

Grand Master Finanzas

Aval/Membresía



Economics, Business
and Enterprise Association



tech
universidad



Grand Master Finanzas

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/grand-master/grand-master-finanzas

Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Objetivos docentes

pág. 34

05

Salidas profesionales

pág. 40

06

Metodología de estudio

pág. 44

07

Cuadro docente

pág. 54

08

Titulación

pág. 78

01

Presentación del programa

En la Economía global moderna, la importancia de las Finanzas como una disciplina que conecta el comportamiento de los mercados, la toma de decisiones corporativas y la gestión de riesgos es indiscutible. Sin embargo, la volatilidad de los mercados financieros y los rápidos cambios en las condiciones macroeconómicas requieren un enfoque más dinámico y basado en datos en la gestión financiera. Con el objetivo de facilitarles a los profesionales adquirir este prisma, TECH ha ideado un vanguardista programa universitario focalizado en el ámbito de las Finanzas. A través de una cómoda modalidad 100% online que se adapta a la agenda de los expertos, se capacitarán eficientemente para dominar todas las vertientes del área financiera.



“

Un programa exhaustivo y 100% online, exclusivo de TECH y con una perspectiva internacional respaldada por nuestra afiliación con Economics, Business and Enterprise Association”

El entorno financiero global se ha vuelto cada vez más complejo, dinámico y competitivo. Las empresas demandan profesionales capaces de interpretar, anticipar y gestionar con precisión las variables económicas que influyen en su rentabilidad y sostenibilidad. Por esta razón, contar con habilidades avanzadas en análisis financiero, gestión de riesgos, inversión y control presupuestario se ha convertido en una exigencia clave en el sector empresarial.

Ante esta necesidad, TECH presenta un innovador Grand Master en Finanzas que proporcionará una visión integral y estratégica sobre este campo. Este itinerario académico, impartido por expertos de reconocido prestigio, ofrecerá un recorrido profundo por áreas como la planificación financiera, los mercados de capitales, la contabilidad avanzada, la fiscalidad corporativa o el análisis de estados financieros. Asimismo, se explorarán aspectos esenciales sobre la toma de decisiones basadas en datos, las finanzas internacionales y la gestión del valor en las organizaciones. Así, se promoverá un aprendizaje progresivo, con un enfoque práctico y adaptado a las tendencias más actuales del mundo económico y empresarial.

Además, TECH garantizará una experiencia académica completamente online, brindando la máxima flexibilidad para que los profesionales organicen su agenda sin interferir en sus responsabilidades laborales o personales. A ello se suma la aplicación de la metodología *Relearning*, basada en la reiteración inteligente de contenidos clave, que optimizará la retención del conocimiento y favorecerá una comprensión profunda sobre cada módulo. Esta combinación potenciará un proceso de aprendizaje eficaz, dinámico y adaptado a los desafíos reales del mercado financiero. Adicionalmente, unos reconocidos Directores Invitados Internacionales impartirán 10 exhaustivas *Masterclasses*.

Gracias a la membresía en la **Economics, Business and Enterprise Association (EBEA)**, el egresado accederá a publicaciones, recursos digitales y seminarios online para mantenerse actualizado. Asimismo, podrá participar en conferencias anuales y optar al reconocimiento profesional EBEA, impulsando su crecimiento y excelencia profesional en economía y negocios.

Este **Grand Master en Finanzas** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Finanzas
- Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- Su especial hincapié en metodologías innovadoras en la praxis financiera
- Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Unos prestigiosos Directores Invitados Internacionales ofrecerán unas exclusivas Masterclasses con las que dominarás las técnicas más innovadoras para optimizar el rendimiento financiero de las organizaciones”

“

Profundizarás en las técnicas más modernas para la valoración rigurosa de diferentes activos financieros como acciones, bonos y bienes raíces”

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito de las Finanzas, que vierten en este programa la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un estudio inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el alumno deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, el profesional contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Dispondrás de una comprensión integral sobre el funcionamiento de los mercados financieros, sus dinámicas y regulación.

Accederás a un sistema académico basado en la reiteración, con un aprendizaje natural y progresiva a lo largo de todo el temario. ¡Matricúlate ya!



02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor Universidad digital del mundo. Con un impresionante catálogo de más de 14.000 programas universitarios, disponibles en 11 idiomas, se posiciona como líder en empleabilidad, con una tasa de inserción laboral del 99%. Además, cuenta con un enorme claustro de más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional.



“

Estudia en la mayor universidad digital del mundo y asegura tu éxito profesional. El futuro empieza en TECH”

La mejor universidad online del mundo según FORBES

La prestigiosa revista Forbes, especializada en negocios y finanzas, ha destacado a TECH como «la mejor universidad online del mundo». Así lo han hecho constar recientemente en un artículo de su edición digital en el que se hacen eco del caso de éxito de esta institución, «gracias a la oferta académica que ofrece, la selección de su personal docente, y un método de aprendizaje innovador orientado a formar a los profesionales del futuro».

Forbes
Mejor universidad
online del mundo

Plan
de estudios
más completo

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

TECH ofrece los planes de estudio más completos del panorama universitario, con temarios que abarcan conceptos fundamentales y, al mismo tiempo, los principales avances científicos en sus áreas científicas específicas. Asimismo, estos programas son actualizados continuamente para garantizar al alumnado la vanguardia académica y las competencias profesionales más demandadas. De esta forma, los títulos de la universidad proporcionan a sus egresados una significativa ventaja para impulsar sus carreras hacia el éxito.

El mejor claustro docente top internacional

El claustro docente de TECH está integrado por más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional. Catedráticos, investigadores y altos ejecutivos de multinacionales, entre los cuales se destacan Isaiah Covington, entrenador de rendimiento de los Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal de MetaLAB de Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

Profesorado
TOP
Internacional

La metodología
más eficaz

Un método de aprendizaje único

TECH es la primera universidad que emplea el *Relearning* en todas sus titulaciones. Se trata de la mejor metodología de aprendizaje online, acreditada con certificaciones internacionales de calidad docente, dispuestas por agencias educativas de prestigio. Además, este disruptivo modelo académico se complementa con el "Método del Caso", configurando así una estrategia de docencia online única. También en ella se implementan recursos didácticos innovadores entre los que destacan vídeos en detalle, infografías y resúmenes interactivos.

La mayor universidad digital del mundo

TECH es la mayor universidad digital del mundo. Somos la mayor institución educativa, con el mejor y más amplio catálogo educativo digital, cien por cien online y abarcando la gran mayoría de áreas de conocimiento. Ofrecemos el mayor número de titulaciones propias, titulaciones oficiales de posgrado y de grado universitario del mundo. En total, más de 14.000 títulos universitarios, en once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

nº1
Mundial
Mayor universidad
online del mundo

La universidad online oficial de la NBA

TECH es la universidad online oficial de la NBA. Gracias a un acuerdo con la mayor liga de baloncesto, ofrece a sus alumnos programas universitarios exclusivos, así como una gran variedad de recursos educativos centrados en el negocio de la liga y otras áreas de la industria del deporte. Cada programa tiene un currículo de diseño único y cuenta con oradores invitados de excepción: profesionales con una distinguida trayectoria deportiva que ofrecerán su experiencia en los temas más relevantes.

Líderes en empleabilidad

TECH ha conseguido convertirse en la universidad líder en empleabilidad. El 99% de sus alumnos obtienen trabajo en el campo académico que ha estudiado, antes de completar un año luego de finalizar cualquiera de los programas de la universidad. Una cifra similar consigue mejorar su carrera profesional de forma inmediata. Todo ello gracias a una metodología de estudio que basa su eficacia en la adquisición de competencias prácticas, totalmente necesarias para el desarrollo profesional.



Google Partner Premier

El gigante tecnológico norteamericano ha otorgado a TECH la insignia Google Partner Premier. Este galardón, solo al alcance del 3% de las empresas del mundo, pone en valor la experiencia eficaz, flexible y adaptada que esta universidad proporciona al alumno. El reconocimiento no solo acredita el máximo rigor, rendimiento e inversión en las infraestructuras digitales de TECH, sino que también sitúa a esta universidad como una de las compañías tecnológicas más punteras del mundo.



La universidad mejor valorada por sus alumnos

Los alumnos han posicionado a TECH como la universidad mejor valorada del mundo en los principales portales de opinión, destacando su calificación más alta de 4,9 sobre 5, obtenida a partir de más de 1.000 reseñas. Estos resultados consolidan a TECH como la institución universitaria de referencia a nivel internacional, reflejando la excelencia y el impacto positivo de su modelo educativo.



03

Plan de estudios

La especialización de los profesionales del sector financiero debe ser constante, para mantenerse al día con las últimas tendencias del sector y, sobre todo, para dirigir con éxito las compañías. Por eso, este Grand Master ofrecerá la información más relevante para aplicar en su carrera profesional. A través de este completísimo plan de estudios, los especialistas adquirirán conocimientos avanzados y herramientas prácticas que los impulsarán a destacar en el competitivo ámbito económico.



“

Profundizarás en las técnicas más efectivas para mejorar la gestión de las carteras de inversión e identificarás diversas oportunidades para incrementar el rendimiento financiero”

Módulo 1. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

- 1.1. Globalización y gobernanza
 - 1.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
 - 1.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
 - 1.1.3. El rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo
- 1.2. Liderazgo
 - 1.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
 - 1.2.2. Liderazgo en las empresas
 - 1.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas
- 1.3. *Cross Cultural Management*
 - 1.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
 - 1.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
 - 1.3.3. Gestión de la diversidad
- 1.4. Desarrollo directivo y liderazgo
 - 1.4.1. Concepto de desarrollo directivo
 - 1.4.2. Concepto de liderazgo
 - 1.4.3. Teorías del liderazgo
 - 1.4.4. Estilos de liderazgo
 - 1.4.5. La inteligencia en el liderazgo
 - 1.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad
- 1.5. Ética empresarial
 - 1.5.1. Ética y moral
 - 1.5.2. Ética empresarial
 - 1.5.3. Liderazgo y ética en las empresas
- 1.6. Sostenibilidad
 - 1.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
 - 1.6.2. Agenda 2030
 - 1.6.3. Las empresas sostenibles
- 1.7. Responsabilidad social de la empresa
 - 1.7.1. Dimensión internacional de la responsabilidad social de las empresas
 - 1.7.2. Implementación de la responsabilidad social de la empresa
 - 1.7.3. Impacto y medición de la responsabilidad social de la empresa

- 1.8. Sistemas y herramientas de gestión responsable
 - 1.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
 - 1.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
 - 1.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
 - 1.8.4. Herramientas y estándares de la RSC
- 1.9. Multinacionales y derechos humanos
 - 1.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
 - 1.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
 - 1.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos
- 1.10. Entorno legal y *Corporate Governance*
 - 1.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
 - 1.10.2. Propiedad intelectual e industrial
 - 1.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 2. Dirección estratégica y *Management* Directivo

- 2.1. Análisis y diseño organizacional
 - 2.1.1. Marco conceptual
 - 2.1.2. Factores clave en el diseño organizacional
 - 2.1.3. Modelos básicos de organizaciones
 - 2.1.4. Diseño organizacional: Tipologías
- 2.2. Estrategia corporativa
 - 2.2.1. Estrategia corporativa competitiva
 - 2.2.2. Estrategias de crecimiento: Tipologías
 - 2.2.3. Marco conceptual
- 2.3. Planificación y formulación estratégica
 - 2.3.1. Marco conceptual
 - 2.3.2. Elementos de la planificación estratégica
 - 2.3.3. Formulación estratégica: Proceso de la planificación estratégica
- 2.4. Pensamiento estratégico
 - 2.4.1. La empresa como un sistema
 - 2.4.2. Concepto de organización

