



Curso de Marketing y Gestión del Capital Humano

OBJETIVOS

Dotar al alumnado de los conocimientos necesarios para una buena toma de decisiones en la empresa, en aspectos tales como la gestión de conflictos en la empresa, selección y formación al personal, elección de la estructura organizativa más adecuada.

Dotar al alumno de los conocimientos en los fundamentos de marketing así como en el proceso de una negociación comercial.

TEMARIO

Fundamentos de Marketing

Políticas de producto y precios

Política de distribución comercial

Política de comunicación

Organización de ventas y plan de marketing

Aplicaciones del marketing

Habilidades directivas

Estilos de Dirección

Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones.

Gestión del cambio. Gestión de conflictos.

Negociación

Dirección de RRHH

Selección

Formación

Retribución

Motivación

Comunicación. Gestión del conocimiento

Estructura organizativa.

Negociación comercial

La negociación comercial

El proceso de la negociación comercial

Desarrollo de la negociación

Responsabilidad social corporativa

¿Qué es la RSC?

Medidas políticas y legislación

Herramientas de RSC

La RSC en la empresa

Project Management

Visión general de la gestión de proyectos

Las etapas del proyecto Control, costes y calidad en la gestión de proyectos

Presentación del proyecto: Gestión de la documentación

METODOLOGÍA

Nuestra metodología elearning permite crear un entorno de aprendizaje que el propio alumn@ podrá autogestionar y adaptar a sus necesidades, siendo este un modelo completamente flexible. La versatilidad de recursos pedagógicos unidos a la amigabilidad del Campus, hacen de nuestra Escuela y del Grupo SLG Formación, la mejor opción para tu desarrollo formativo y profesional para aquellos alumnos que necesitan ir adaptando el proceso a sus necesidades, sin depender de horarios, plazos ni nada que impida la total adaptación del programa a sus necesidades.

Aunque el alumno no esté sometido a la rigidez de horarios y clases, si contará con un acompañamiento, su Coordinador, que lo guiará durante su proceso formativo para poder resolver cada cuestión.

SALIDAS LABORALES

Director/a del departamento de Recursos Humanos

Director/a del departamento de Marketing

Técnico/a departamento de Recursos Humanos

Técnico/a departamento de Marketing

Nuestros recursos metodológicos:

Planificación formativa de que hacer durante el Máster para un correcto desarrollo.

Vídeos grabados didácticos del profesorado sobre las distintas materias.

Videoconferencias y Master Class en diferido con expertos consagrados en la materia

Manuales con el contenido de cada materia

Foros de debate temáticos

Pruebas de evaluación online

CREDITOS

Créditos: 12 ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System)

Titulación: Escuela Politécnica Internacional SLG

Universidad Antonio de Nebrija (80 euros de tasas)

