

**Máster en Gestión y Representación de Talentos + 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 Gestión y Representación de Talentos + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión y Representación de Talentos 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 Relaciones Públicas 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/XXXXXXX/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

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 Votado Colegiado, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

## Descripción

El Máster en Gestión y Representación de Talentos se presenta como una oportunidad única para adentrarte en el dinámico y competitivo sector de la gestión de talento, esencial en el actual mundo globalizado. Este máster te brinda las herramientas para destacar en un mercado laboral en auge, donde la demanda de profesionales capacitados en personal branding, relaciones públicas y marketing relacional no deja de crecer. A través de un enfoque integral, adquirirás habilidades en la creación y gestión de marca personal, comunicación empresarial y liderazgo, fundamentales para representar y potenciar talentos con éxito. Además, el programa incluye formación en coaching personal y derecho del deporte, áreas clave para una gestión efectiva y ética. Al participar en este máster, te posicionarás como un experto en el sector, preparado para afrontar los retos de la industria y liderar con innovación.

## Objetivos

- Desarrollar estrategias efectivas para gestionar tu marca personal en entornos digitales.
- Implementar técnicas avanzadas de copywriting para potenciar tu comunicación de marca.
- Optimizar tu perfil de LinkedIn para mejorar la visibilidad y oportunidades profesionales.
- Aplicar habilidades de negociación para gestionar relaciones públicas en medios digitales.
- Diseñar programas de fidelización online basados en segmentación y análisis de datos.
- Integrar prácticas de coaching para fomentar el liderazgo y motivación en equipos de trabajo.
- Implementar estrategias en social media para mejorar la atención al cliente y generar leads.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Gestión y Representación de Talentos está dirigido a profesionales de la comunicación, marketing y RRPP que busquen perfeccionar sus habilidades en personal branding y social media. Este programa avanzado también atrae a gestores culturales y deportivos interesados en la propiedad intelectual y fiscalidad, ofreciendo una visión integral para optimizar la representación y desarrollo de talentos.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Gestión y Representación de Talentos te capacita para gestionar y potenciar marcas personales, optimizando tu presencia en plataformas como LinkedIn. Aprenderás a comunicarte eficazmente, liderar equipos y negociar en entornos diversos. Además, desarrollarás habilidades en marketing relacional para fidelizar clientes y dominarás estrategias de social media. El enfoque en coaching te permitirá guiar cambios personales y profesionales, mientras que conocimientos en derecho del deporte y propiedad intelectual aseguran una gestión integral.

## Salidas laborales

---

- Gestor de marca personal y talento en industrias creativas - Consultor de comunicación interna y externa para empresas - Especialista en marketing relacional y fidelización de clientes - Responsable de atención al cliente en redes sociales - Coach personal y motivacional en entornos empresariales - Asesor legal en derechos de propiedad intelectual y fiscalidad deportiva - Director de proyectos culturales y artísticos

## TEMARIO

---

### PARTE 1. GESTIÓN DE LA MARCA PERSONAL: PERSONAL BRANDING

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA MARCA

1. ¿Qué es una marca?
2. Naturaleza y estructura de la marca

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREACIÓN DE LA MARCA

1. La planificación estratégica
2. Valor de marca: Brand Equity
3. Marcas corporativas y marca producto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN DE LA MARCA

1. Métodos tradicionales de comunicación
2. La marca en el medio online
3. Comunicación visual

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE MARCA

1. Modelo de arquitectura de marcas
2. El brand manager como gestor
3. Brand meaning management - identidad de marca
4. El storytelling
5. Branded content y product placement
6. Personal branding - cómo crear tu propia marca
7. Otras manifestaciones - cool hunting, detección de insight
8. El packaging
9. Merchandising o la marca convertida en producto
10. Servicios de información tecnológica de la OEPM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTRODUCCIÓN A LA MARCA PERSONAL

1. Definir la marca personal y el estilo
2. Identificar a la audiencia objetivo
3. Idear tu propia página web
4. Creación de lista de contactos
5. Utilización del social media
6. Diseño y ejecución de un plan de comunicación
7. Herramientas y recursos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DEL PERFIL EN LINKEDIN

1. Introducción
2. Navegación

3. Plantear una estrategia
4. Creación y diseño del perfil
5. Información profesional
6. Networking y grupos
7. Consejos para aumentar la visibilidad
8. Búsqueda de empleo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. COPYWRITING APLICADO