- 2.5. Diagnóstico financiero
 - 2.5.1. Concepto de diagnóstico financiero
 - 2.5.2. Etapas del diagnóstico financiero
 - 2.5.3. Métodos de evaluación para el diagnóstico financiero
- 2.6. Planificación y estrategia
 - 2.6.1. El plan de una estrategia
 - 2.6.2. Posicionamiento estratégico
 - 2.6.3. La estrategia en la empresa
- 2.7. Modelos y patrones estratégicos
 - 2.7.1. Marco conceptual
 - 2.7.2. Modelos estratégicos
 - 2.7.3. Patrones estratégicos: Las cinco P's de la estrategia
- 2.8. Estrategia competitiva
 - 2.8.1. La ventaja competitiva
 - 2.8.2. Elección de una estrategia competitiva
 - 2.8.3. Estrategias según el Modelo del Reloj Estratégico
 - 2.8.4. Tipos de estrategias según el ciclo de vida del sector industrial
- 2.9. Dirección estratégica
 - 2.9.1. El concepto de estrategia
 - 2.9.2. El proceso de dirección estratégica
 - 2.9.3. Enfoques de la dirección estratégica
- 2.10. Implementación de la estrategia
 - 2.10.1. Sistemas de indicadores y enfoque por procesos
 - 2.10.2. Mapa estratégico
 - 2.10.3. Alineamiento estratégico
- 2.11. *Management* Directivo
 - 2.11.1. Marco conceptual del *Management* Directivo
 - 2.11.2. *Management* Directivo. El Rol del Consejo de Administración y herramientas de gestión corporativas
- 2.12. Comunicación estratégica
 - 2.12.1. Comunicación interpersonal
 - 2.12.2. Habilidades comunicativas e influencia
 - 2.12.3. La comunicación interna
 - 2.12.4. Barreras para la comunicación empresarial

Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

- 3.1. Comportamiento organizacional
 - 3.1.1. Comportamiento organizacional. Marco conceptual
 - 3.1.2. Principales factores del comportamiento organizacional
- 3.2. Las personas en las organizaciones
 - 3.2.1. Calidad de vida laboral y bienestar psicológico
 - 3.2.2. Equipos de trabajo y la dirección de reuniones
 - 3.2.3. *Coaching* y gestión de equipos
 - 3.2.4. Gestión de la igualdad y diversidad
- 3.3. Dirección estratégica de personas
 - 3.3.1. Dirección estratégica y Recursos Humanos
 - 3.3.2. Dirección estratégica de personas
- 3.4. Evolución de los recursos. Una visión integrada
 - 3.4.1. La importancia de RR.HH
 - 3.4.2. Un nuevo entorno para la gestión y dirección de personas
 - 3.4.3. Dirección estratégica de RR.HH
- 3.5. Selección, dinámicas de grupo y reclutamiento de RR.HH
 - 3.5.1. Aproximación al reclutamiento y la selección
 - 3.5.2. El reclutamiento
 - 3.5.3. El proceso de selección
- 3.6. Gestión de Recursos Humanos por competencias
 - 3.6.1. Análisis del potencial
 - 3.6.2. Política de retribución
 - 3.6.3. Planes de carrera/sucesión
- 3.7. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño
 - 3.7.1. La gestión del rendimiento
 - 3.7.2. Gestión del desempeño: Objetivos y proceso
- 3.8. Gestión de la formación
 - 3.8.1. Las teorías del aprendizaje
 - 3.8.2. Detección y retención del talento
 - 3.8.3. Gamificación y la gestión del talento
 - 3.8.4. La formación y la obsolescencia profesional

- 3.9. Gestión del talento
 - 3.9.1. Claves para la gestión positiva
 - 3.9.2. Origen conceptual del talento y su implicación en la empresa
 - 3.9.3. Mapa del talento en la organización
 - 3.9.4. Coste y valor añadido
- 3.10. Innovación en gestión del talento y las personas
 - 3.10.1. Modelos de gestión el talento estratégico
 - 3.10.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
 - 3.10.3. Fidelización y retención
 - 3.10.4. Proactividad e innovación
- 3.11. Motivación
 - 3.11.1. La naturaleza de la motivación
 - 3.11.2. La teoría de las expectativas
 - 3.11.3. Teorías de las necesidades
 - 3.11.4. Motivación y compensación económica
- 3.12. *Employer Branding*
 - 3.12.1. *Employer branding* en RR.HH
 - 3.12.2. *Personal Branding* para profesionales de RR.HH
- 3.13. Desarrollo de equipos de alto desempeño
 - 3.13.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
 - 3.13.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño
- 3.14. Desarrollo competencial directivo
 - 3.14.1. ¿Qué son las competencias directivas?
 - 3.14.2. Elementos de las competencias
 - 3.14.3. Conocimiento
 - 3.14.4. Habilidades de dirección
 - 3.14.5. Actitudes y valores en los directivos
 - 3.14.6. Habilidades directivas
- 3.15. Gestión del tiempo
 - 3.15.1. Beneficios
 - 3.15.2. ¿Cuáles pueden ser las causas de una mala gestión del tiempo?
 - 3.15.3. Tiempo
 - 3.15.4. Las ilusiones del tiempo
 - 3.15.5. Atención y memoria
 - 3.15.6. Estado mental
 - 3.15.7. Gestión del tiempo
 - 3.15.8. Proactividad
 - 3.15.9. Tener claro el objetivo
 - 3.15.10. Orden
 - 3.15.11. Planificación
- 3.16. Gestión del cambio
 - 3.16.1. Gestión del cambio
 - 3.16.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
 - 3.16.3. Etapas o fases en la gestión del cambio
- 3.17. Negociación y gestión de conflictos
 - 3.17.1. Negociación
 - 3.17.2. Gestión de conflictos
 - 3.17.3. Gestión de crisis
- 3.18. Comunicación directiva
 - 3.18.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial
 - 3.18.2. Departamentos de Comunicación
 - 3.18.3. El responsable de Comunicación de la empresa. El perfil del Dircom
- 3.19. Gestión de Recursos Humanos y equipos PRL
 - 3.19.1. Gestión de recursos humanos y equipos
 - 3.19.2. Prevención de riesgos laborales
- 3.20. Productividad, atracción, retención y activación del talento
 - 3.20.1. La productividad
 - 3.20.2. Palancas de atracción y retención de talento

- 3.21. Compensación monetaria vs. no monetaria
 - 3.21.1. Compensación monetaria vs. no monetaria
 - 3.21.2. Modelos de bandas salariales
 - 3.21.3. Modelos de compensación no monetaria
 - 3.21.4. Modelo de trabajo
 - 3.21.5. Comunidad corporativa
 - 3.21.6. Imagen de la empresa
 - 3.21.7. Salario emocional
- 3.22. Innovación en gestión del talento y las personas
 - 3.22.1. Innovación en las organizaciones
 - 3.22.2. Nuevos retos del departamento de Recursos Humanos
 - 3.22.3. Gestión de la Innovación
 - 3.22.4. Herramientas para la Innovación
- 3.23. Gestión del conocimiento y del talento
 - 3.23.1. Gestión del conocimiento y del talento
 - 3.23.2. Implementación de la gestión del conocimiento
- 3.24. Transformación de los recursos humanos en la era digital
 - 3.24.1. El contexto socioeconómico
 - 3.24.2. Nuevas formas de organización empresarial
 - 3.24.3. Nuevas metodologías

Módulo 4. Dirección económico-financiera

- 4.1. Entorno económico
 - 4.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
 - 4.1.2. Instituciones financieras
 - 4.1.3. Mercados financieros
 - 4.1.4. Activos financieros
 - 4.1.5. Otros entes del sector financiero
- 4.2. La financiación de la empresa
 - 4.2.1. Fuentes de financiación
 - 4.2.2. Tipos de costes de financiación

- 4.3. Contabilidad directiva
 - 4.3.1. Conceptos básicos
 - 4.3.2. El activo de la empresa
 - 4.3.3. El pasivo de la empresa
 - 4.3.4. El patrimonio neto de la empresa
 - 4.3.5. La cuenta de resultados
- 4.4. De la contabilidad general a la contabilidad de costes
 - 4.4.1. Elementos del cálculo de costes
 - 4.4.2. El gasto en contabilidad general y en contabilidad de costes
 - 4.4.3. Clasificación de los costes
- 4.5. Sistemas de información y *Business Intelligence*
 - 4.5.1. Fundamentos y clasificación
 - 4.5.2. Fases y métodos de reparto de costes
 - 4.5.3. Elección de centro de costes y efecto
- 4.6. Presupuesto y control de gestión
 - 4.6.1. El modelo presupuestario
 - 4.6.2. El presupuesto de capital
 - 4.6.3. El presupuesto de explotación
 - 4.6.4. El presupuesto de tesorería
 - 4.6.5. Seguimiento del presupuesto
- 4.7. Gestión de tesorería
 - 4.7.1. Fondo de maniobra contable y fondo de maniobra necesario
 - 4.7.2. Cálculo de necesidades operativas de fondos
 - 4.7.3. *Credit management*
- 4.8. Responsabilidad fiscal de las empresas
 - 4.8.1. Conceptos tributarios básicos
 - 4.8.2. El impuesto de sociedades
 - 4.8.3. El impuesto sobre el valor añadido
 - 4.8.4. Otros impuestos relacionados con la actividad mercantil
 - 4.8.5. La empresa como facilitador de la labor del Estado

- 4.9. Sistemas de control de las empresas
 - 4.9.1. Análisis de los estados financieros
 - 4.9.2. El Balance de la empresa
 - 4.9.3. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 - 4.9.4. El Estado de Flujos de Efectivo
 - 4.9.5. Análisis de Ratios
- 4.10. Dirección Financiera
 - 4.10.1. Las decisiones financieras de la empresa
 - 4.10.2. El departamento financiero
 - 4.10.3. Excedentes de tesorería
 - 4.10.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
 - 4.10.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera
- 4.11. Planificación Financiera
 - 4.11.1. Definición de la planificación financiera
 - 4.11.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
 - 4.11.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
 - 4.11.4. El cuadro *Cash Flow*
 - 4.11.5. El cuadro de circulante
- 4.12. Estrategia Financiera Corporativa
 - 4.12.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
 - 4.12.2. Productos financieros de financiación empresarial
- 4.13. Contexto macroeconómico
 - 4.13.1. Contexto macroeconómico
 - 4.13.2. Indicadores económicos relevantes
 - 4.13.3. Mecanismos para el control de magnitudes macroeconómicas
 - 4.13.4. Los ciclos económicos
- 4.14. Financiación estratégica
 - 4.14.1. La autofinanciación
 - 4.14.2. Ampliación de fondos propios
 - 4.14.3. Recursos híbridos
 - 4.14.4. Financiación a través de intermediarios

- 4.15. Mercados monetarios y de capitales
 - 4.15.1. El Mercado Monetario
 - 4.15.2. El Mercado de Renta Fija
 - 4.15.3. El Mercado de Renta Variable
 - 4.15.4. El Mercado de Divisas
 - 4.15.5. El Mercado de Derivados
- 4.16. Análisis y planificación financiera
 - 4.16.1. Análisis del Balance de Situación
 - 4.16.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
 - 4.16.3. Análisis de la Rentabilidad
- 4.17. Análisis y resolución de casos/problemas
 - 4.17.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

- 5.1. Dirección y gestión de operaciones
 - 5.1.1. La función de las operaciones
 - 5.1.2. El impacto de las operaciones en la gestión de las empresas
 - 5.1.3. Introducción a la estrategia de operaciones
 - 5.1.4. La dirección de operaciones
- 5.2. Organización industrial y logística
 - 5.2.1. Departamento de organización industrial
 - 5.2.2. Departamento de logística
- 5.3. Estructura y tipos de producción (MTS, MTO, ATO, ETO, etc.)
 - 5.3.1. Sistema de producción
 - 5.3.2. Estrategia de producción
 - 5.3.3. Sistema de gestión de inventario
 - 5.3.4. Indicadores de producción
- 5.4. Estructura y tipos de aprovisionamiento
 - 5.4.1. Función del aprovisionamiento
 - 5.4.2. Gestión de aprovisionamiento
 - 5.4.3. Tipos de compras
 - 5.4.4. Gestión de compras de una empresa de forma eficiente
 - 5.4.5. Etapas del proceso de decisión de la compra

