

PROGRAMA AVANZADO PROFESIONAL MULTIDISCIPLINAR

Datos básicos del Curso	Curso Académico	2018 - 2019
	Nombre del Curso	Programa Avanzado Profesional Multidisciplinar
	Tipo de Curso	Curso de Formación Continua
	Número de créditos	149,00 horas
Dirección	Unidad organizadora	Secretariado de Transferencia del Conocimiento y Emprendimiento
	Director de los estudios	D Miguel Torres García
Requisitos	Requisitos específicos de admisión a los estudios	
	Criterios de selección de alumnos	
Datos de Matriculación	Precio (euros)	2.020,00 (tasas incluidas)
	Pago fraccionado	No
Impartición	Modalidad	Semipresencial
	Idioma impartición	Español
	Lugar de impartición	
	Plataforma virtual	red {us}
Información	Teléfono	+34657590861
	Web	
	Facebook	
	Twitter	
	Email	migueltorres@us.es

PROGRAMA AVANZADO PROFESIONAL MULTIDISCIPLINAR

Objetivos del Curso

El entorno laboral actual demanda profesionales multidisciplinares que, independientemente de su titulación, cuenten con un abanico de herramientas personales y aptitudes capaces de responder de forma rápida y eficiente a los retos continuos de un mercado global.

Este curso está diseñado para crear profesionales capaces de hacer frente a cualquier reto empresarial ya sean proyectos propios o trabajos para terceros. Profesionales con los conocimientos empresariales y las habilidades técnicas y comerciales necesarias para conocer su lugar dentro de la cadena de valor, poder moverse dentro de ella y aportar rentabilidad en todas las etapas.

Para garantizar la calidad de la formación impartida, el profesorado cuenta con expertos de la Universidad de Sevilla y profesionales externos multidisciplinares que aportan sus conocimientos y experiencias en terreno real.

El enfoque del temario se presenta en dos partes: un área teórica donde se explican conceptos fundamentales de finanzas y orientación al mercado, y un área práctica donde se aplica lo aprendido a la gestión de proyectos y la estrategia comercial. Se pone énfasis en los conceptos fundamentales de cada disciplina para que el alumnado pueda unir los puntos, entienda cómo las diferentes áreas de negocio se relacionan entre sí y haga valer los conocimientos adquiridos en sus titulaciones respectivas para diferenciarse, potenciar sus fortalezas y minimizar sus debilidades.

Procedimientos de Evaluación

Asistencia

Comisión Académica

- D. Alejandro López Rodríguez. Institución no universitaria - LBO Innovación
- D^a. Gloria Jiménez Marín. Universidad de Sevilla - Comunicación Audiovisual y Publicidad
- D. Miguel Torres García. Universidad de Sevilla - Ingeniería Energética

Profesorado

- D. Óscar Carreras Sandoval. - Expedia UK
- D. Mario Castellanos Verdugo. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)
- D. Raúl Díez Martínez. - Youfeelm
- D^a. Marta Domínguez De la Concha-Castañeda. Universidad de Sevilla - Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing)
- D. Héctor Giner García. - Commite
- D. José Guadix Martín. Universidad de Sevilla - Organización Industrial y Gestión de Empresas II
- D^a. Patricia Hernanz Falcón. - HSBC London
- D. Carlos Ibañez Sánchez. - Legal Innovation
- D^a. Gloria Jiménez Marín. Universidad de Sevilla - Comunicación Audiovisual y Publicidad
- D. Félix Jiménez Naharro. Universidad de Sevilla - Economía Financiera y Dirección de Operaciones
- D. Victor López Pérez. - LBO Abogados
- D. Alejandro López Rodríguez. - LBO Innovación

D. Antonio Macías Toscano. - Abengoa
D. Jose Ignacio Morales Conde. - Open Future - Telefónica
D. Daniel Ramos Carrión. - LBO Abogados
D. Gabriel Ramos García. - LBO Abogados
D. Emlío Solís Bueno. - Ideas Factory
D. Miguel Torres García. Universidad de Sevilla - Ingeniería Energética
D. Andrés Vidal Acquaroni. - Open Future - Telefónica

Módulos/Asignaturas del Curso

Módulo/Asignatura 1. Marco Financiero y Legal

Número de horas: 10,00 horas

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. Entender el perfil multidisciplinar: Casos de proyectos tecnológicos de éxito llevados a cabo por profesionales multidisciplinarios.