1. Introducción
2. Conectar con la audiencia
3. Call to action
4. Principales Técnicas
5. Apartado \"Sobre mí\"
6. Consejos SEO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. PRODUCTIVIDAD PERSONAL

1. Introducción
2. Clasificación de tareas
3. Procrastinación
4. Getting things done
5. Gestión de reuniones
6. El coste de oportunidad
7. Timeblocking
8. Extensiones de Chrome para aumentar la productividad

### 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. COACHING PERSONAL

##### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching

5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición "meta"
6. Duelo y cambio

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético

#### MÓDULO 2. EL PROCESO DE COACHING

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

1. La superación de los bloqueos
2. El deseo de avanzar
3. Coaching y aprendizaje
4. Factores que afectan al proceso de aprendizaje
5. Niveles de aprendizaje

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

1. Coaching ¿herramienta o proceso?
2. Motivación en el proceso
3. La voluntad como requisito del inicio del proceso

4. Riesgos del proceso de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

1. Introducción
2. Escucha
3. Empatía
4. Mayéutica e influencia
5. La capacidad diagnóstica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

1. Primera fase: establecer la relación de coaching
2. Segunda fase: planificación de la acción
3. Tercera fase: ciclo de coaching
4. Cuarta Fase: evaluación y seguimiento
5. Una sesión inicial de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EVALUACIÓN I

1. ¿Por qué es necesaria la evaluación?
2. Beneficios de los programas de evaluación de coaching
3. Factores que pueden interferir en la evaluación
4. ¿Cómo evaluar?
5. Herramientas de medida para la evaluación de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EVALUACIÓN II

1. El final de la evaluación
2. Evaluación externa
3. Sesiones de evaluación continua
4. Tipos de perfiles
5. Cuestionario para evaluar a un coach

MÓDULO 3. COACH Y COACHEE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COACH

1. La figura del coach
2. Tipos de coach
3. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETENCIAS DEL COACH

1. Competencias clave y actuación del coach
2. Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
3. Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH

1. Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
2. Errores más comunes del coach
3. Capacitación para conducir las sesiones de coaching

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA FIGURA DEL COACHEE

1. La figura del coachee
2. Características del destinatario del coaching
3. La capacidad para recibir el coaching
4. La autoconciencia del cliente

#### MÓDULO 4. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. USTED ES SU MEJOR COACH

1. El coaching y las metáforas
2. Interiorización
3. Comportamientos limitantes

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS CREENCIAS

1. Creencias y creencias limitantes
2. Coaching y creencias autolimitadoras
3. Teorías de reestructuración cognitiva
4. Soluciones para abordar las creencias limitantes

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS EMOCIONES

1. Introducción: ¿qué es una emoción?
2. Emociones y coaching
3. Trabajar con emociones limitantes

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE CAMBIO

1. Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
2. Cambio y coaching
3. El proceso de cambio: establecer objetivos
4. El coach como agente de cambio personal

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA I

1. Dificultades con el proceso de coaching
2. ¿Qué es la resistencia?
3. La resistencia del coach
4. Manifestaciones de la resistencia del coachee
5. Cómo evitar la resistencia al cambio

##### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA II

1. Técnicas para afrontar la resistencia

2. Causas de resistencia al cambio en las organizaciones
3. ¿Qué factores ayudan o impulsan al cambio?
4. El modelo de los ocho factores
5. La pirámide de la resistencia

## MÓDULO 5. COMUNICACIÓN

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL DIÁLOGO

1. Los orígenes del diálogo: la comunicación
2. El diálogo
3. Tipos de diálogos: el diálogo abierto
4. Barreras de la comunicación
5. Habilidades conversacionales
6. El uso de la metáfora y su analogía en el diálogo

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ESCUCHA

1. La escucha
2. La escucha activa
3. Técnicas de escucha
4. La comunicación no verbal

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FORMULACIÓN DE PREGUNTAS DURANTE LA COMUNICACIÓN

1. Introducción
2. Re-encuadre
3. Retroalimentación
4. Cómo formular preguntas en coaching
5. Preguntas internas que guían

## MÓDULO 6. COACHING CON PNL E IE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
2. Componentes de la inteligencia emocional
3. Habilidades de inteligencia Emocional
4. Cociente intelectual e inteligencia emocional

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHING Y PNL I

1. ¿Qué es la PNL?
2. Principios de PNL
3. PNL y sistemas representacionales
4. Coaching y PNL