- 5.5. Control económico de compras
 - 5.5.1. Influencia económica de las compras
 - 5.5.2. Centro de costes
 - 5.5.3. Presupuestación
 - 5.5.4. Presupuestación vs gasto real
 - 5.5.5. Herramientas de control presupuestario
- 5.6. Control de las operaciones de almacén
 - 5.6.1. Control de inventario
 - 5.6.2. Sistema de ubicación
 - 5.6.3. Técnicas de gestión de *stock*
 - 5.6.4. Sistema de almacenamiento
- 5.7. Gestión estratégica de compras
 - 5.7.1. Estrategia empresarial
 - 5.7.2. Planeación estratégica
 - 5.7.3. Estrategia de compras
- 5.8. Tipologías de la cadena de suministro (SCM)
 - 5.8.1. Cadena de suministro
 - 5.8.2. Beneficios de la gestión de la cadena suministro
 - 5.8.3. Gestión logística en la cadena de suministro
- 5.9. *Supply chain management*
 - 5.9.1. Concepto de gestión de la cadena de suministro (SCM)
 - 5.9.2. Costes y eficiencia de la cadena de operaciones
 - 5.9.3. Patrones de demanda
 - 5.9.4. La estrategia de operaciones y el cambio
- 5.10. Interacciones de la SCM con todas las áreas
 - 5.10.1. Interacción de la cadena de suministro
 - 5.10.2. Interacción de la cadena de suministro. Integración por partes
 - 5.10.3. Problemas de integración de la cadena de suministro
 - 5.10.4. Cadena de suministro 4.0
- 5.11. Costes de la logística
 - 5.11.1. Costes logísticos
 - 5.11.2. Problemas de los costes logísticos
 - 5.11.3. Optimización de costes logísticos
- 5.12. Rentabilidad y eficiencia de las cadenas logísticas: KPIS
 - 5.12.1. Cadena logística
 - 5.12.2. Rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
 - 5.12.3. Indicadores de rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
- 5.13. Gestión de procesos
 - 5.13.1. La gestión de procesos
 - 5.13.2. Enfoque basado en procesos: Mapa de procesos
 - 5.13.3. Mejoras en la gestión de procesos
- 5.14. Distribución y logística de transportes
 - 5.14.1. Distribución en la cadena de suministro
 - 5.14.2. Logística de transportes
 - 5.14.3. Sistemas de Información Geográfica como soporte a la logística
- 5.15. Logística y clientes
 - 5.15.1. Análisis de demanda
 - 5.15.2. Previsión de demanda y ventas
 - 5.15.3. Planificación de ventas y operaciones
 - 5.15.4. Planeamiento participativo, pronóstico y reabastecimiento (CPFR)
- 5.16. Logística internacional
 - 5.16.1. Procesos de exportación e importación
 - 5.16.2. Aduanas
 - 5.16.3. Formas y medios de pago internacionales
 - 5.16.4. Plataformas logísticas a nivel internacional
- 5.17. *Outsourcing* de operaciones
 - 5.17.1. Gestión de operaciones y *outsourcing*
 - 5.17.2. Implantación del *outsourcing* en entornos logísticos
- 5.18. Competitividad en operaciones
 - 5.18.1. Gestión de operaciones
 - 5.18.2. Competitividad operacional
 - 5.18.3. Estrategia de operaciones y ventajas competitivas
- 5.19. Gestión de la calidad
 - 5.19.1. Cliente interno y cliente externo
 - 5.19.2. Los costes de calidad
 - 5.19.3. La mejora continua y la filosofía de Deming

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

- 6.1. Entornos tecnológicos
 - 6.1.1. Tecnología y globalización
 - 6.1.2. Entorno económico y tecnología
 - 6.1.3. Entorno tecnológico y su impacto en las empresas
- 6.2. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa
 - 6.2.1. Evolución del modelo de IT
 - 6.2.2. Organización y departamento IT
 - 6.2.3. Tecnologías de la información y entorno económico
- 6.3. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica
 - 6.3.1. Creación de valor para clientes y accionistas
 - 6.3.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
 - 6.3.3. Estrategia corporativa vs. estrategia tecnológica y digital
- 6.4. Dirección de Sistemas de Información
 - 6.4.1. Gobierno Corporativo de la tecnología y los sistemas de información
 - 6.4.2. Dirección de los sistemas de información en las empresas
 - 6.4.3. Directivos expertos en sistemas de información: Roles y funciones
- 6.5. Planificación estratégica de Sistemas de Información
 - 6.5.1. Sistemas de información y estrategia corporativa
 - 6.5.2. Planificación estratégica de los sistemas de información
 - 6.5.3. Fases de la planificación estratégica de los sistemas de información
- 6.6. Sistemas de información para la toma de decisiones
 - 6.6.1. *Business intelligence*
 - 6.6.2. *Data warehouse*
 - 6.6.3. BSC o cuadro de mando integral
- 6.7. Explorando la información
 - 6.7.1. SQL: Bases de datos relacionales. Conceptos básicos
 - 6.7.2. Redes y comunicaciones
 - 6.7.3. Sistema operacional: Modelos de datos normalizados
 - 6.7.4. Sistema estratégico: OLAP, modelo multidimensional y *dashboards* gráfico
 - 6.7.5. Análisis estratégico de BBDD y composición de informes
- 6.8. *Business intelligence* empresarial
 - 6.8.1. El mundo del dato
 - 6.8.2. Conceptos relevantes
 - 6.8.3. Principales características
 - 6.8.4. Soluciones en el mercado actual
 - 6.8.5. Arquitectura global de una solución BI
 - 6.8.6. Ciberseguridad en BI y *Data Science*
- 6.9. Nuevo concepto empresarial
 - 6.9.1. ¿Por qué BI?
 - 6.9.2. Obtención de la información
 - 6.9.3. BI en los distintos departamentos de la empresa
 - 6.9.4. Razones para invertir en BI
- 6.10. Herramientas y soluciones BI
 - 6.10.1. ¿Cómo elegir la mejor herramienta?
 - 6.10.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy y Tableau
 - 6.10.3. SAP BI, SAS BI y Qlikview
 - 6.10.4. Prometeus
- 6.11. Planificación y dirección proyecto BI
 - 6.11.1. Primeros pasos para definir un proyecto de BI
 - 6.11.2. Solución BI para la empresa
 - 6.11.3. Toma de requisitos y objetivos
- 6.12. Aplicaciones de gestión corporativa
 - 6.12.1. Sistemas de información y gestión corporativa
 - 6.12.2. Aplicaciones para la gestión corporativa
 - 6.12.3. Sistemas *enterprise resource planning* o ERP
- 6.13. Transformación digital
 - 6.13.1. Marco conceptual de la transformación digital
 - 6.13.2. Transformación digital; elementos clave, beneficios e inconvenientes
 - 6.13.3. Transformación digital en las empresas
- 6.14. Tecnologías y tendencias
 - 6.14.1. Principales tendencias en el ámbito de la tecnología que están cambiando los modelos de negocio
 - 6.14.2. Análisis de las principales tecnologías emergentes

- 6.15. *Outsourcing* de TI
 - 6.15.1. Marco conceptual del *outsourcing*
 - 6.15.2. *Outsourcing* de TI y su impacto en los negocios
 - 6.15.3. Claves para implementar proyectos corporativos de *outsourcing* de TI

Módulo 7. Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

- 7.1. Dirección comercial
 - 7.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
 - 7.1.2. Estrategia y planificación comercial
 - 7.1.3. El rol de los directores comerciales
- 7.2. Marketing
 - 7.2.1. Concepto de marketing
 - 7.2.2. Elementos básicos del marketing
 - 7.2.3. Actividades de marketing de la empresa
- 7.3. Gestión estratégica del marketing
 - 7.3.1. Concepto de marketing estratégico
 - 7.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
 - 7.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing
- 7.4. Marketing digital y comercio electrónico
 - 7.4.1. Objetivos del marketing digital y comercio electrónico
 - 7.4.2. Marketing digital y medios que emplea
 - 7.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
 - 7.4.4. Categorías del comercio electrónico
 - 7.4.5. Ventajas y desventajas del *E-Commerce* frente al comercio tradicional
- 7.5. *Managing digital business*
 - 7.5.1. Estrategia competitiva ante la creciente digitalización de los medios
 - 7.5.2. Diseño y creación de un plan de marketing digital
 - 7.5.3. Análisis del ROI en un plan de marketing digital
- 7.6. Marketing digital para reforzar la marca
 - 7.6.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
 - 7.6.2. *Branded content & storytelling*
- 7.7. Estrategia de marketing digital
 - 7.7.1. Definir la estrategia del marketing digital
 - 7.7.2. Herramientas de la estrategia de marketing digital
- 7.8. Marketing digital para captar y fidelizar clientes
 - 7.8.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
 - 7.8.2. *Visitor relationship management*
 - 7.8.3. Hipersegmentación
- 7.9. Gestión de campañas digitales
 - 7.9.1. ¿Qué es una campaña de Publicidad digital?
 - 7.9.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
 - 7.9.3. Errores de las campañas de publicidad digital
- 7.10. Plan de marketing online
 - 7.10.1. ¿Qué es un plan de marketing online?
 - 7.10.2. Pasos para crear un plan de marketing online
 - 7.10.3. Ventajas de disponer de un plan de marketing online
- 7.11. *Blended marketing*
 - 7.11.1. ¿Qué es el *blended marketing*?
 - 7.11.2. Diferencias entre marketing online y offline
 - 7.11.3. Aspectos a tener en cuenta en la estrategia de *blended marketing*
 - 7.11.4. Características de una estrategia de *blended marketing*
 - 7.11.5. Recomendaciones en *blended marketing*
 - 7.11.6. Beneficios del *blended marketing*
- 7.12. Estrategia de ventas
 - 7.12.1. Estrategia de ventas
 - 7.12.2. Métodos de ventas
- 7.13. Comunicación corporativa
 - 7.13.1. Concepto
 - 7.13.2. Importancia de la comunicación en la organización
 - 7.13.3. Tipo de la comunicación en la organización
 - 7.13.4. Funciones de la comunicación en la organización
 - 7.13.5. Elementos de la comunicación
 - 7.13.6. Problemas de la comunicación
 - 7.13.7. Escenarios de la comunicación

- 7.14. Estrategia de Comunicación Corporativa
 - 7.14.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RR.HH
 - 7.14.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna
 - 7.14.3. El plan de comunicación interna
- 7.15. Comunicación y reputación digital
 - 7.15.1. Reputación online
 - 7.15.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
 - 7.15.3. Herramientas de reputación online
 - 7.15.4. Informe de reputación online
 - 7.15.5. *Branding* online

Módulo 8. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

- 8.1. Investigación de mercados
 - 8.1.1. Investigación de mercados: Origen histórico
 - 8.1.2. Análisis y evolución del marco conceptual de la investigación de mercados
 - 8.1.3. Elementos claves y aportación de valor de la investigación de mercados
- 8.2. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas
 - 8.2.1. Tamaño muestral
 - 8.2.2. Muestreo
 - 8.2.3. Tipos de técnicas cuantitativas
- 8.3. Métodos y técnicas de investigación cualitativas
 - 8.3.1. Tipos de investigación cualitativa
 - 8.3.2. Técnicas de investigación cualitativa
- 8.4. Segmentación de mercados
 - 8.4.1. Concepto de segmentación de mercados
 - 8.4.2. Utilidad y requisitos de la segmentación
 - 8.4.3. Segmentación de mercados de consumo
 - 8.4.4. Segmentación de mercados industriales
 - 8.4.5. Estrategias de segmentación
 - 8.4.6. La segmentación con base a criterios del marketing mix
 - 8.4.7. Metodología de segmentación del mercado





