



Masters Profesionales

Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS

1. Sobre Inesem
2. Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
CRÉDITOS ECTS	10
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

Doble titulación:

- Título Propio Master en Derecho Internacional de los Negocios expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM). "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."
- Título Propio Universitario en Administración y Dirección de Empresa expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Derecho Internacional y Comercio Exterior expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 5 créditos ECTS

Resumen

Este curso aporta los conocimientos suficientes para desenvolverse en el ámbito internacional adaptando las exigencias del mercado al desarrollo de la empresa. Las organizaciones empresariales se ven necesitadas de profesionales que cumplan con estas características, con una visión internacional de mercado. El nuevo modelo económico, como la exportación y la importación, hace que nos tengamos que adaptar de manera profesional a las exigencias del mercado. Del mismo modo, el continuo cambio normativo lleva a la necesidad de la preparación de profesionales actualizados en el ámbito empresarial siempre con el apoyo y seguimiento que da INESEM a sus alumnos, a través de docentes especializados en la materia.

A quién va dirigido

El Master en Derecho Internacional de los Negocios está dirigido a cualquier profesional interesado en internacionalizar su empresa o directamente en emprender en el extranjero, de forma que pueda adquirir conocimientos sobre derecho internacional para dirigir y gestionar la empresa en su totalidad.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el sistema corporativo en el ámbito internacional.
- Dirigir y gestionar una empresa fuera del ámbito nacional.
- Controlar todos los aspectos legales y fiscales internacionales.
- Aplicar sistemas de control y solución de controversias en materia internacional.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Master Derecho Internacional de los Negocios online te prepara para llevar a cabo la dirección, gestión, control y emprendimiento de una empresa en el ámbito internacional. Formándote con conocimientos sobre derecho financiero, tributario, fiscal y aduanero, así como de arbitraje internacional y solución de controversias. De forma que controles todo lo necesario para regular el intercambio de bienes, capitales, personas y servicios fuera del ámbito nacional.

Salidas Laborales

Tras la realización del Master en Derecho Internacional de los Negocios online podrás emprender, dirigir y controlar cualquier empresa que opere en el mercado exterior, al conocer la legislación vigente en este ámbito. También podrás asesorar en materia de derecho internacional, importaciones y exportaciones a PYMES o grandes empresas.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS

Módulo 1. **Administración y dirección de empresas**

Módulo 2. **Derecho empresarial**

Módulo 3. **Internacionalización de la empresa**

Módulo 4. **Derecho internacional y comercio exterior**

Módulo 5. **Fiscalidad internacional**

Módulo 6. **Convenios de doble imposición internacional**

Módulo 7. **Administración en los negocios internacionales**

Módulo 8. **Incoterm**

Módulo 9. **Compliance office**

Módulo 10. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1. Administración y dirección de empresas

Unidad didáctica 1. Las bases de la dirección estratégica

1. Introducción a la estrategia empresarial
2. Pensamiento estratégico
3. Aspectos esenciales de la estrategia
4. Los tipos de estrategias

Unidad didáctica 2. Proceso de planificación estratégica

1. Visión, misión y valores Empresariales
2. Esquema del proceso estratégico
3. Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
4. Las unidades estratégicas de negocio

Unidad didáctica 3. Análisis estratégico de la empresa

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de productos sustitutivos
7. Poder de negociación de los clientes
8. Poder de negociación de los proveedores

Unidad didáctica 4. Diagnóstico interno de la empresa

1. El perfil estratégico de la empresa
2. Análisis DAFO
3. Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
4. Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
5. Matriz General Electric-McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
6. Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

Unidad didáctica 5. La estrategia propuesta

1. Generación de opciones estratégicas
2. Formulación y selección de la estrategia
3. Criterios de elección y evaluación de la estrategia

Unidad didáctica 6. Implantación y control estratégico

1. Puesta en marcha de la estrategia
2. Nuevo diseño organizativo
3. Disponibilidad de recursos
4. Control y evaluación de resultados
5. Inicio de ajustes correctivos
6. Cuadro de mando integral

Unidad didáctica 7. La comunicación

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

Unidad didáctica 8.

La comunicación en la empresa

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

Unidad didáctica 9.

Comunicación no verbal

1. El lenguaje no verbal
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

Unidad didáctica 10.