2. Finanzas: Estructura financiera. Conceptos fundamentales. Entender el flujo del dinero.

3. Legal: Fundamentos legales. Entender los contratos. Protección de ideas.

Fechas de inicio-fin: 15/02/2019 - 22/02/2019

Horario: Martes, Miércoles, Jueves
En horario de tarde

Módulo/Asignatura 2. Orientación al Mercado

Número de horas: 40,00 horas

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. Fundamentos de Marketing: Conceptos básicos, productos, servicios, bienes e ideas. Deseos y demandas. Enfoques.

2. Mercado y Entorno: Concepto de mercado, límites, competencia. Entender la demanda. Comportamiento de consumidores.

3. Investigación de Mercado: Entender las necesidades de información y diseñar la investigación. Obtención de datos. Métodos cualitativos y cuantitativos.

4. Segmentación, Priorización y Posicionamiento: Concepto de segmento. Dimensiones y criterios de segmentación. Decision Making Units. Priorización de segmentos. Tipos de posicionamiento.

Fechas de inicio-fin: 24/02/2019 - 22/03/2019

Horario: Jueves, Viernes
En horario de tarde

Módulo/Asignatura 3. Estrategias de Marketing - Marketing Mix

Número de horas: 35,00 horas

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. Producto: El producto y su diversificación. Clasificaciones, características y ciclos de vida. Adopción de nuevos productos.

2. Precio: Concepto e importancia del precio. Condicionantes, métodos de fijación y estrategias.

3. Distribución: Canales directos e indirectos, intermediarios. La cadena de valor.

3-Anexo: Aspectos legales de los canales de distribución.

4. Comunicación: Comunicar valor. Publicidad. Mensaje, medios y estrategias.

6. Marca: Concepto. Gestión de la marca. Crisis.

Fechas de inicio-fin: 28/03/2019 - 29/04/2019

Horario: Jueves, Viernes

En horario de tarde

Módulo/Asignatura 4. Entorno Empresarial

Número de horas: 39,00 horas

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 1. Gestión de Proyectos: Conceptos: procesos, ciclo de vida, interesados, costes, alcance, gestión del tiempo. Metodologías ágiles.

2. Herramientas Tecnológicas: Productividad, gestión de equipos en local y remoto y priorización de tareas.

3. Trabajo en Equipo y Argumentación: Dinámica del trabajo en equipo y roles. Argumentación en público. Hacer prevalecer tus ideas.

4. Operativa Empresarial: Funcionamiento de una empresa. Departamentos. Operativa. Tu lugar en el esquema empresarial. Evitar conflictos.

5. Entorno Digital I: Posicionamiento en buscadores. SEO, SEM, SMM.

6. Entorno Digital II: Diseño de campañas y productos digitales.

Fechas de inicio-fin: 04/05/2019 - 17/06/2019

Horario: Jueves, Viernes

En horario de tarde

Módulo/Asignatura 5. Estrategia Comercial

Número de horas: 25,00 horas

Modalidad de impartición: Presencial

Contenido: 7. Repaso Práctico de Investigación de Mercados y Entorno: Aplicar conceptos aprendidos en investigación de mercados antes de preparar propuestas comerciales.

8. Comercial y Ventas: Planificación, análisis, y objetivos comerciales. Documentos Comerciales. Valoración de tipos de cliente. Timing. Técnicas de negociación.

9. Diseño de un CRM: Tecnologías aplicadas a la inteligencia comercial y las ventas.

10. Reuniones y Agenda: Gestión y planificación de reuniones con proveedores y clientes.

11. Empresas de Base Tecnológica: Del perfil académico al comercial.

12. Repaso Legal y Finanzas: Errores comunes al acudir al despacho de un abogado.

Fechas de inicio-fin: 23/06/2019 - 28/07/2019

Horario: Jueves, Viernes

En horario de tarde