- 8.5. Gestión de proyectos de investigación
 - 8.5.1. La Investigación de mercados como un proceso
 - 8.5.2. Etapas de planificación en la investigación de mercados
 - 8.5.3. Etapas de ejecución en la investigación de mercados
 - 8.5.4. Gestión de un proyecto de investigación
- 8.6. La investigación de mercados internacionales
 - 8.6.1. Investigación de mercados internacionales
 - 8.6.2. Proceso de la investigación de mercados internacionales
 - 8.6.3. La importancia de las fuentes secundarias en las investigaciones de mercado internacionales
- 8.7. Los estudios de viabilidad
 - 8.7.1. Concepto y utilidad
 - 8.7.2. Esquema de un estudio de viabilidad
 - 8.7.3. Desarrollo de un estudio de viabilidad
- 8.8. Publicidad
 - 8.8.1. Antecedentes históricos de la publicidad
 - 8.8.2. Marco conceptual de la publicidad: Principios, concepto de *briefing* y posicionamiento
 - 8.8.3. Agencias de publicidad, agencias de medios y profesionales de la publicidad
 - 8.8.4. Importancia de la publicidad en los negocios
 - 8.8.5. Tendencias y retos de la publicidad
- 8.9. Desarrollo del plan de marketing
 - 8.9.1. Concepto del plan de marketing
 - 8.9.2. Análisis y diagnóstico de la situación
 - 8.9.3. Decisiones estratégicas de marketing
 - 8.9.4. Decisiones operativas de marketing
- 8.10. Estrategias de promoción y *merchandising*
 - 8.10.1. Comunicación de marketing integrada
 - 8.10.2. Plan de comunicación publicitaria
 - 8.10.3. El *merchandising* como técnica de comunicación

- 8.11. Planificación de medios
 - 8.11.1. Origen y evolución de la planificación de medios
 - 8.11.2. Medios de comunicación
 - 8.11.3. Plan de medios
- 8.12. Fundamentos de la dirección comercial
 - 8.12.1. La función de la dirección comercial
 - 8.12.2. Sistemas de análisis de la situación competitiva comercial empresa/mercado
 - 8.12.3. Sistemas de planificación comercial de la empresa
 - 8.12.4. Principales estrategias competitivas
- 8.13. Negociación comercial
 - 8.13.1. Negociación comercial
 - 8.13.2. Las cuestiones psicológicas de la negociación
 - 8.13.3. Principales métodos de negociación
 - 8.13.4. El proceso negociador
- 8.14. Toma de decisiones en gestión comercial
 - 8.14.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
 - 8.14.2. Modelos de toma de decisiones
 - 8.14.3. Analíticas y herramientas para la toma de decisiones
 - 8.14.4. Comportamiento humano en la toma de decisiones
- 8.15. Dirección y gestión de la red de ventas
 - 8.15.1. *Sales Management*. Dirección de ventas
 - 8.15.2. Redes al servicio de la actividad comercial
 - 8.15.3. Políticas de selección y formación de vendedores
 - 8.15.4. Sistemas de remuneración de las redes comercial propias y externas
 - 8.15.5. Gestión del proceso comercial. Control y asistencia a la labor de los comerciales basándose en la información
- 8.16. Implementación de la función comercial
 - 8.16.1. Contratación de comerciales propios y agentes comerciales
 - 8.16.2. Control de la actividad comercial
 - 8.16.3. El código deontológico del personal comercial
 - 8.16.4. Cumplimiento normativo
 - 8.16.5. Normas comerciales de conducta generalmente aceptadas

- 8.17. Gestión de cuentas clave
 - 8.17.1. Concepto de la gestión de cuentas clave
 - 8.17.2. El *key account manager*
 - 8.17.3. Estrategia de la gestión de cuentas clave
- 8.18. Gestión financiera y presupuestaria
 - 8.18.1. El umbral de rentabilidad
 - 8.18.2. El presupuesto de ventas. Control de gestión y del plan anual de ventas
 - 8.18.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas comerciales
 - 8.18.4. Gestión del ciclo, rotaciones, rentabilidad y liquidez
 - 8.18.5. Cuenta de resultados

Módulo 9. Innovación y Dirección de Proyectos

- 9.1. Innovación
 - 9.1.1. Introducción a la innovación
 - 9.1.2. Innovación en el ecosistema empresarial
 - 9.1.3. Instrumentos y herramientas para el proceso de innovación empresarial
- 9.2. Estrategia de innovación
 - 9.2.1. Inteligencia estratégica e innovación
 - 9.2.2. Estrategia de innovación
- 9.3. *Project Management* para *startups*
 - 9.3.1. Concepto de *startup*
 - 9.3.2. Filosofía *Lean Startup*
 - 9.3.3. Etapas del desarrollo de una *startup*
 - 9.3.4. El rol de un gestor de proyectos en una *startup*
- 9.4. Diseño y validación del modelo de negocio
 - 9.4.1. Marco conceptual de un modelo de negocio
 - 9.4.2. Diseño validación de modelos de negocio
- 9.5. Dirección y gestión de proyectos
 - 9.5.1. Dirección y gestión de proyectos: Identificación de oportunidades para desarrollar proyectos corporativos de innovación
 - 9.5.2. Principales etapas o fases de la dirección y gestión de proyectos de innovación

- 9.6. Gestión del cambio en proyectos: Gestión de la formación
 - 9.6.1. Concepto de gestión del cambio
 - 9.6.2. El proceso de gestión del cambio
 - 9.6.3. La implementación del cambio
- 9.7. Gestión de la comunicación de proyectos
 - 9.7.1. Gestión de las comunicaciones del proyecto
 - 9.7.2. Conceptos clave para la gestión de las comunicaciones
 - 9.7.3. Tendencias emergentes
 - 9.7.4. Adaptaciones al equipo
 - 9.7.5. Planificar la gestión de las comunicaciones
 - 9.7.6. Gestionar las comunicaciones
 - 9.7.7. Monitorear las comunicaciones
- 9.8. Metodologías tradicionales e innovadoras
 - 9.8.1. Metodologías innovadoras
 - 9.8.2. Principios básicos del Scrum
 - 9.8.3. Diferencias entre los aspectos principales del Scrum y las metodologías tradicionales
- 9.9. Creación de una *startup*
 - 9.9.1. Creación de una *startup*
 - 9.9.2. Organización y cultura
 - 9.9.3. Los diez principales motivos por los cuales fracasan las *startups*
 - 9.9.4. Aspectos legales
- 9.10. Planificación de la gestión de riesgos en los proyectos
 - 9.10.1. Planificar riesgos
 - 9.10.2. Elementos para crear un plan de gestión de riesgos
 - 9.10.3. Herramientas para crear un plan de gestión de riesgos
 - 9.10.4. Contenido del plan de gestión de riesgos

Módulo 10. *Management* Directivo

- 10.1. *General Management*
 - 10.1.1. Concepto de *General Management*
 - 10.1.2. La acción del *Manager* General
 - 10.1.3. El Director General y sus funciones
 - 10.1.4. Transformación del trabajo de la dirección
- 10.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
 - 10.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
- 10.3. Dirección de operaciones
 - 10.3.1. Importancia de la dirección
 - 10.3.2. La cadena de valor
 - 10.3.3. Gestión de calidad
- 10.4. Oratoria y formación de portavoces
 - 10.4.1. Comunicación interpersonal
 - 10.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
 - 10.4.3. Barreras en la comunicación
- 10.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional
 - 10.5.1. La comunicación interpersonal
 - 10.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
 - 10.5.3. La comunicación en la organización
 - 10.5.4. Herramientas en la organización
- 10.6. Comunicación en situaciones de crisis
 - 10.6.1. Crisis
 - 10.6.2. Fases de la crisis
 - 10.6.3. Mensajes: Contenidos y momentos
- 10.7. Preparación de un plan de crisis
 - 10.7.1. Análisis de posibles problemas
 - 10.7.2. Planificación
 - 10.7.3. Adecuación del personal

- 10.8. Inteligencia emocional
 - 10.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
 - 10.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
 - 10.8.3. Autoestima y comunicación emocional
- 10.9. *Branding* personal
 - 10.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
 - 10.9.2. Leyes del *branding* personal
 - 10.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales
- 10.10. Liderazgo y gestión de equipos
 - 10.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
 - 10.10.2. Capacidades y desafíos del líder
 - 10.10.3. Gestión de procesos de cambio
 - 10.10.4. Gestión de equipos multiculturales

Módulo 11. Planificación Estratégica y Control de Gestión

- 11.1. Control de gestión
 - 11.1.1. Política financiera y crecimiento
 - 11.1.2. La información como herramienta del control de gestión
 - 11.1.3. Control de gestión como sistema de planificación y dirección
 - 11.1.4. Funciones del *controller*
 - 11.1.5. Ámbito de aplicación del control de gestión
- 11.2. Información financiera y decisiones de gestión
 - 11.2.1. Contabilidad financiera o legal
 - 11.2.2. Contabilidad analítica o de costes
 - 11.2.3. Contabilidad de control
- 11.3. Gestión de tesorería
 - 11.3.1. Fondo de maniobra contable y fondo de maniobra necesario
 - 11.3.2. Cálculo de necesidades operativas de fondos
 - 11.3.3. *Credit management*
 - 11.3.4. Gestión de fondos, patrimonios y *family offices*
- 11.4. *Cash management*
 - 11.4.1. Financiación bancaria del circulante
 - 11.4.2. Organización del departamento de tesorería
 - 11.4.3. Gestión centralizada de la tesorería

- 11.5. Planificación y control de los centros de responsabilidad
 - 11.5.1. Diseño de un sistema de control de gestión
 - 11.5.2. Desviaciones en control de gestión
- 11.6. El proceso de formulación y planificación estratégica
 - 11.6.1. Formulación y contenido del plan estratégico
 - 11.6.2. *Balanced Scorecard*
 - 11.6.3. Terminología y conceptos básicos
- 11.7. Planificación organizacional
 - 11.7.1. Unidades de negocio y precios de transferencia
 - 11.7.2. Centros de fabricación, producción, apoyo y ventas
 - 11.7.3. Funciones y responsabilidades de la Dirección Financiera
- 11.8. Indicadores como herramienta de control
 - 11.8.1. Cuadro de mando
 - 11.8.2. Número y formato de los indicadores
 - 11.8.3. Planificación estratégica

Módulo 12. Riesgo Financiero y Finanzas Corporativas

- 12.1. Dirección financiera y finanzas corporativas
 - 12.1.1. Gestión empresarial y creación de valor
 - 12.1.2. Estructura de capital y apalancamiento financiero
 - 12.1.3. Coste de capital medio ponderado
 - 12.1.4. *Capital Asset Pricing Model* y otros modelos
- 12.2. Métodos de valoración de empresas
 - 12.2.1. Descuento de dividendos
 - 12.2.2. Descuento de flujos
 - 12.2.3. Múltiplos comparables
- 12.3. Operaciones corporativas
 - 12.3.1. Fusiones
 - 12.3.2. Adquisiciones
 - 12.3.3. *Mergers and Acquisitions*
 - 12.3.4. Régimen tributario de operaciones de reestructuración