Relaciones interpersonales

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Obstáculos que se pueden presentar
6. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

Unidad didáctica 11.

La negociación

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

Unidad didáctica 12.

Técnicas de negociación

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

Unidad didáctica 13.

El sujeto negociador

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación

Unidad didáctica 1. Las sociedades mercantiles

1. Concepto y características de las sociedades mercantiles
2. El Empresario individual
3. Normas reguladoras del Derecho Mercantil
4. Clases de Sociedades por su objeto social
5. Contrato de Sociedad mercantil
6. Constitución de la Sociedad
7. Personalidad jurídica
8. Nulidad de sociedades
9. Nacionalidad de las sociedades
10. Establecimientos mercantiles
11. Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

Unidad didáctica 2. Sociedades de responsabilidad limitada

1. Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
2. Requisitos de constitución
3. PARTICIPACIONES SOCIALES
4. Órganos sociales: Junta y Administradores
5. Cuentas anuales
6. Modificaciones sociales
7. Modificaciones estructurales
8. Separación y exclusión de socios
9. Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
10. Sociedad unipersonal (SLU)
11. Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
12. Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

Unidad didáctica 3. Las sociedades anónimas

1. Concepto y caracteres de las SA
2. Denominación
3. Capital social
4. Domicilio y nacionalidad
5. Página Web
6. Constitución de la Sociedad
7. Fundación
8. Acciones
9. Acciones propias
10. Obligaciones
11. Aumento de capital social
12. Reducción de capital social
13. Operación acordeón
14. Modificación de estatutos
15. Cuentas anuales
16. Órganos sociales: Junta General
17. Órganos de administración
18. Disolución
19. Liquidación y extinción
20. Sociedad unipersonal (SAU)
21. Sociedad Anónima Europea

Unidad didáctica 4. Sociedades especiales

1. Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Comunidad de bienes
4. Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas (UTE)
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
8. Sociedades laborales
9. Fundaciones
10. Sociedades profesionales
11. Cooperativas
12. Sociedades Anónimas Deportivas
13. Otras
14. Emprendedores

Unidad didáctica 5. Registro mercantil

1. Aproximación al Registro Mercantil
2. Organización y funciones
3. Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
4. Registro mercantil territorial y central

Unidad didáctica 6.

Derecho concursal

1. Declaración de Concurso
2. Legitimación para la declaración de Concurso
3. Solicitud de concurso
4. Competencia judicial para conocer los concursos
5. Auto de declaración de concurso
6. Acumulación de concursos
7. Administración concursal
8. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
9. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
10. Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
11. Masa activa
12. Masa pasiva
13. Convenio concursal
14. Junta de acreedores
15. Aprobación judicial del convenio
16. Liquidación y pago a los acreedores

Módulo 3. Internacionalización de la empresa

Unidad didáctica 1. Joint-ventures

1. Las alianzas comerciales o Joint-Ventures
2. Elaboración del acuerdo base de una Joint-Venture
3. La elección del socio
4. Formas de financiación
5. Aspectos fiscales a la hora de diseñar la operación
6. La terminación y salida de la Joint-Venture

Unidad didáctica 2. Reconocimiento y registro de sociedades

1. Reconocimiento de empresas extranjeras
2. Marco normativo de la transferencia de la sede social
3. Concepto de sucursal
4. Concepto de filial
5. El concepto de la inversión extranjera

Unidad didáctica 3. Modificaciones estructurales

1. Introducción
2. Transformación de la sociedad
3. Adquisiciones y fusiones empresariales
4. Escisiones y cesiones
5. Management buy out & management buy in

Unidad didáctica 4. Agrupaciones societarias

1. Agrupación de Interés Económico
2. Contrato de cuentas en participación
3. A la búsqueda de nuevos socios
4. Uniones temporales de empresa
5. Grupo de Sociedades

Unidad didáctica 5. Cuentas anuales consolidadas

1. Documentos que integran las cuentas anuales
2. Balance consolidado
3. Cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas
4. Estado de cambios en el Patrimonio Neto Consolidado
5. Memoria Consolidada

Módulo 4. Derecho internacional y comercio exterior

Unidad didáctica 1. Elementos e historia del comercio internacional

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del Comercio Internacional

Unidad didáctica 2. Componentes del comercio internacional

1. Tipos de empresas en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

Unidad didáctica 3.