## MÓDULO 7. TÉCNICAS APLICADAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING

1. Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
2. Las dinámicas: definición
3. ¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
4. Elección de la técnica adecuada
5. Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS PERSONALES

1. Definición
2. Técnicas individuales
3. Técnicas de entrevista
4. Feedback efectivo
5. Técnicas para aumentar la autoconciencia
6. Asertividad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS

1. Los niveles de apoyo
2. Herramientas de los niveles

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

1. Definición
2. Rueda de la vida
3. Escala de valores
4. Técnicas específicas para trabajar con las emociones
5. Análisis DAFO
6. Roles

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE

1. Definición
2. Modelado
3. Andamiaje
4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

1. Definición y clasificación
2. Técnicas de grupo grande
3. Grupo mediano

4. Técnicas de grupo pequeño
5. Técnicas que requieren del coach
6. Técnicas según su objetivo

#### PARTE 4. DERECHO DEL DEPORTE

#### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO ADMINISTRATIVO EN EL DEPORTE ESTATAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO ADMINISTRATIVO EN EL DEPORTE ESTATAL

1. Introducción al derecho administrativo en el deporte
2. Régimen normativo del deporte: Código de Derecho Deportivo
3. Ley del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones públicas
4. Objeto de la Ley
5. Normas y disposiciones derogadas
6. Otras cuestiones a tener en cuenta en el ámbito administrativo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTUACIÓN ANTE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1. El acto administrativo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

1. Procedimiento administrativo
2. El recurso administrativo
3. El proceso contencioso administrativo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1. Actuación
2. Términos y plazos
3. Actos administrativos: requisitos
4. Notificación
5. Publicación
6. Nulidad y anulabilidad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO COMÚN

1. Procedimiento y garantías
2. Fases del procedimiento
3. Tramitación simplificada

#### MÓDULO 2. FISCALIDAD DE DEPORTISTAS Y ENTIDADES DEPORTIVAS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FISCALIDAD DEL DEPORTE

1. Introducción al régimen tributario
2. Régimen tributario y su relación con el deporte

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRIBUTOS RELACIONADOS CON EL MUNDO DEL DEPORTE

1. Impuestos relacionados con la actividad deportiva

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (IS)

1. Diferencias permanentes y temporales
2. Concepto de Base Imponible Negativa
3. Diferimiento de la Carga Fiscal
4. Divergencias entre Contabilidad y Fiscalidad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

1. Hecho Imponible, exenciones. Lugar de realización
2. Base imponible. Sujeto pasivo
3. Deducciones y Devoluciones
4. Tipos impositivos
5. Gestión y liquidación del Impuesto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

1. Conceptos Generales
2. Base imponible
3. Base liquidable
4. Cuota íntegra
5. Deuda tributaria

### PARTE 5. GESTIÓN CULTURAL Y ARTÍSTICA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS TÉCNICAS PLÁSTICAS Y AUDIOVISUALES

1. Técnicas plásticas
2. Técnicas audiovisuales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN AUDIOVISUAL

1. Conceptos esenciales del lenguaje audiovisual
2. Concepto de realización
3. Las Instituciones de Microcréditos
4. Las finanzas en la economía y el desarrollo
5. Conceptos de la fotografía cinematográfica

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS TÉCNICOS CINEMATOGRAFICOS Y VIDEOGRAFICOS

1. Medios técnicos cinematográficos
2. Soportes y formatos cinematográficos
3. Medios técnicos videográficos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. NARRACIÓN AUDIOVISUAL

1. Los códigos visuales y sonoros
2. El tiempo y el espacio

3. La continuidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRODUCCIÓN DE LAS ARTES PLÁSTICAS Y AUDIOVISUALES

1. Arte y producción
2. La producción audiovisual
3. Recogida y adquisición de documentos
4. Tipos de producto cinematográfico

UNIDAD DIDÁCTICA 6 ESTRUCTURA DE LA PROGRAMACIÓN PLÁSTICA Y AUDIOVISUAL

1. Fomento de la diversidad cultural
2. Del concepto audiovisual al concepto multimedia
3. Difusión de contenidos audiovisuales
4. Ámbitos de aplicación de los contenidos multimedia

UNIDAD DIDÁCTICA 7 MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN LAS ARTES PLÁSTICAS Y AUDIOVISUALES

1. Los medios de financiación
2. Financiación directa
3. Financiación indirecta
4. Financiación pública
5. La producción propia y la producción asociada