- 12.4. Estudio de otros tipos de empresas
 - 12.4.1. Empresas que no cotizan en bolsa
 - 12.4.2. PYMES
 - 12.4.3. Empresas familiares
 - 12.4.4. Fundaciones y entidades sin ánimo de lucro
 - 12.4.5. Empresas de economía social
- 12.5. Estrategia y control de riesgos
 - 12.5.1. Sistemas de control de gestión
 - 12.5.2. Riesgos y control interno
 - 12.5.3. Revisión y auditoría del sistema de control
 - 12.5.4. Gestión del riesgo financiero
- 12.6. Riesgo, rentabilidad y endeudamiento
 - 12.6.1. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera
 - 12.6.2. Rentabilidad financiera y endeudamiento
 - 12.6.3. Riesgo y rentabilidad
- 12.7. Fuentes de financiación
 - 12.7.1. Financiación bancaria
 - 12.7.2. Emisión de obligaciones y titulización de activos
 - 12.7.3. *Private equity* y *venture capital*
 - 12.7.4. Subvenciones y apoyo fiscal
- 12.8. Operaciones societarias y situación concursal
 - 12.8.1. Declaración del concurso y sus efectos
 - 12.8.2. Fases de convenio y liquidación
 - 12.8.3. El concurso internacional
 - 12.8.4. Calificación del concurso
 - 12.8.5. Conclusión y reapertura del concurso
- 13.1. La inversión en la empresa
 - 13.1.1. Conceptos y clasificación
 - 13.1.2. Etapas en el estudio del Proyecto de Inversión
 - 13.1.3. La inversión como operación financiera
- 13.2. Métodos de valoración económica
 - 13.2.1. Plazo de recuperación
 - 13.2.2. Flujo de caja total y medio por unidad monetaria comprometida
 - 13.2.3. Valor actualizado neto y tasa interna de rentabilidad
 - 13.2.4. Plazo de recuperación descontado e índice de rentabilidad
 - 13.2.5. Rentabilidad esperada del VAN
- 13.3. Coste de capital
 - 13.3.1. Coste de los recursos ajenos
 - 13.3.2. Coste de las acciones preferentes
 - 13.3.3. Cálculo del coste de los recursos propios
 - 13.3.4. Cálculo del coste total del capital
- 13.4. Diagnóstico, planificación y control de inversiones
 - 13.4.1. Planificación financiera
 - 13.4.2. Planificación inmobiliaria
 - 13.4.3. Planificación fiscal
- 13.5. Análisis técnico y análisis fundamental
 - 13.5.1. Definición y ámbito de aplicación
 - 13.5.2. Estudio de gráficos y tendencias
 - 13.5.3. Estudio sectorial y bursátil en el análisis fundamental
 - 13.5.4. Ratios y análisis fundamental
- 13.6. Análisis de inversiones en ambiente de riesgo
 - 13.6.1. El ajuste de la tasa de descuento
 - 13.6.2. Reducción de los flujos de caja a condiciones de certeza
 - 13.6.3. Simulación de escenarios
- 13.7. Flujos de caja en proyectos de inversión
 - 13.7.1. Modelización financiera
 - 13.7.2. Elaboración de los flujos de caja
 - 13.7.3. Análisis de los flujos de caja del circulante
 - 13.7.4. Impuestos e inflación
- 13.8. Mercado bursátil
 - 13.8.1. El acceso a bolsa de las empresas
 - 13.8.2. El funcionamiento de las bolsas internacionales
 - 13.8.3. Los índices bursátiles
 - 13.8.4. La fiscalidad de las inversiones financieras en España

Módulo 13. Viabilidad de Proyectos de Inversión

Módulo 14. El entorno económico y los Mercados Financieros

- 14.1. Fundamentos de banca y finanzas
 - 14.1.1. Variables fundamentales en las decisiones financieras
 - 14.1.2. La actividad financiera
 - 14.1.3. La banca dentro del sistema financiero
 - 14.1.4. El negocio bancario
- 14.2. Teoría de las finanzas
 - 14.2.1. Estadística aplicada al mercado bursátil
 - 14.2.2. Matemáticas de las operaciones financieras
 - 14.2.3. Operaciones financieras
- 14.3. Macroeconomía y política monetaria
 - 14.3.1. El PIB
 - 14.3.2. El equilibrio financiero
 - 14.3.3. El papel del sector público
 - 14.3.4. Política monetaria y política fiscal
- 14.4. Medición de la actividad financiera
 - 14.4.1. Sistema financiero
 - 14.4.2. Tipos de operaciones
 - 14.4.3. Instrumentos financieros
- 14.5. Principales agregados financieros
 - 14.5.1. Instituciones financieras
 - 14.5.2. Inversión financiera frente a inversión no financiera
 - 14.5.3. Niveles de negociación
- 14.6. Mercados y control de los flujos financieros
 - 14.6.1. Articulación del sistema financiero
 - 14.6.2. Mercados financieros
 - 14.6.3. Naturaleza y objetivos de la política monetaria
 - 14.6.4. Tipos de interés
- 14.7. Contabilidad bancaria
 - 14.7.1. Los estados financieros en la banca
 - 14.7.2. Otras partidas de balance y cuenta de resultados
 - 14.7.3. Riesgo de crédito e insolvencias
 - 14.7.4. Combinaciones de negocios y consolidación

- 14.8. La crisis financiera actual
 - 14.8.1. Fallos del sistema financiero internacional
 - 14.8.2. Normas contables y contabilidad creativa
 - 14.8.3. Malas prácticas bancarias
 - 14.8.4. Paraísos fiscales

Módulo 15. Gestión Bancaria

- 15.1. Gestión operativa de entidades de crédito
 - 15.1.1. Análisis de la cuenta de resultados
 - 15.1.2. Principales indicadores de gestión
 - 15.1.3. Control de gestión del negocio bancario
- 15.2. Objetivos de gestión de entidades financieras
 - 15.2.1. Gestión de la solvencia en las entidades de crédito
 - 15.2.2. *Market and funding liquidity*
 - 15.2.3. Gestión bancaria eficiente
- 15.3. Gestión del riesgo de interés
 - 15.3.1. La gestión del riesgo en las entidades de crédito
 - 15.3.2. El riesgo de interés
 - 15.3.3. Métodos de valoración del riesgo de interés
- 15.4. Gestión de liquidez y política monetaria del BCE
 - 15.4.1. Mercados monetarios e interbancarios
 - 15.4.2. Gestión de liquidez
 - 15.4.3. Cobertura de coeficientes legales
 - 15.4.4. La política monetaria en la zona Euro
- 15.5. Empresa bancaria y modelos de gestión
 - 15.5.1. La financiación de la actividad económica
 - 15.5.2. Costes y productividad
 - 15.5.3. Márgenes y rentabilidad
 - 15.5.4. La competencia en el sector bancario
- 15.6. Regulación bancaria
 - 15.6.1. El Banco Central Europeo y el sistema de bancos centrales
 - 15.6.2. Coeficiente de caja y pasivos computables
 - 15.6.3. Coeficientes de solvencia: Basilea II
 - 15.6.4. Blanqueo de capitales

Módulo 16. Instrumentos y Mercados Financieros

- 16.1. Los mercados financieros
 - 16.1.1. Características de los mercados financieros
 - 16.1.2. Funciones de los mercados financieros
 - 16.1.3. Componentes de los mercados financieros
- 16.2. Tipos de mercados financieros
 - 16.2.1. Mercados financieros según derechos negociados
 - 16.2.2. Mercados financieros según plazo de los activos negociados
 - 16.2.3. Mercados financieros según el instante de emisión de activos
 - 16.2.4. Mercados financieros según su estructura organizativa
 - 16.2.5. Mercados financieros según el momento de la entrega del activo
- 16.3. Organismos supervisores de los mercados financieros
 - 16.3.1. Banco Central Europeo y Banco de España
 - 16.3.2. Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
 - 16.3.3. Comisión Nacional del Mercado de valores
- 16.4. Mercados bursátiles
 - 16.4.1. La Bolsa de Valores
 - 16.4.2. Mercados de Futuros
 - 16.4.3. Mercados de Opciones
- 16.5. Mercado de renta fija
 - 16.5.1. Tipos de interés al contado y tipos de interés a plazo
 - 16.5.2. Mercado de Deuda Pública
 - 16.5.3. Mercado AIAF
- 16.6. Mercado de renta variable
 - 16.6.1. Sistemas de *trading*
 - 16.6.2. CNMV y regulación del mercado
 - 16.6.3. Títulos-valores y operaciones de la bolsa
 - 16.6.4. Salidas a bolsa
- 16.7. Mercados de futuros
 - 16.7.1. Contratos a plazo o *forwards*
 - 16.7.2. Futuros sobre interés
 - 16.7.3. Futuros sobre tipos de cambio
 - 16.7.4. Futuros sobre índices bursátiles

- 16.8. Mercados de opciones
 - 16.8.1. Operaciones especulativas
 - 16.8.2. Operaciones de arbitraje continuo
 - 16.8.3. El precio de un contrato de opción
 - 16.8.4. Utilización de las opciones en cobertura
 - 16.8.5. Características de una cartera de opciones
- 16.9. Productos derivados OTC
 - 16.9.1. Los mercados de FRAs
 - 16.9.2. *Swap*
 - 16.9.3. *Cap, Floor y Collar*
- 16.10. Mercado de divisas
 - 16.10.1. Funcionamiento y organismos reguladores
 - 16.10.2. Operaciones spot de divisas
 - 16.10.3. Condiciones de paridad
 - 16.10.4. Cambio a moneda local
- 16.11. Fondos de inversión
 - 16.11.1. Fondos de Renta Fija
 - 16.11.2. Fondos de Renta Fija Mixta
 - 16.11.3. Fondos de Renta Variable Mixta
 - 16.11.4. Fondos de Renta Variable
- 16.12. Liberalización de mercados financieros
 - 16.12.1. Eurodólares y euro-obligaciones
 - 16.12.2. Nuevos títulos internacionales
 - 16.12.3. Globalización

Módulo 17. Análisis y Planificación Financiera

- 17.1. Contabilidad y consolidación bancaria
 - 17.1.1. Análisis de la coyuntura económica
 - 17.1.2. Análisis del sector y de la empresa
 - 17.1.3. Tipos de gráficos
 - 17.1.4. Principales teorías

- 17.2. Análisis fundamental y análisis técnico
 - 17.2.1. Análisis del balance de situación
 - 17.2.2. Análisis de la cuenta de resultados
 - 17.2.3. Ratios de gestión
 - 17.2.4. Criterios de selección para invertir en una entidad de crédito
- 17.3. Análisis de los estados financieros
 - 17.3.1. Análisis patrimonial
 - 17.3.2. Grado de liquidez de los activos
 - 17.3.3. Eficiencia y rentabilidad de las inversiones
- 17.4. Predicción financiera
 - 17.4.1. Modelos de predicción económica
 - 17.4.2. Modelos univariantes
 - 17.4.3. Modelos multivariantes
 - 17.4.4. Técnicas de estimación de variables financieras
- 17.5. Análisis de balances y riesgos
 - 17.5.1. Riesgos de las Entidades de Crédito
 - 17.5.2. Información necesaria para el análisis de riesgos
 - 17.5.3. Análisis de la situación y posible evolución de las empresas
 - 17.5.4. Financiación a corto y largo plazo
- 17.6. Gestión de la solvencia
 - 17.6.1. Recursos propios en la empresa bancaria y coeficiente de solvencia
 - 17.6.2. Optimización del capital y Pilar II
 - 17.6.3. Basilea III
 - 17.6.4. Control interno y Pilar III
- 17.7. Modelos de análisis de la rentabilidad
 - 17.7.1. Análisis de la rentabilidad ajustada al riesgo
 - 17.7.2. Modelos de *pricing* de activo y pasivo
 - 17.7.3. Mapa estratégico: Definición y elaboración
 - 17.7.4. Cuadros de mando
- 17.8. Valoración de entidades de crédito
 - 17.8.1. Principios básicos en la valoración de una entidad financiera
 - 17.8.2. Modelización de una entidad de crédito
 - 17.8.3. Metodologías para la valoración de entidades financieras

