" te prepara para identificar y aprovechar oportunidades de negocio con una actitud emprendedora. Aprenderás a desarrollar proyectos viables, elaborar planes de negocio eficaces y aplicar estrategias de marketing. Te capacitará en el liderazgo y habilidades directivas necesarias para dirigir equipos con éxito. Además, adquirirás conocimientos avanzados en inteligencia de negocio, gestión de las TIC y te familiarizarás con sistemas de calidad

total y modelos EFQM para la excelencia empresarial. Estarás equipado para mejorar la eficiencia y rendimiento corporativo en un entorno competitivo.

Salidas laborales

Egresados del Máster en Corporate Performance Management se posicionan como líderes emprendedores y gestores de cambio en el ámbito corporativo. Con sólidos conocimientos en desarrollo de proyectos viables, marketing estratégico y habilidades directivas, son ideales para impulsar la excelencia mediante la calidad total y la gestión de TIC. Su dominio en inteligencia de negocio los convierte en profesionales clave para la optimización del desempeño y la creación de valor en empresas innovadoras y competitivas.

TEMARIO

PARTE 1. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor.
 1. - Conocimientos.
 2. - Destrezas.
 3. - Actitudes.
 4. - Intereses y motivaciones.
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
 1. - Variables comerciales y de marketing.
 2. - Variables propias.
 3. - Variables de la competencia.
3. Empoderamiento:
 1. - Concepto.
 2. - Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje.
 3. - La Red personal y social.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
 1. - Necesidades y tendencias.
 2. - Fuentes de búsqueda.
 3. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
 4. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
 5. - Los mapas mentales.
 6. - Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
 7. - El pensamiento irradiante.
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
 1. - Utilidad y limitaciones.
 2. - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
 3. - Elaboración del DAFO.
 4. - Interpretación del DAFO.
3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.
 1. - Elección de las fuentes de información.
 2. - La segmentación del mercado.
 3. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización.
 4. - La externalización de servicios: Outsourcing.
 5. - Clientes potenciales.
 6. - Canales de distribución.
 7. - Proveedores.
 8. - Competencia.
 9. - Barreras de entrada.
4. Análisis de decisiones previas.

1. - Objetivos y metas.
2. - Mision del negocio.
3. - Los tramites administrativos: licencias, permisos, reglamentacion y otros.
4. - Vision del negocio.
5. Plan de accion.
 1. - Prevision de necesidades de inversion.
 2. - La diferenciacion el producto.
 3. - Dificultad de acceso a canales de distribucion: barreras invisibles.
 4. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

PARTE 2. PROYECTO Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DEL PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Clasificacion de las empresas.
 1. - Por su finalidad.
 2. - Por su actividad.
 3. - Por su tamano.
 4. - Por su ambito territorial.
 5. - Por la naturaleza de su capital.
2. Tipos de sociedades mercantiles mas comunes en pequenos negocios o microempresas.
 1. - Empresario individual.
 2. - Sociedades mercantiles.
3. La forma juridica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social.
 1. - Sociedad Unipersonal.
 2. - Sociedad Anonima.
 3. - Sociedad de Responsabilidad Limitada.
 4. - Sociedad Laboral.
 5. - Sociedad Colectiva.
 6. - Sociedad Comanditaria.
 7. - Sociedades Cooperativas.
4. La eleccion de la forma juridica de la microempresa.
 1. - Ventajas e inconvenientes de cada forma.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Componentes basicos de una pequena empresa.
 1. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros.
 2. - Recursos humanos: perfiles profesionales.
2. Sistemas: planificación, organización, información y control.
3. Recursos económicos propios o ajenos.
4. Los procesos internos y externos en la pequena empresa o microempresa.
 1. - Identificacion de procesos estrategicos, clave y de soporte.
 2. - Construccion del mapa de procesos.
 3. - Asignacion de procesos clave a sus responsables.
 4. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos.
 5. - La automatizacion y sistematizacion de procesos.

6. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios.
7. - Relación coste /eficiencia de la externalización de procesos.
5. La estructura organizativa de la empresa.
 1. - La división funcional.
 2. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas.
 3. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa.
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa.
 1. - De mercado.
 2. - Geográficas.
 3. - Demográficas.
 4. - Dotaciones y servicios.
 5. - En función de las subvenciones y ayudas.
 6. - Otras.
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
 1. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas.
 2. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor.
8. Control de gestión del pequeño negocio o microempresa.
9. Identificación de áreas críticas.
 1. - El Cuadro de Mandos Integral .CMI (Balanced Scorecard. BSC, de Kaplan y Norton).
 2. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas.
 3. - La implementación de medidas de ajuste.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Características y funciones de los presupuestos:
 1. - De inversiones.
 2. - Operativo.
 3. - De ventas.
 4. - De compras y aprovisionamiento.
2. El presupuesto financiero:
 1. - Principales fuentes de financiación.
 2. - Criterios de selección.
3. Estructura, y modelos de los estados financieros previsionales:
 1. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales.
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales:
 1. - Activo.
 2. - Pasivo.
 3. - Patrimonio neto.
 4. - Circulante.
 5. - Inmovilizado.
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales:
 1. - Balance.
 2. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 3. - Tesorería.
 4. - Patrimonio Neto.
6. Memoria.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O MICROEMPRESA

1. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de los pequeños negocios o microempresa.
 1. - Equilibrio total.
 2. - Equilibrio normal o estabilidad financiera.
 3. - Situación de insolvencia temporal.
 4. - Situación de insolvencia definitiva.
 5. - Punto de equilibrio financiero.
2. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes.
 1. - Cálculo e interpretación de ratios.
 2. - Las desviaciones y mecanismos de corrección de desequilibrios económico-financieros.
3. Rentabilidad de proyectos de inversión.
 1. - El Valor Actual Neto (V.A.N.).
 2. - Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.).
 3. - Interpretación y cálculo.
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero.
 1. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales.

PARTE 3. MARKETING Y PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1. Planificación de marketing:
 1. - Fundamentos de marketing.
 2. - Variables del marketing-mix.
2. Determinación de la cartera de productos:
 1. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles.
 2. - Atributos comerciales.
 3. - Técnicas de producción.
 4. - Ciclo de la vida del producto.
3. Gestión estratégica de precios:
 1. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio.
 2. - Estrategias y métodos para la fijación de precios.
4. Canales de comercialización.
 1. - Acceso al canal y la red de venta.
 2. - Comercialización online.
5. Comunicación e imagen de negocio:
 1. - Público objetivo y diferenciación del producto.
 2. - Entorno competitivo y misión de la empresa.
 3. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto.
 4. - Coordinación y control de la campaña publicitaria.
 5. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio.
 6. - Elección del tipo de soporte.
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes.
 1. - Los clientes y su satisfacción.
 2. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia.

3. - Medicion del grado de satisfaccion del cliente.
4. - El perfil del cliente satisfecho.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio:
 1. - Investigacion y desarrollo de una iniciativa empresarial.
 2. - Focalizacion de la atencion en un tipo de negocio concreto.
 3. - Identificacion de barreras de entrada y salida.
2. Prevision y planificacion economica:
 1. - Definicion de una estrategia viable.
3. La busqueda de financiacion:
 1. - Materializacion de la idea del negocio en una realidad.
4. Presentacion del plan de negocio y sus fases.
 1. - Definicion del perfil del mercado, analisis y pronostico de demanda, competidores, proveedores y estrategia de comercializacion.
 2. - Estudio tecnico de los procesos que conforman el negocio.
 3. - Coste de la inversion: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible.
 4. - Analisis de los ingresos y egresos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible.
 5. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio.
5. Instrumentos de edicion y presentacion de la informacion.
 1. - Aspectos formales del documento
 2. - Eleccion del tipo de soporte de la informacion.
6. Presentacion y divulgacion del Plan de Negocio a terceros.
 1. - Entidades, organismos y colectivos de interes para la presentacion de la empresa.
 2. - Plazos y procedimientos en la presentacion de la documentacion del negocio.