Organizaciones internacionales públicas y privadas

1. Concepto y gestión de los organismos internacionales
2. Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

Unidad didáctica 4.

Regulación del comercio internacional en España

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

Unidad didáctica 5.

El contrato en comercio internacional

1. Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
2. Convenios y principios de la contratación internacional
3. Componentes y tipos de contrato internacional
4. Etapas del contrato internacional
5. Incumplimiento y tiempos del contrato
6. Tipos de cláusulas en la contratación internacional

Unidad didáctica 6.

Derecho internacional privado en el comercio internacional

1. Introducción al derecho internacional privado
2. Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
3. Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
4. Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
5. Normas imperativas para el Comercio Internacional

Unidad didáctica 7.

Los contratos de compraventa en el ámbito internacional

1. Concepto y modalidades de compraventa internacional
2. Libertad de comercio en la Unión Europea
3. UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4. La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5. Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

Unidad didáctica 8.

Métodos de resolución de conflictos en comercio internacional

1. Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2. Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3. El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4. Intervención judicial en los procesos de arbitraje

Unidad didáctica 9.

Métodos de financiación en comercio internacional

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación

Unidad didáctica 10.

Apoyo financiero para el comercio internacional

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

Módulo 5.

Fiscalidad internacional

Unidad didáctica 1.

Derecho tributario internacional

1. Conceptos fundamentales del Derecho Tributario internacional
2. Fuentes del Derecho tributario internacional
3. Interpretación de los convenios entre países
4. Doble imposición

Unidad didáctica 2.

Elementos fiscales en el comercio internacional

1. Conceptos básicos de fiscalidad internacional
2. Fundamentos de los impuestos

Unidad didáctica 3.

Impuesto sobre el valor añadido (iva) en el comercio exterior

1. Definiciones básicas del IVA
2. Operaciones sujetas a IVA
3. Operaciones intracomunitarias
4. Importaciones
5. Exportaciones
6. Operaciones especiales

Unidad didáctica 4.

Impuestos y regímenes fiscales especiales

1. Impuestos Especiales Tipologías
2. Conceptos generales sobre los impuestos especiales
3. Comercio exterior e impuestos especiales
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

Unidad didáctica 5.

Planificación fiscal internacional, lucha contra el fraude y paraísos fiscales

1. Elementos básicos
2. Derecho de la Unión Europea y su incidencia en la planificación fiscal
3. Lucha contra el fraude y los paraísos fiscales
4. Concepto de paraíso fiscal en la legislación española

Unidad didáctica 6.

Medidas antiparaíso

1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
2. Impuesto sobre el Valor Añadido
3. Impuesto sobre la Renta de No Residentes

Unidad didáctica 7.

Planificación internacional entidades básicas

1. Entidades de personas
2. Entidades holding
3. Entidades de inversión

Unidad didáctica 8.

Intercambio internacional de información fiscal

1. Cláusula de intercambio de información
2. Límites a la obligación de intercambio de información
3. Secreto bancario y societario

Unidad didáctica 9.

Medidas antiabuso

1. Clasificación de las medidas antiabuso
2. Medidas antiabuso generales y específicas

Módulo 6.

Convenios de doble imposición internacional

Unidad didáctica 1.

Introducción a la doble imposición internacional

1. Conceptos y fundamentos básicos
2. Las bases jurisdiccionales de la fiscalidad internacional: los principios de territorialidad nacionalidad
3. Concepto de doble imposición jurídica internacional
4. Métodos para evitar la doble imposición internacional

Unidad didáctica 2.

Modelos de convenio de doble imposición internacional

1. Los Modelos CDI internacionales
2. Introducción histórica del MCOCDE
3. MCDI Internacional
4. Los objetivos de los CDI

Unidad didáctica 3.

Interpretación de los cdi internacional

1. Planteamiento
2. La interpretación de los CDI internacional
3. Problemas de calificación en la aplicación de los CDI internacional

Unidad didáctica 4.

Fundamentos para la eliminación de la doble imposición internacional

1. La doble imposición internacional y el fundamento para su eliminación

Unidad didáctica 5.

Método de exención

1. Caracteres generales
2. Modalidades del método de exención
3. Condiciones de aplicación de método de exención
4. Cuantificación de la exención tributaria
5. Efectos del método de exención

Unidad didáctica 6.