Módulo 18. Productos Financieros y Productos de Activo Bancario

- 18.1. Activos de renta fija pública
 - 18.1.1. Letras del tesoro
 - 18.1.2. Bonos y obligaciones del Estado
 - 18.1.3. Deuda autonómica y de otros organismos públicos
- 18.2. Activos de renta variable
 - 18.2.1. La regulación de los Mercados de Renta Variable
 - 18.2.2. Contratación en los Mercados de Renta Variable
 - 18.2.3. Las Empresas en Bolsa
 - 18.2.4. La información bursátil
- 18.3. Productos financieros derivados
 - 18.3.1. Productos derivados a corto plazo
 - 18.3.2. Opciones
 - 18.3.3. *Swaps*
 - 18.3.4. Los Derivados de Crédito
- 18.4. Productos financieros estructurados
 - 18.4.1. Estructurados de un tipo de interés
 - 18.4.2. Estructurados de un tipo de cambio
 - 18.4.3. Estructurados de Renta Variable
 - 18.4.4. Estructurados de "*Commodities*"
- 18.5. Créditos bancarios a particulares
 - 18.5.1. Análisis de tasas efectivas
 - 18.5.2. Características financieras
 - 18.5.3. Características jurídicas
- 18.6. Productos de activo bancario de empresa
 - 18.6.1. Descuento bancario
 - 18.6.2. Pólizas de crédito
 - 18.6.3. Anticipos de crédito
- 18.7. Préstamos hipotecarios
 - 18.7.1. Tasaciones
 - 18.7.2. Subrogación hipotecaria
 - 18.7.3. Novaciones hipotecarias

- 18.8. Productos de financiación del circulante
 - 18.8.1. *Factoring*
 - 18.8.2. *Confirming*
- 18.9. Los productos de seguros
 - 18.9.1. Modelos y características
 - 18.9.2. Regulación y tratamiento fiscal de fondos y planes de pensión
 - 18.9.3. Comercialización de productos de seguros desde las entidades de crédito
- 18.10. Productos de pasivo
 - 18.10.1. Retribución y rentabilidad
 - 18.10.2. TAE
 - 18.10.3. Aspectos jurídicos y aspectos fiscales
 - 18.10.4. Público objetivo

Módulo 19. Inversión Colectiva

- 19.1. Fondos de inversión
 - 19.1.1. Gestora y depositario
 - 19.1.2. Fondos de Inversión
 - 19.1.3. Supervisión
 - 19.1.4. Características de los Fondos
- 19.2. Gestión de patrimonios
 - 19.2.1. Análisis de fondos de inversión
 - 19.2.2. Herramientas de gestión de patrimonios
 - 19.2.3. Análisis de una cartera de activos financieros
 - 19.2.4. Reconducción de inversiones financieras truncadas
- 19.3. Asignación de activos o *asset allocation*
 - 19.3.1. Proceso de asesoramiento de Carteras
 - 19.3.2. *Asset allocation* estratégico y táctico
 - 19.3.3. Gestora institucional
 - 19.3.4. Cartera Estratégica y Cartera Táctica
- 19.4. Construcción de carteras
 - 19.4.1. El Riesgo de Mercado
 - 19.4.2. Inversión internacional
 - 19.4.3. Clases de activos, curvas de utilidad y CAMP
 - 19.4.4. Estrategias de formación de carteras

- 19.5. Estrategias de gestión de renta variable
 - 19.5.1. Teoría de Selección de Carteras de Markowitz
 - 19.5.2. Riesgos Sistemáticos y Específicos
 - 19.5.3. Gestión en Crisis Financieras
 - 19.5.4. Gestión de Carteras en Mercados Emergentes
- 19.6. Estrategias de gestión de Renta Fija
 - 19.6.1. Gestión de Carteras de Renta Fija
 - 19.6.2. Cobertura en las Carteras de Renta Fija
 - 19.6.3. Titulizaciones
- 19.7. Seguros
 - 19.7.1. Fundamentos de la actividad aseguradora
 - 19.7.2. *Unit Linked*, Coaseguro y Reaseguro
 - 19.7.3. Instituciones del Sector Asegurador
 - 19.7.4. Compañías de seguros y mutualidades de Previsión Social
- 19.8. Fiscalidad
 - 19.8.1. Fiscalidad de los Productos Financieros
 - 19.8.2. Fiscalidad de Productos de Previsión Social
 - 19.8.3. Marco Tributario Español

Módulo 20. Marketing Financiero

- 20.1. Investigación del mercado de la oficina bancaria
 - 20.1.1. Aspectos específicos del Marketing de los servicios financieros
 - 20.1.2. Factores determinantes a la hora de elegir un banco
 - 20.1.3. Desarrollo de nuevos productos y servicios bancarios
 - 20.1.4. Herramientas para la investigación en Marketing bancario
- 20.2. Técnicas de venta y comunicación
 - 20.2.1. Nociones de psicología aplicada a la venta
 - 20.2.2. Técnicas para mejorar la comunicación verbal y no verbal
 - 20.2.3. Tácticas de negociación
 - 20.2.4. Cierre y compromiso del cliente

- 20.3. Plan de Marketing financiero
 - 20.3.1. Fijación de precios de productos bancarios
 - 20.3.2. Campañas de promoción de productos y publicidad
 - 20.3.3. Sistemas de distribución usados en el Marketing de servicios financieros
 - 20.3.4. Segmentación, *targeting* y posicionamiento
- 20.4. Nuevas estrategias de aumento de ventas y ahorro de costos
 - 20.4.1. La banca electrónica
 - 20.4.2. CRM (*Customer Relationship Management*)
 - 20.4.3. *Cross-selling* y *Up-selling*
- 20.5. Marketing relacional
 - 20.5.1. Desarrollo y fidelización de clientes
 - 20.5.2. Herramientas de Marketing para la fidelización y retención de clientes
 - 20.5.3. Estrategias de retención de clientes
- 20.6. *Inbound Marketing* en el sector bancario
 - 20.6.1. *Inbound Marketing* efectivo
 - 20.6.2. Beneficios del *Inbound Marketing*
 - 20.6.3. Medir el éxito de *Inbound Marketing*
- 20.7. Desarrollo de campañas de *Emailing*
 - 20.7.1. Diseño de campañas de *Email Marketing*
 - 20.7.2. *Email Marketing*
 - 20.7.3. Listas de suscriptores, *leads* y clientes
- 20.8. *Branding* corporativo
 - 20.8.1. *Brand evolution*
 - 20.8.2. Creación y desarrollo de marcas de éxito
 - 20.8.3. *Brand equity*

Módulo 21. Creación y Financiación de *Startups*

- 21.1. Creación de una *startup*
 - 21.1.1. De la idea al modelo empresarial
 - 21.1.2. Los socios
 - 21.1.3. Consideraciones jurídicas
 - 21.1.4. Organización y cultura
 - 21.1.5. Capital riesgo y gestión emprendedora
- 21.2. Gestión financiera y administración de *startups*
 - 21.2.1. Introducción a la gestión financiera en empresas de nueva creación
 - 21.2.2. Métricas financieras para *startups*
 - 21.2.3. Planificación financiera: Modelos de proyecciones y su interpretación
 - 21.2.4. Métodos de valoración
 - 21.2.5. Aspectos legales
- 21.3. El plan de negocio
 - 21.3.1. Contenido
 - 21.3.2. Presentación
 - 21.3.3. SWOT
 - 21.3.4. Modelo Canvas
- 21.4. Fases de crecimiento de una empresa de nueva creación
 - 21.4.1. Fase de *Seed*
 - 21.4.2. Fase de *Startup*
 - 21.4.3. Fase de *Growth*
 - 21.4.4. Fase de Consolidación
- 21.5. Financiación de *startups*
 - 21.5.1. Financiación bancaria
 - 21.5.2. Subvenciones
 - 21.5.3. Capital semilla y aceleradoras. *Business Angels*
 - 21.5.4. *Venture Capital*. IPO
 - 21.5.5. *Public to Private Partnership*
- 21.6. Entidades de capital riesgo y capital semilla nacionales e internacionales
 - 21.6.1. Instituciones públicas: CDTI, ENISA
 - 21.6.2. Entidades de *Venture Capital* nacionales e internacionales
 - 21.6.3. Inversores privados: *Caixa Capital Risc*. *BStartup*
 - 21.6.4. FOND-ICO Global
 - 21.6.5. Aceleradoras: Wayra, Lanzadera y Plug & Play

Módulo 22. Investigación en Ciencias Sociales

- 22.1. Introducción a la metodología investigadora
 - 22.1.1. Metodologías en la economía y el *management*
 - 22.1.2. Fuentes de datos
 - 22.1.3. Fundamentos de estadística
 - 22.1.4. Investigación en economía
 - 22.1.5. Investigación en *management*
 - 22.1.6. Diseño de un estudio de mercado
 - 22.1.7. Historia de la economía y la empresa
 - 22.1.8. Corrientes filosóficas en economía y empresa
 - 22.1.9. Nuevas tendencias

Módulo 23. Herramientas del Investigador

- 23.1. Redacción de informes y tesis
 - 23.1.1. Uso de gestores de bases de datos
 - 23.1.2. Cienciometría y bases de datos científicas
 - 23.1.3. Hoja de cálculo para economía y Finanzas
 - 23.1.4. Fuentes bibliográficas
 - 23.1.5. Búsqueda avanzada en Internet
 - 23.1.6. Paquetes estadísticos
 - 23.1.7. Herramientas de análisis de datos
 - 23.1.8. Fundamentos de algoritmia
 - 23.1.9. Nuevas tendencias

Módulo 24. Economía Conductual

- 24.1. Introducción a la investigación en economía conductual
 - 24.1.1. Fundamentos de economía conductual o del comportamiento
 - 24.1.2. Psicología de la economía
 - 24.1.3. La elección en economía
 - 24.1.4. Procesos de toma de decisión
 - 24.1.5. Marcos

- 24.1.6. Finanzas conductuales
- 24.1.7. Aplicaciones generales
- 24.1.8. Críticas a la economía del comportamiento
- 24.1.9. Tendencias de futuro

Módulo 25. Economía del Comercio Internacional

- 25.1. Introducción a la investigación en economía internacional
 - 25.1.1. Fundamentos de la economía internacional
 - 25.1.2. Historia de la economía internacional
 - 25.1.3. Instituciones y organismos económicos internacionales
 - 25.1.4. Diplomacia económica
 - 25.1.5. Análisis de países
 - 25.1.6. Globalización económica
 - 25.1.7. Fiscalidad internacional
 - 25.1.8. Bloques económicos y relaciones internacionales
 - 25.1.9. Tendencias de futuro

Módulo 26. Economía Industrial

- 26.1. Introducción a la investigación en economía industrial
 - 26.1.1. Fundamentos de economía industrial
 - 26.1.2. Economía, mercados y eficiencia
 - 26.1.3. Economía e innovación
 - 26.1.4. La economía de los servicios
 - 26.1.5. La economía de Internet
 - 26.1.6. *Sharing economy* y economía de plataformas
 - 26.1.7. Crisis industrial y destrucción creativa
 - 26.1.8. Empresas públicas y mercado
 - 26.1.9. Tendencias de futuro

04

Objetivos docentes

Gracias a este exclusivo programa universitario de TECH, los profesionales destacarán por su conocimiento holístico relativo a la gestión financiera empresarial. Al mismo tiempo, los expertos desarrollarán competencias de liderazgo avanzadas que les permitirán mejorar la toma de decisiones estratégicas informadas para garantizar el éxito de las operaciones financieras y la sostenibilidad de las instituciones a largo plazo. También, dominarán instrumentos tecnológicos de vanguardia para automatizar labores complejas rutinarias como la elaboración de presupuestos, el análisis de los estados financieros e incluso la identificación de riesgos potenciales.