PARTE 4. HABILIDADES DIRECTIVAS PARA EL EMPRENDEDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DIRECTIVO

1. El proceso directivo
2. Liderazgo
3. Motivación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN

1. Introducción
2. El contenido de los procesos de dirección
3. La dimensión estratégica de la dirección
4. Dimensión ejecutiva de la dirección
5. El desarrollo de la autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. La negociación

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

4. Fases de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS RELACIONES GRUPALES

1. El funcionamiento del grupo
2. El rol en el grupo
3. El liderazgo en el grupo
4. La comunicación en el grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas de grupo grande
2. Técnicas de grupo mediano
3. Técnicas de grupo pequeño
4. Técnicas de trabajo o producción grupal
5. Técnicas de dinamización grupal
6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de evaluación grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS (I)

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. La asertividad
3. La empatía
4. La escucha activa
5. La autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PREVENIR, AFRONTAR Y RESOLVER EL CONFLICTO

1. Estrategias para prevenir el conflicto
2. La gestión de conflictos: principios básicos
3. Estrategias para resolver conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MOTIVACIÓN LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral

3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 11. 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 12. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

PARTE 5. INTELIGENCIA DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA DE NEGOCIO

1. Definición de Business Intelligence o Inteligencia de negocio
2. Obtención y análisis de información
3. Utilidad y finalidades de la inteligencia de negocio
4. Toma de decisiones estratégicas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELIZACIÓN DEL NEGOCIO

1. Definición de modelo de negocio
2. Efectos de los cambios en el modelo de negocio sobre el resultado
3. Importancia de un diseño óptimo de modelo de negocio
4. Indicadores clave

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS DE DATOS

1. Utilidad del modelo entidad-relación
2. Esquemas estrella
3. Esquemas "snowflake" o "copo de nieve"
4. Introducción a la granularidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPONENTES DE LA INTELIGENCIA DE NEGOCIO

1. Componentes de la inteligencia de negocio
2. Fuentes de información
3. El proceso de extracción, transformación y limpieza de datos o ETL

4. Herramientas fundamentales para la inteligencia de negocio
5. Herramientas OLAP

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROYECTOS DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO

1. Necesidad de planificación de proyectos de inteligencia de negocio en la organización
2. Objetivos del proyecto
3. Evaluación de los recursos y plazos
4. Fases en la planificación del proyecto
5. Puntos clave para el éxito o fracaso del proyecto

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO

1. Formación e implicación del personal
2. Proceso informal de selección de herramientas y proveedores
3. Proceso formal de selección de proveedores
4. Productos y proveedores de business intelligence

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS

1. Fases del análisis de implementación de proyectos de business intelligence
2. Descripción del proyecto y de la empresa
3. Fase de inicio del proyecto
4. Planificación del proyecto: objetivos alcance y riesgos
5. Diseño del modelo de datos
6. Ejecución del proyecto
7. Finalización y evaluación del proyecto
8. Feedback y autoaprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NUEVAS TENDENCIAS

1. Calidad y presentación de la información generada por BI
2. Externalización del proceso de inteligencia de negocio
3. La paradoja de la productividad
4. Adopción de una solución única
5. Nuevas tendencias en herramientas de inteligencia de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE (BI)

1. Qué es Big Data
2. La era de las grandes cantidades de información: Historia del Big Data
3. La importancia de almacenar y extraer información
4. Reglas para los Big Data
5. Big Data enfocado a los negocios
6. Open Data
7. IoT (Internet of Things - Internet de las cosas)

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DE CLOUD COMPUTING

1. Orígenes del cloud computing

2. Qué es cloud computing
3. Características del cloud computing
4. La nube y los negocios
5. Modelos básicos en la nube

UNIDAD DIDÁCTICA 11. FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO

1. Introducción a los procesos de negocio
2. Estructura sistemática de la organización
3. Concepto de Sistema y operación
4. Estructuras organizacionales funcionales
5. El carácter interfuncional de las operaciones
6. Deficiencias del organigrama
7. La organización horizontal
8. Los procesos y tipologías
9. Tecnologías de información en los procesos
10. Procesos en las nuevas formas organizativas
11. Estandarización de procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 12. BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

1. Concepto de Business Process Management (BPM)
2. Las iniciativas de negocio de BPM
3. Los objetivos del BPM
4. Aplicaciones para desarrollar el BPM

UNIDAD DIDÁCTICA 13. METODOLOGÍA BPM

1. Introducción al ciclo de vida de los procesos con BPM
2. Modelado y análisis de procesos de negocio
3. Simulación de procesos de negocio
4. El entorno de ejecución de BPM
5. Monitorización de Actividades de Negocio (BAM)
6. Factores clave para un proyecto BPM