Método de la imputación

1. Caracteres generales
2. Condiciones de aplicación del método de imputación
3. Cuantificación de la imputación de impuestos extranjeros
4. El método de imputación y las bases imponibles negativas extranjeras
5. Efecto del método de imputación
6. Supuesto práctico

Unidad didáctica 1.

El marketing en el comercio internacional (i)

1. La organización de la empresa multinacional
2. Investigación comercial en el ámbito internacional
3. El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4. El marketing segmentado
5. Factores incontrolables Los entornos
6. Características de la empresa internacional con éxito
7. Misión del Marketing internacional
8. Elementos de plan de marketing internacional
9. Estrategias de marketing internacional

Unidad didáctica 2.

El marketing internacional (ii)

1. Política internacional de producto
2. Política internacional de distribución
3. Política internacional de comunicación
4. Política internacional de precio

Unidad didáctica 3.

Herramientas informáticas para el cálculo de valores y tendencias de mercado

1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3. Hojas de cálculo

Unidad didáctica 4.

La contratación internacional

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

Unidad didáctica 5.

Negociación de operaciones de comercio internacional

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación internacional
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

Unidad didáctica 6.

Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
5. Control de clientes/proveedores
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

Unidad didáctica 7.

Elaboración de ofertas en comercio internacional

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta internacional
3. Elementos de la tarifa de precios
4. Presentación de la tarifa

Unidad didáctica 8.

Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional

1. Proceso documental de la operación comercial
2. Orden de pedido
3. Preparación del pedido Lista de contenido
4. Factura proforma
5. Factura comercial

Unidad didáctica 9.

Aplicaciones informáticas en gestión administrativa del comercio internacional

1. Aplicaciones generales, función y utilidades
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización

Módulo 8. Incoterm

Unidad didáctica 1.

Los términos comerciales internacionales

1. Orígenes e historia
2. Regulación internacional
3. Aplicación de los términos

Unidad didáctica 2.

Los incoterms en el comercio exterior

1. Los Incoterms en las ofertas comerciales
2. Los Incoterms en las facturas proforma y facturas comerciales
3. Los Incoterms en los contratos de compraventa, transporte, seguros y créditos documentarios

Unidad didáctica 3.

Incoterms de transporte multimodal (i)

1. EXW
2. FCA
3. CPT

Unidad didáctica 4.

Incoterms de transporte multimodal (ii)

1. CIP
2. DPU
3. DAP
4. DDP

Unidad didáctica 5.

Incoterms de transporte marítimo y vías navegables interiores

1. FOB
2. FAS
3. CIF
4. CFR

Módulo 9. Compliance office

Unidad didáctica 1. Introducción al compliance

1. Introducción
2. Concepto de Compliance
3. Objetivos Principales
4. Alcance del Compliance
5. Ventajas e Inconvenientes del Compliance

Unidad didáctica 2. Corporate compliance

1. Gobierno Corporativo
2. El Compliance en la empresa ¿Necesidad de implantarlo?
3. Relación entre el Compliance y otras áreas de la empresa
4. Compliance y Gobierno Corporativo

Unidad didáctica 3. La figura del compliance officer

1. Asesoramiento y Formación
2. Novedades en productos, servicios y proyectos
3. Servicio comunicativo y sensibilización
4. Resolución práctica de incidencias e incumplimientos

Unidad didáctica 4. Localización de deficiencias

1. El mapa de riesgos
2. Relación entre localización de deficiencias y plan de monitorización
3. Indicadores de Riesgo
4. Reclamaciones de los stakeholders
5. El whistleblowing
6. Aproximación a la investigación interna

Unidad didáctica 5.

Comunicación con la alta dirección

1. Introducción
2. Informe Anual de compliance
3. Informes periódicos de compliance
4. Informes específicos de compliance
5. Intervención del compliance officer en organismos de control

Unidad didáctica 6.

Compliance officer program

1. Compliance Program Beneficios para mi empresa
2. Ámbito de actuación
3. Materias incluidas dentro de un Programa de Cumplimiento Normativo
4. Objetivo final de Compliance Program

Unidad didáctica 7.

Evaluación de riesgos

1. Concepto general de riesgo empresarial
2. Tipos de riesgos en la empresa
3. Identificación de los riesgos en la empresa
4. Estudio de los riesgos
5. Impacto y probabilidad de los riesgos en la empresa
6. Evaluación de los riesgos

Unidad didáctica 8.