UNIDAD DIDÁCTICA 8 .UN MUNDO GLOBALIZADO

1. ¿De dónde y cuando surge el término?
2. Características principales de la globalización
3. Contexto político
4. Sociedad y cultura
5. Cultura
6. Conclusiones

PARTE 6. LA PROPIEDAD INTELECTUAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

1. Concepto
2. Marco legal
3. Medidas tecnológicas de protección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS BÁSICOS LPI

1. La originalidad y expresión de la idea
2. Los autores
3. Derechos morales
4. Derechos de explotación
5. Reproducción de las obras

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BUENAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN

1. Introducción
2. Políticas generales y concienciación
3. Inventario software

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. SANCIONES

1. Infracciones muy graves
2. Infracciones graves

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHO Y FISCALIDAD DE LA EDICIÓN

1. Aspectos legales relativos al mercado editorial
2. Propiedad literaria y artística
3. Derechos y contratos de la edición
4. Propiedad intelectual: derechos de texto y derechos de imagen
5. Registros de la propiedad intelectual, ISBN e ISSN

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE IMÁGENES

1. Normativa de aplicación
2. Como registrar las imágenes propias
3. Derechos de reproducción y uso
4. Derechos de manipulación
5. Creative Commons

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PROPIEDAD INTELECTUAL

1. Definición de redes sociales
2. Aspectos legales en redes sociales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROPIEDAD INTELECTUAL Y MARKETING DIGITAL

1. Consideraciones previas. Amparo constitucional
2. Las fuentes del marketing digital
3. Propiedad intelectual y marketing digital

#### PARTE 7. ASESORÍA FISCAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO TRIBUTARIO

1. El Tributo
2. Hecho imponible
3. Sujeto pasivo
4. Determinación de la deuda tributaria
5. Contenido de la deuda tributaria
6. Extinción de la deuda tributaria

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

1. Introducción

2. Elementos del impuesto
3. Rendimientos del trabajo
4. Rendimientos de actividades económicas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

1. Rendimientos de capital inmobiliario
2. Rendimientos de capital mobiliario
3. Ganancias y pérdidas patrimoniales
4. Regímenes especiales: imputación y atribución de rentas
5. Liquidación del impuesto
6. Gestión del Impuesto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto
11. Gestión del Impuesto
12. Regímenes especiales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1. Naturaleza y ámbito de aplicación
2. Hecho imponible
3. Sujeto Pasivo
4. Base imponible
5. Periodo impositivo y devengo del impuesto
6. Tipo impositivo
7. Bonificaciones y Deducciones
8. Regímenes especiales. Empresas de reducida dimensión
9. Régimen especial de las fusiones y escisiones
10. Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero
11. Otros regímenes especiales
12. Gestión del impuesto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPUESTO SOBRE SUCESIONES

1. Normativa aplicable
2. Cálculo del hecho imponible
3. Sujetos pasivos del impuesto
4. Cálculo de la Base imponible

5. Cálculo de la Base liquidable
6. Regímenes especiales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. IMPUESTO SOBRE DONACIONES

1. Cálculo del hecho imponible
2. Sujetos pasivos del impuesto
3. Cálculo de la Base imponible
4. Cálculo de la Base liquidable
5. Cálculo de la cuota íntegra
6. Deuda tributaria
7. Liquidación del impuesto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. CUESTIONES GENERALES SOBRE EL IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

1. Régimen jurídico aplicable al ITP y AJD
2. Naturaleza y características del ITP y AJD
3. Modalidades del ITP y AJD. Compatibilidades e incompatibilidades
4. Principios de aplicación del ITP y AJD
5. Ámbito de aplicación territorial del ITP y AJD

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. TRANSMISIONES PATRIMONIALES ONEROSAS

1. Hecho imponible
2. Sujeto pasivo
3. Base imponible y base liquidable en TPO
4. Tipos de gravamen y cuota en TPO
5. Deducciones y bonificaciones. Cuota líquida en TPO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. OPERACIONES SOCIETARIAS

1. Aspectos generales de las operaciones societarias
2. Concepto de sociedad a efectos de la modalidad Operaciones Societarias
3. Hecho imponible
4. Operaciones no sujetas a la modalidad de operaciones societarias
5. Base imponible en la modalidad de operaciones societarias
6. Sujeto pasivo. Cuota tributaria en la modalidad de operaciones societarias

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

1. Naturaleza jurídica de la modalidad de Actos Jurídicos Documentados
2. Normativa reguladora de la modalidad de AJD
3. Documentos notariales
4. Documentos mercantiles
5. Documentos administrativos