UNIDAD DIDÁCTICA 14. TECNOLOGÍAS Y SOLUCIONES BPM

1. Definición de Business Process Management System (BPMS)
2. Criterios de evaluación de soluciones BPM
3. Ejercicio práctico de BPM

UNIDAD DIDÁCTICA 15. BUSINESS PROCESS INTELLIGENCE (BPI)

1. Fundamentos de Business Intelligence o Inteligencia de negocio
2. Business Process Intelligence
3. Minería de Procesos

PARTE 6. GESTIÓN DE LAS TIC EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ADMINISTRACIÓN DEL SISTEMA OPERATIVO EN SISTEMAS ERP-CRM

1. Parámetros de configuración del sistema operativo en sistemas ERP-CRM: definición, tipología y uso
 1. - Identificación de los parámetros de configuración que afectan al rendimiento del Sistema Operativo (SO)
 2. - Configuración y uso de los parámetros
 3. - Gestión de la memoria y ficheros del SO
 4. - Configuración de usuarios y permisos para trabajar en el SO
2. Herramientas software para monitorizar procesos, eventos y rendimiento del sistema, y para la gestión del almacenamiento
 1. - Monitorización de procesos para establecer rendimientos del SO
 2. - Utilización de herramientas de software específicas para medir el rendimiento del SO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUCESOS Y ALARMAS DEL SISTEMA OPERATIVO

1. Envío de alarmas de aviso ante un problema en el sistema operativo
 1. - Identificación de alarmas
 2. - Clasificación y solución de problemas
2. Trazas y ficheros de confirmación de los procesos realizados (logs)
 1. - Documentación de procesos realizados
 2. - Verificación de que los procesos se han realizado
3. Características y tipos
 1. - Herramientas de software utilizadas para el control de alarmas y la identificación de procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE INCIDENCIAS DEL SISTEMA OPERATIVO

1. Trazas del sistema (logs)
 1. - Documentar tareas realizadas
 2. - Documentar incidencias producidas
2. Incidencias: identificación y resolución
 1. - Establecer mecanismos para trazar el sistema operativo y localizar incidencias o errores en el sistema
 2. - Determinar causas de los errores producidos y posibles soluciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIÓN DEL GESTOR DE DATOS EN SISTEMAS ERP-CRM

1. Parámetros de configuración del gestor de datos en sistemas ERP y CRM: definición, tipología y usos
 1. - Definición de parámetros de configuración
 2. - Configuración de usuarios y permisos para el manejo de un gestor de datos
2. Herramientas software para la gestión del almacenamiento y para monitorizar procesos, eventos y rendimiento de la base de datos
 1. - Utilización de herramientas de software para monitorizar procesos y establecer rendimientos en base de datos
 2. - Detección y solución de fallos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SUCESOS Y ALARMAS DEL GESTOR DE DATOS EN SISTEMAS ERP-CRM

1. Envío de alarmas de aviso en el gestor de datos

1. - Identificación de alarma
2. - Clasificación y solución de problemas
2. Trazas y ficheros de confirmación de los procesos realizados (logs)
 1. - Documentación de procesos realizados
 2. - Verificación de que los procesos se han realizado
3. Características y tipos
 1. - Herramientas de software utilizadas para el control de alarmas y la identificación de procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE MANTENIMIENTO EN SISTEMAS DE ERP-CRM

1. Procesos de los sistemas ERP y CRM
 1. - Definición de las funcionalidades de un sistema ERP
 2. - Definir procesos en un sistema ERP y CRM
2. Parámetros de los sistemas que influyen en el rendimiento
 1. - Definición de los parámetros con los que estudiar el rendimiento del sistema ERP
3. Herramientas de monitorización y de evaluación del rendimiento
 1. - Detalle de procesos de monitorización y detección de incidencias
 2. - Definición de herramientas que evalúan el rendimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRANSPORTE DE COMPONENTES ENTRE ENTORNOS DE DESARROLLO, PRUEBA Y EXPLOTACIÓN EN SISTEMAS DE ERP-CRM