Controles de riesgos

1. Políticas y Procedimientos
2. Controles de Procesos
3. Controles de Organización
4. Código Ético
5. Cultura de Cumplimiento

Unidad didáctica 9.

Controles internos en la empresa

1. Conceptos de Controles Internos
2. Realización de Controles e Implantación
3. Plan de Monitorización
4. Medidas de Control de acceso físicas y lógico
5. Otras medidas de control

Unidad didáctica 10.

Investigaciones y denuncias dentro de la empresa

1. Necesidad de insertar un canal de denuncias en la empresa
2. Denuncias internas: Implantación
3. Gestión de canal de denuncias internas
4. Recepción y manejo de denuncias
5. ¿Qué trato se le da a una denuncia?
6. Investigación de una denuncia

Unidad didáctica 11.

Iso 19600

1. Objetivos y Ámbito de Aplicación
2. Contexto de la Organización
3. Liderazgo
4. Planificación
5. Apoyo
6. Control Operacional
7. Evaluación del Desempeño
8. Mejora

Unidad didáctica 12.

Auditoria en un programa compliance

1. UNEISO 19011 Gestión de un programa de auditoria
2. IWD PS 980 Sistemas de Gestión de Cumplimiento
3. ISAE 3402

Módulo 10.

Proyecto fin de máster

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

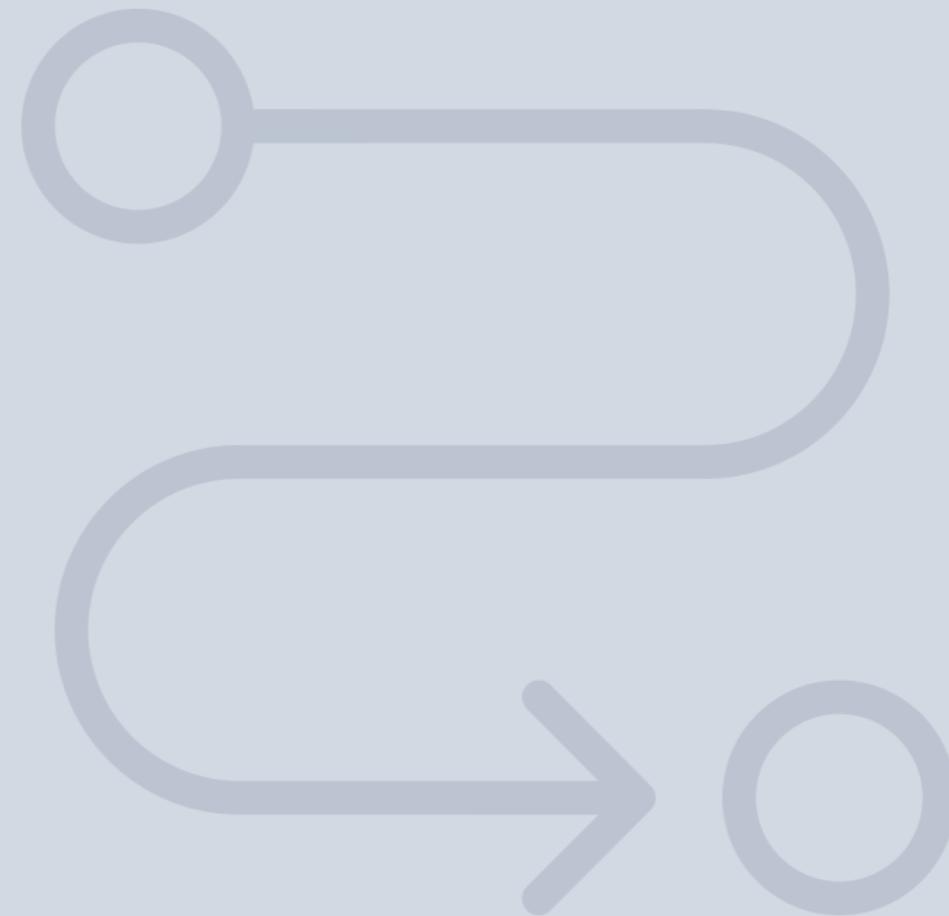
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Derecho Internacional de los Negocios + 10
Créditos ECTS

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.