“

Implementarás Sistemas de Contabilidad para optimizar la eficiencia operativa de las entidades y aumentar la precisión en la creación de informes financieros”



Objetivos generales

- ♦ Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia financiera
- ♦ Formular e implementar políticas financieras para la adecuada gestión de la tesorería, las inversiones y la planificación fiscal como estrategias de crecimiento que adapten la empresa a los cambios del entorno nacional e internacional
- ♦ Evaluar las consecuencias y efectos en las entidades de crédito involucradas en una consolidación, así como las alternativas de modelos contables para procesos de integración, sus costes derivados y los ajustes en las operaciones corporativas
- ♦ Optimizar la exposición y gestión del riesgo de interés y de liquidez y su estructura de financiación según normativa
- ♦ Definir la estructura de capital y medidas para fortalecer la solvencia de una entidad de crédito considerando las nuevas exigencias en materia de cobertura de riesgos
- ♦ Identificar la rentabilidad económico-financiera y riesgos de un cliente, operación o grupo de operaciones, actividades o negocios
- ♦ Definir la información de gestión relevante para realizar el seguimiento táctico y estratégico de una entidad de crédito
- ♦ Realizar proyecciones de balance y cuenta de resultados en entornos de elevada incertidumbre
- ♦ Acercarse a las bases de la economía y el coste de oportunidad
- ♦ Conocer las bases metodológicas de una investigación en economía
- ♦ Aprender cuáles son y cómo se utilizan las diferentes herramientas necesarias en una investigación en ciencias económicas
- ♦ Aprender lo que es la economía conductual





Objetivos específicos

Módulo 1. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

- ♦ Analizar la importancia de la responsabilidad social corporativa en el contexto empresarial actual
- ♦ Desarrollar competencias avanzadas de liderazgo efectivo, alineadas con los principios éticos y normativas legales vigentes

Módulo 2. Dirección estratégica y Management Directivo

- ♦ Profundizar en los fundamentos de la dirección estratégica en la formulación y ejecución de planes organizacionales
- ♦ Evaluar diferentes modelos de gestión directiva y su impacto en el rendimiento institucional

Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

- ♦ Diseñar estrategias innovadoras para fomentar la atracción, el desarrollo y la retención del talento humano
- ♦ Implementar técnicas de gestión de equipos vanguardistas que fomenten la colaboración y el rendimiento entre los trabajadores

Módulo 4. Dirección económico-financiera

- ♦ Ser capaz de interpretar estados financieros correctamente para optimizar la toma de decisiones estratégicas informadas
- ♦ Aplicar técnicas de análisis financiero que permitan evaluar la salud económica de una organización

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

- ♦ Analizar los procesos clave en la cadena de suministro para optimizar la eficiencia operativa
- ♦ Diseñar un plan logístico que contemple la distribución eficiente de productos y servicios

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

- ♦ Implementar tecnologías emergentes que mejoren la gestión de datos y la comunicación interna
- ♦ Desarrollar un plan de gestión de la información que garantice la seguridad y la privacidad de los datos

Módulo 7. Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

- ♦ Crear un plan de marketing estratégico que responda a las necesidades del mercado objetivo
- ♦ Implementar técnicas de gestión comercial que aumenten la satisfacción del cliente y la lealtad a la marca a largo plazo

Módulo 8. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

- ♦ Analizar el impacto de la publicidad en el comportamiento del consumidor
- ♦ Diseñar estrategias comerciales basadas en el análisis de datos y tendencias del mercado

Módulo 9. Innovación y Dirección de Proyectos

- ♦ Planificar y gestionar proyectos de manera eficiente, utilizando metodologías ágiles
- ♦ Evaluar el éxito de proyectos a través de métricas de rendimiento y resultados

Módulo 10. Management Directivo

- ♦ Analizar el papel del directivo en la creación de valor y sostenibilidad empresarial
- ♦ Implementar técnicas de *coaching* y mentoría para el desarrollo de equipos de alto rendimiento

Módulo 11. Planificación Estratégica y Control de Gestión

- ♦ Diseñar un sistema de planificación estratégica que alinee los objetivos organizacionales con las acciones
- ♦ Implementar controles de gestión efectivos que permitan monitorear el desempeño y los resultados

Módulo 12. Riesgo Financiero y Finanzas corporativas

- ♦ Analizar las fuentes de financiamiento y su impacto en la estructura de capital
- ♦ Desarrollar estrategias para la mitigación de riesgos financieros en la toma de decisiones organizacionales

Módulo 13. Viabilidad de proyectos de Inversión

- ♦ Aplicar métodos de análisis para la toma de decisiones de inversión informadas
- ♦ Elaborar informes que presenten los resultados de la evaluación de proyectos a los *stakeholders*

Módulo 14. El entorno económico y los Mercados Financieros

- ♦ Evaluar el funcionamiento de los mercados financieros y su relación con la economía global
- ♦ Desarrollar habilidades para interpretar indicadores económicos y financieros

Módulo 15. Gestión Bancaria

- ♦ Evaluar el impacto de la gestión bancaria en la salud financiera de las empresas
- ♦ Desarrollar estrategias para optimizar la relación con entidades bancarias

Módulo 16. Instrumentos y Mercados Financieros

- ♦ Abordar los diferentes instrumentos financieros y su uso en la gestión empresarial
- ♦ Evaluar los riesgos y beneficios asociados a los mercados financieros

Módulo 17. Análisis y planificación Financiera

- ♦ Implementar técnicas de planificación financiera que optimicen los recursos de la empresa
- ♦ Evaluar la efectividad de diferentes estrategias de inversión y financiamiento

Módulo 18. Productos Financieros y Productos de Activo Bancario

- ♦ Conocer los diversos tipos de productos financieros y su función en la gestión empresarial
- ♦ Evaluar la adecuación de productos de activo bancario a las necesidades de la empresa

Módulo 19. Inversión Colectiva

- ♦ Profundizar en la variedad de tipos de productos financieros y su función en la gestión empresarial
- ♦ Evaluar la adecuación de productos de activo bancario a las necesidades de la empresa

Módulo 20. Marketing Financiero

- ♦ Desarrollar habilidades para comunicar efectivamente el valor de productos financieros
- ♦ Diseñar e implementar estrategias de marketing para productos y servicios financieros de diversa índole

Módulo 21. Creación y Financiación de startups

- ♦ Analizar el proceso de creación de *startups* y los desafíos asociados
- ♦ Desarrollar un plan de negocio sólido que contemple la financiación y la estrategia de crecimiento

Módulo 22. Investigación en Ciencias Sociales

- ♦ Desarrollar habilidades para llevar a cabo investigaciones en el campo de las Ciencias Sociales
- ♦ Evaluar la metodología de investigación adecuada para diferentes tipos de estudios

Módulo 23. Herramientas del Investigador

- ♦ Obtener competencias avanzadas para el análisis de datos y la interpretación de resultados
- ♦ Implementar herramientas digitales que faciliten el proceso de investigación

Módulo 24. Economía Conductual

- ♦ Analizar el impacto de la psicología en la toma de decisiones económicas
- ♦ Desarrollar estrategias que consideren los principios de la Economía Conductual en el diseño de políticas y productos

Módulo 25. Economía del Comercio Internacional

- ♦ Analizar las dinámicas del comercio internacional y su influencia en las empresas
- ♦ Desarrollar estrategias para la internacionalización de negocios considerando el entorno global

Módulo 26. Economía Industrial

- ♦ Evaluar el impacto de las políticas gubernamentales en la economía industrial
- ♦ Desarrollar estrategias para la mejora del rendimiento industrial y la innovación

05

Salidas profesionales

Tras finalizar este Grand Master, los profesionales contarán con un profundo conocimiento sobre las estrategias financieras avanzadas y la gestión de riesgos. De esta manera, podrán diseñar e implementar planes financieros efectivos, optimizar inversiones y mejorar la rentabilidad de las organizaciones. Además, desarrollarán habilidades en análisis financiero, mercados internacionales y tecnologías financieras emergentes. De esta manera, los expertos ampliarán sus oportunidades profesionales y asumirán roles clave como directores financieros, analistas de inversiones o consultores financieros.



“

Te desempeñarás como Director de Tesorería, garantizando que las empresas dispongan de un flujo de efectivo adecuado y eficiente”

Perfil del egresado

El egresado será un profesional altamente capacitado para gestionar y optimizar los recursos financieros de las organizaciones. Además, poseerá un profundo conocimiento sobre las estrategias de inversión, los análisis de riesgos y los mercados internacionales. Además, dominará herramientas financieras avanzadas y tecnologías emergentes, permitiéndole diseñar y ejecutar planes financieros efectivos. En adición, este experto estará preparado para colaborar con equipos multidisciplinarios, asesorar a la alta dirección y fomentar la sostenibilidad económica, promoviendo la competitividad empresarial.

Ofrecerás orientación a los individuos para gestionar sus Finanzas personales, incluyendo técnicas de inversiones o ahorro.

- ♦ **Capacidad de Análisis Financiero:** desarrollar habilidades para interpretar estados financieros, evaluar el desempeño económico y realizar análisis detallados que respaldan la toma de decisiones estratégicas
- ♦ **Gestión de Riesgos:** identificar, evaluar y mitigar riesgos financieros, asegurando la estabilidad y sostenibilidad económica de las organizaciones
- ♦ **Pensamiento Estratégico:** aplicar el pensamiento estratégico para diseñar e implementar planes financieros alineados con los objetivos empresariales, promoviendo el crecimiento y la competitividad
- ♦ **Competencia Digital Financiera:** manejar herramientas digitales y tecnologías financieras avanzadas, desde *software* de análisis hasta plataformas de gestión de inversiones y *blockchain*



Después de realizar el programa universitario, podrás desempeñar tus conocimientos y habilidades en los siguientes cargos:

- 1. Director Financiero:** gestor de las finanzas de una empresa, supervisando presupuestos, inversiones y estrategias financieras.
- 2. Analista de Inversiones:** encargado de evaluar oportunidades de inversión y asesorar en la gestión de portafolios para maximizar rendimientos.
- 3. Consultor Financiero:** asesor en empresas o individuos sobre planificación financiera, inversiones y gestión de riesgos.
- 4. Gerente de Riesgos:** responsable de identificar, evaluar y mitigar los riesgos financieros dentro de una organización para asegurar su estabilidad económica.
- 5. Auditor Financiero:** encargado de revisar y verificar la exactitud de los registros financieros de una empresa, asegurando el cumplimiento de normativas y estándares.
- 6. Director de Tesorería:** gestor de la liquidez y las finanzas diarias de una empresa, asegurando un flujo de efectivo adecuado.
- 7. Coordinador de Finanzas Corporativas:** encargado de las finanzas empresariales, incluyendo fusiones, adquisiciones y reestructuraciones financieras.
- 8. Asesor en Finanzas Personales:** orientador de individuos para gestionar sus finanzas personales, incluyendo inversiones, ahorro y planificación fiscal.
- 9. Economista Financiero:** analista de tendencias económicas y su impacto en los mercados financieros y las estrategias empresariales.
- 10. Gestor de Fondos:** administrador de fondos de inversión, tomando decisiones sobre dónde y cómo invertir el capital de los clientes para maximizar beneficios.



Serás capaz de analizar tendencias económicas y su impacto en los mercados financieros”

06

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intenso y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



07

Cuadro docente

La filosofía de TECH consiste en ofrecer las titulaciones universitarias más actualizadas y completas del panorama académico. Por ello, lleva a cabo un minucioso proceso para conformar sus respectivos claustros docentes. Como resultado, este Grand Master cuenta con la participación de reconocidos expertos en el campo de las Finanzas. De este modo, han elaborado una miríada de contenidos didácticos que destacan tanto por su elevada calidad como por adaptarse a las exigencias del mercado laboral actual. Así, los egresados poseen las garantías que demandan para acceder a una experiencia inmersiva que ampliará sus horizontes laborales significativamente.





“

*Tendrás todo el apoyo del equipo docente,
integrado por prestigiosos especialistas
en el sector de las Finanzas”*

Director Invitado Internacional

Erdi Karaca es un líder destacado en el desarrollo de **productos bancarios y financieros**, especializado en **estrategias digitales, datos e Inteligencia Artificial**. Con un enfoque en la creación de soluciones innovadoras, ha contribuido al avance de la **banca digital** y a la implementación de **tecnologías emergentes** en el **sector financiero**. De hecho, sus intereses incluyen la integración de la IA para mejorar la **experiencia del cliente** y la optimización de **procesos bancarios**, así como el diseño de estrategias para **productos bancarios**.