1. Control de versiones y gestión de los distintos entornos
 1. - Definición de entornos de desarrollo del ERP
 2. - Requerimientos mínimos para la implantación del sistema ERP
2. Arquitecturas de los distintos entornos según el sistema operativo
 1. - Definición de la arquitectura modelo, vista, controlador en la que se basarán las pantallas y procesos del ERP
3. El sistema de intercambio de información entre distintos entornos: características y elementos que intervienen
 1. - Definición del modelo de datos en que se basará la base de datos
 2. - Protocolos de comunicación entre el ERP y otros dispositivos
 3. - Hardware necesario para realizar el intercambio de datos
4. Errores en la ejecución del transporte: tipos y solución
 1. - Establecimiento de métodos para trazar el software utilizado para reproducir errores
 2. - Documentación de errores encontrados durante el desarrollo y resolución

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCESOS DE EXTRACCIÓN DE DATOS EN SISTEMAS DE ERP-CRM

1. Características y funcionalidades
 1. - Definición de herramientas para acceder a la base de datos
 2. - Obtención de informes y clasificación de la información almacenada en el ERP y CRM para ayudar a la toma de decisiones
2. Procedimientos de ejecución
3. Resolución de incidencias; trazas de ejecución
 1. - Establecimiento de métodos para trazar el software utilizado para reproducir errores
 2. - Documentación de errores encontrados durante el desarrollo y resolución de problemas

UNIDAD DIDÁCTICA 9.. GESTIÓN DE USUARIO

1. Creación de usuarios
 1. - División de la empresa en roles de trabajo
 2. - Definición de perfiles de trabajo
 3. - Asignación de los usuarios en perfiles
2. Permisos por menú y por empresa
 1. - Personalización de los procesos del ERP según los perfiles de usuario configurados
 2. - Parametrización de los módulos del ERP a los diferentes perfiles configurados

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COPIAS DE SEGURIDAD

1. Copias de seguridad on-line/off-line
 1. - Diferentes sistemas de copias de seguridad
 2. - Elementos de hardware necesarios para realizar las copias
 3. - Validar que las copias se realizan correctamente mediante la obtención de logs
2. Réplicas en espejo
 1. - Sincronización de programas y datos sobre otro servidor idéntico (espejo)
3. Restauración del sistema y copias
 1. - Ante un problema en el equipo principal restaurar sistema de copias

PARTE 7. CALIDAD TOTAL: EFQM

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL CONCEPTO DE CALIDAD

1. Introducción al Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Costes de Calidad
5. Beneficios de un Sistema de Gestión de Calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE CALIDAD

1. Evolución del Concepto de Calidad
2. Etapas del Control de la Calidad
3. Autores del Concepto de Calidad Total

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CALIDAD TOTAL (TQM): DESARROLLO Y CONCEPTOS RELACIONADOS

1. Los tres niveles de la Calidad
2. La Dirección y la Gestión de la Calidad
3. Conceptos relacionados con la Gestión de la Calidad
4. Diseño y planificación de la Calidad
5. El Benchmarking y la Gestión de la Calidad
6. La Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPIOS BÁSICOS DEL MODELO EFQM

1. Estructura del modelo
2. La Calidad Total y el Modelo EFQM

3. Principios fundamentales de la excelencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CRITERIOS DE DIRECCIÓN DEL MODELO EFQM

1. Propósito, visión y estrategia
2. Cultura de la organización y liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CRITERIOS DE EJECUCIÓN DEL MODELO EFQM

1. Implicar a los grupos de interés
2. Crear valor sostenible
3. Gestionar el funcionamiento y la transformación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CRITERIOS DE RESULTADOS DEL MODELO EFQM

1. Percepción de los grupos de interés
2. Rendimiento estratégico y operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIÓN DE LA MEJORA CONTINUA: ESQUEMA LÓGICO REDER

1. El Concepto REDER
2. Aplicación de la metodología REDER a Dirección y Ejecución
3. Aplicación de la metodología REDER a Resultados
4. Matrices de análisis y puntuación
5. Esquema general del proceso de evaluación
6. Etapas clave del proceso de evaluación
7. Modelo adaptado
8. Últimas novedades del modelo EFQM de excelencia

UNIDAD DIDÁCTICA 9. RECONOCIMIENTOS MODELO EFQM

1. Visión General
2. Proceso del premio
3. Proceso del Sello CGC
4. Convalidación con el reconocimiento de EQM
5. El nuevo enfoque de evaluación de la EFQ

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APLICACIONES PRÁCTICAS DEL MODELO EFQM

1. La importancia del cuestionario de autoevaluación
2. Herramienta de Guía y Soporte a la Metodología de Autoevaluación