A lo largo de su carrera, ha ocupado puestos de liderazgo en instituciones globales como HSBC Kinetic, donde ha trabajado como **Director de Banca Móvil** y **Codirector de Banca Empresarial**, donde ha liderado equipos en el desarrollo de **HSBC Kinetic** y de **servicios móviles** para la **banca empresarial** en el **Reino Unido**. Además, su gestión se ha centrado en la creación de **productos digitales** innovadores, como **soluciones de pago, tarjetas, préstamos y herramientas de gestión financiera**. También ha sido **Responsable de Banca y Más Allá de la Banca**, donde ha supervisado proyectos que han transformado la **banca para PYMEs** mediante **productos digitales**.

A nivel internacional, Erdi Karaca ha sido reconocido por su capacidad para liderar equipos complejos y desarrollar estrategias que han impulsado la innovación en la **banca digital**. Así, ha dirigido programas globales que han promovido la **banca inteligente** y la integración de **tecnologías** en mercados diversos. Y es que su trabajo ha sido fundamental en la implementación de **soluciones bancarias inteligentes** impulsadas por IA y en la gestión de **productos financieros** para clientes empresariales a nivel global. Asimismo, ha contribuido a la **investigación** de múltiples productos para el sector financiero, publicando **artículos** sobre la implementación de la IA en la **banca**, así como presentando su trabajo en **conferencias internacionales**.



D. Karaca, Erdi

- Director de Banca Móvil en HSBC Kinetic, Londres, Reino Unido
- Codirector de Banca Empresarial en HSBC Kinetic
- Responsable de Banca y Más Allá de la Banca en HSBC Kinetic
- CDO (*Chief Data Officer*) de Banca Comercial Global en HSBC Kinetic
- Innovación, Estrategia e Innovación en Banca Comercial en NatWest Group
- Gerente de Estrategia Digital y Desarrollo de Productos en NatWest Group
- Máster en Negocios por la Universidad de Oxford
- Curso en Inteligencia Artificial: Implicaciones para la Estrategia Empresarial por el MIT Sloan School of *Management*
- Máster en Política Internacional por la Universidad de Surrey
- Licenciado en Ciencias Sociales por la Universidad Técnica de Oxford

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Directora Invitada Internacional

Loretta Napoleoni, reconocida Economista y autora de exitosos *bestsellers* (*Maonomics*, *Rogue Economics* y *Terror Incorporated*), ha dejado una gran huella en el ámbito internacional gracias a su trabajo innovador y visionario. Con una amplia experiencia en asesoramiento gubernamental y de organizaciones internacionales, ha destacado por su enfoque en áreas críticas, como el lavado de dinero y la lucha contra el terrorismo.

Las investigaciones de Napoleoni profundizan en temas complejos, como el terrorismo, la economía y la política exterior, abordando cuestiones fundamentales para el futuro global. Su presencia en medios impresos no se limita a los libros, sino que sus escritos sobre lavado de dinero y economía se han publicado en periódicos financieros europeos, como *El País*, *The Guardian* y *Le Monde*. Asimismo, como voz respetada en los medios de comunicación, contribuye como comentarista regular en canales de renombre, como *CNN*, *Sky* y la *BBC*, ampliando su influencia más allá del papel.

Como suma a su prolífica carrera como autora y analista, comparte su conocimiento en entornos académicos, impartiendo cursos en instituciones tan prestigiosas como la *Judge Business School* de Cambridge. De hecho, su capacidad para fusionar su experiencia práctica con su profundo entendimiento teórico, la han convertido en una figura destacada en la comprensión de los entrelazados mundos del terrorismo, la economía y la geopolítica.

Las contribuciones de Napoleoni trascienden la academia y la escritura, ya que en los años 70 participó activamente en el movimiento feminista y fue una personalidad prominente en la esfera política. Además, su capacidad para prever y analizar tendencias económicas es extraordinaria, siendo una de las pocas profesionales que anticipó la crisis crediticia y la recesión, asesorando a instituciones financieras en estrategias para mitigarla. De igual forma, como Presidenta del grupo de lucha contra la financiación del terrorismo, para el Club de Madrid, logró unir a los jefes de Estado de todo el mundo para crear una nueva estrategia para la lucha contra la financiación de las redes terroristas.

Su formación académica, con un Máster en Filosofía en Relaciones Internacionales, obtenido en la London School of Economics, se ha enriquecido con trabajos en bancos y organizaciones internacionales en Europa y Estados Unidos, entre los que destacan el Banco Nacional de Hungría, el Moscow Narodny Bank de Reino Unido, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD).



Dña. Napoleoni, Loretta

- ♦ Socia Fundador de G-Risk y Docente en Judge Business School de Cambridge, Reino Unido
- ♦ Presidenta del grupo de lucha contra la financiación del terrorismo, Club de Madrid
- ♦ Docente en la Judge Business School de Cambridge
- ♦ Autora de bestsellers (*Maonomics*, *Rogue Economics* y *Terror Incorporated*)
- ♦ Maestría en Filosofía en Relaciones Internacionales por la London School of Economics
- ♦ Miembro de: Comité Científico de la Fundación Ideas para el Progreso (Fundación IDEAS), vinculada al PSOE

“

*Una experiencia de
capacitación única, clave
y decisiva para impulsar
tu desarrollo profesional”*

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación y estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento en Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal Media, Nueva York, Estados Unidos
- Responsable de Selección de Personal Comcast
- Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- Ejecutiva de Cuentas en BNC
- Ejecutiva de Cuentas en Vault
- Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami



TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: **satisfacer** las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un experimentado profesional en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing, análisis de medios, medición y atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton, Airbus y Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes y trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **synetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing** y **Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios **Másteres** y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- Analista Jefe en Nordea
- Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague



¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

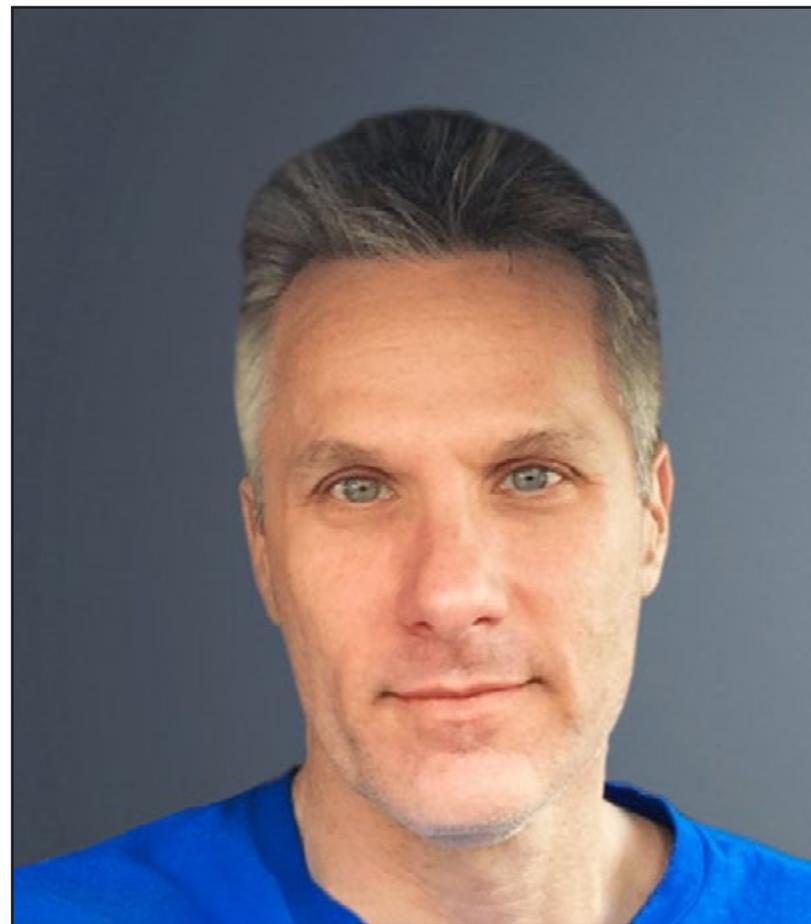
Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Directora Invitada Internacional

Galardonada con el "*International Content Marketing Awards*" por su creatividad, liderazgo y calidad de sus contenidos informativos, Wendy Thole-Muir es una reconocida **Directora de Comunicación** altamente especializada en el campo de la **Gestión de Reputación**.

En este sentido, ha desarrollado una sólida trayectoria profesional de más de dos décadas en este ámbito, lo que le ha llevado a formar parte de prestigiosas entidades de referencia internacional como **Coca-Cola**. Su rol implica la supervisión y manejo de la comunicación corporativa, así como el control de la imagen organizacional. Entre sus principales contribuciones, destaca haber liderado la implementación de la **plataforma de interacción interna Yammer**. Gracias a esto, los empleados aumentaron su compromiso con la marca y crearon una comunidad que mejoró la transmisión de información significativamente.

Por otra parte, se ha encargado de gestionar la comunicación de las **inversiones estratégicas** de las empresas en diferentes países africanos. Una muestra de ello es que ha manejado diálogos en torno a las inversiones significativas en Kenya, demostrando el compromiso de las entidades con el desarrollo tanto económico como social del país. A su vez, ha logrado numerosos **reconocimientos** por su capacidad de gestionar la percepción sobre las firmas en todos los mercados en los que opera. De esta forma, ha logrado que las compañías mantengan una gran notoriedad y los consumidores las asocien con una elevada calidad.

Además, en su firme compromiso con la excelencia, ha participado activamente en reputados **Congresos y Simposios** a escala global con el objetivo de ayudar a los profesionales de la información a mantenerse a la vanguardia de las técnicas más sofisticadas para **desarrollar planes estratégicos de comunicación** exitosos. Así pues, ha ayudado a numerosos expertos a anticiparse a situaciones de crisis institucionales y a manejar acontecimientos adversos de manera efectiva.



Dña. Thole-Muir, Wendy

- ♦ Directora de Comunicación Estratégica y Reputación Corporativa en Coca-Cola, Sudáfrica
- ♦ Responsable de Reputación Corporativa y Comunicación en ABI at SABMiller de Lovania, Bélgica
- ♦ Consultora de Comunicaciones en ABI, Bélgica
- ♦ Consultora de Reputación y Comunicación de Third Door en Gauteng, Sudáfrica
- ♦ Máster en Estudios del Comportamiento Social por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Máster en Artes con especialidad en Sociología y Psicología por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Licenciatura en Ciencias Políticas y Sociología Industrial por Universidad de KwaZulu-Natal
- ♦ Licenciatura en Psicología por Universidad de Sudáfrica

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

Dirección



D. Domingo Folgado, Javier

- ♦ Director de Desarrollo Corporativo y Relación con Inversores en White Investing
- ♦ *Founding Director* de Relianze
- ♦ Responsable del Departamento de Análisis en Aznar Patrimonio
- ♦ *Founding Partner* en Finance Business School
- ♦ Director de Banca Privada en Degroof Petercam
- ♦ Doctor en Matemáticas Avanzadas Aplicadas a la Economía por la UNED
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia
- ♦ Máster en Gestión de Carteras por el *Institute of Advanced Finance*



08

Titulación

El Grand Master en Finanzas garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Grand Master en Finanzas** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Grand Master** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Grand Master, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

TECH es miembro de la **Economics, Business and Enterprise Association (EBEA)**, una entidad de prestigio dedicada a impulsar la excelencia profesional en ciencias empresariales. Esta vinculación fortalece su compromiso con la excelencia académica en el ámbito empresarial.



Título: **Grand Master en Finanzas**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **2 años**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presente salud
desarrollo web formación
aula virtual idiomas

tech
universidad

Grand Master Finanzas

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Grand Master Finanzas

Aval/Membresía



Economics, Business
and Enterprise Association

A background image showing a person's hands typing on a laptop keyboard. The image is overlaid with a semi-transparent blue and white geometric pattern. The person is wearing a blue shirt and a tie.

tech
universidad