



Escuela de Negocios Caixanova

Presentación del centro

Página web.

Localización

Ubicación de la Escuela de Negocios.

Guía del centro

Descargar la guía del centro.



Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)

Asignaturas

Curso 2

Código	Nombre	Cuatrimestre	Cr.totales
V55M088V02301	Gestión Económico-Financiera II	1c	6
V55M088V02302	Gestión Comercial y Marketing	1c	6
V55M088V02303	Gestión y Administración de Recursos Humanos	1c	3
V55M088V02304	Liderazgo y Habilidades Directivas	1c	3
V55M088V02305	Dirección de Empresas I	1c	3
V55M088V02401	Operaciones y Tecnologías	2c	3
V55M088V02402	Gestión Internacional de la Empresa	2c	3
V55M088V02403	Dirección de Empresas II	2c	6
V55M088V02404	Planificación Empresarial	2c	6
V55M088V02405	Desarrollo Estratégico	2c	6
V55M088V02501	Prácticas en Empresas	1c	15

DATOS IDENTIFICATIVOS**Gestión Económico-Financiera II**

Asignatura	Gestión Económico-Financiera II			
Código	V55M088V02301			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Vázquez Fernández, José			
Profesorado	Álvarez Blanco, Fernando Mariño Garrido, M ^a Teresa Vázquez Fernández, José			
Correo-e	jvazquez@escueladenegociosncg.ed			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	El objetivo de esta asignatura es que el alumno adquiera los conocimientos necesarios para la comprensión y utilización de la información económico financiera de las empresas y de su sistema de información contable, así como desarrollar las aptitudes que le permitan analizar y sintetizar el flujo de información que circula por la empresa, de manera que se acerque a la gestión financiera de la empresa, es decir, al día a día del director financiero. Debe tener un conocimiento de los métodos que permiten analizar y entender la evolución económico-financiera de una empresa, identificando sus puntos débiles a corregir y los puntos fuertes a potenciar, para tener una imagen fiel de la misma y utilizar la información en la toma de decisiones; así como obtener una visión integral del funcionamiento interno de una empresa y la interrelación existente entre todas las áreas.			

Competencias de titulación

Código	
A3	Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.
A4	Habilidad para diagnosticar la situación económica y financiera de la empresa, así como para planificar y controlar las operaciones de inversión y financiación empresarial.
B2	El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
B3	El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B5	El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Capacidad para controlar los movimientos de recursos financieros que necesita la actividad de la empresa.	saber saber hacer	A3 A4 B2 B3 B5
Capacidad para aplicar las técnicas en materia de gestión de la financiación y de la inversión	saber saber hacer	A3 A4 B2 B4 B5

Contenidos

Tema	
Tema 1. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN	1.1. La función financiera de la empresa 1.2. Las fuentes financieras de la empresa 1.3. Las inversiones de la empresa

Tema 2. DIAGNÓSTICO ECONÓMICO FINANCIERO	2.1. Las bases del análisis económico-financiero
	2.2. Las cuentas anuales
	2.3. Metodologías de análisis
	2.4. Análisis de la liquidez
	2.5. Análisis de la solvencia
	2.6. Análisis de la rentabilidad

Tema 3. PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN	3.1. Introducción al control de gestión
	3.2. El plan operativo anual
	3.3. Sistemas de control

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Trabajos tutelados	15	75	90
Estudio de casos/análisis de situaciones	5	5	10
Sesión magistral	15	15	30
Presentaciones/exposiciones	5	5	10
Estudio de casos/análisis de situaciones	0	5	5
Trabajos y proyectos	0	5	5

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Trabajos tutelados	El estudiante, de manera individual o en grupo, elabora un documento sobre la temática de la materia o prepara seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Generalmente se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluye la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Presentaciones/exposiciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Trabajos tutelados	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación

	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	40
Trabajos y proyectos	El estudiante presenta el resultado obtenido en la elaboración de un documento sobre la temática de la materia, en la preparación de seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc.	60

Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo, de forma oral o escrita

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

- ALONSO, E. (2004). *Inversión y Financiación Empresarial*. Ecobook.
- Amat i Salas, J.M. (1999): *El Control de Gestión en la empresa española*, Gestión 2000, Barcelona.
- Amat Salas, O. (2005): *Supuestos de análisis de estados financieros*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
- *La Gestión Operativa de ARGUEDAS SANZ, R. y DE PABLO REDONDO, R. (2007). Guía Didáctica de Fundamentos de Inversión y Financiación. UNED.*
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): *Principios de Contabilidad de Gestión*.
- Centro de Estudios Financieros, CEF (2007): *Manual del Nuevo Plan General Contable*, CEF, Madrid.
- De Jaime y Eslava, J. (2003): *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*, ESIC Editorial, Madrid.
- JIMÉNEZ CABALLERO, J.L. (2005). *Gestión Financiera de la empresa*. Pirámide.
- <http://www.icac.meh.es>.
- Merlo Bataller, J. y Mallo Rodríguez, C. (1995): *Control de Gestión y Control Presupuestario*, McGraw Hill, Interamericana de España.
- Muñiz, L. (2004): *Cómo implantar un Sistema de Control de Gestión en Niven, P.R. (2003): El Cuadro de Mando Integral paso a paso: Maximizar la gestión y mantener los resultados*, Gestión 2000, Barcelona.
- Parra Iglesias, E. (1998): *Tecnologías de Pérez-Carballo Veiga, J.F. (2002): Control de Pérez-Carballo Veiga, J.F. (2003): Planificación y Control de PISON FERNÁNDEZ, I. (2001). Dirección y gestión financiera de la empresa*. Pirámide.
- PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD: Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad: (BOE de 20 de noviembre).
- Roehl-Anderson, J. M. y Bragg, S.M. (1996): *Manual del Controler: Funciones, Procedimientos y Responsabilidades*, Deusto, Bilbao.
- SANTIBÁÑEZ, J. y GÓMEZ BEZARES, F. (2005). *Nuevos casos prácticos de inversión y financiación*. Desclée de Brouwer
- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. (2005). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. Pirámide.
- Urías Valiente, J. (1997): *Análisis de estados financieros*, Mc. Graw Hill.
- Wanden-Berghe Lozano, J.L. et al. (2008): *Contabilidad Financiera: Nuevo Plan General de Contabilidad y de Pymes*, Pirámide, Madrid.

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Gestión Comercial y Marketing**

Asignatura	Gestión Comercial y Marketing			
Código	V55M088V02302			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua	Castellano			
Impartición	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Negreira del Río, Jesús			
Profesorado	Álvarez Fortes, Francisco Negreira del Río, Jesús			
Correo-e	jnegrreira@escueladenegociosncg.e			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	El objetivo de esta asignatura es que el alumno conozca el alcance de la misión y funciones del Director/a de Ventas y las variables claves de gestión de la fuerza de ventas como equipo humano, así como una visión global y estructurada de la actividad comercial y de marketing. Podrá elaborar un Plan de Marketing para una empresa real que será presentado y defendido ante un tribunal formado por profesores y directivos de empresa.			

Competencias de titulación

Código	
A5	Habilidad para elaborar el plan de marketing de la compañía.
A9	Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.
A11	Habilidad para diagnosticar la situación estratégica de una compañía, así como para diseñar, implantar y controlar planes de acción a largo plazo.
A13	Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.
B1	El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.
B2	El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
B3	El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B5	El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
B6	El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
B7	El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de ideas y en la toma de decisiones.
B8	El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocer el alcance de la misión y funciones del Director/a de Ventas, así como las variables claves de gestión de la fuerza de ventas como equipo humano.	saber	A5 A9 B1 B2 B3 B4 B5

Capacidad para llevar a cabo una negociación comercial.	saber hacer Saber estar /ser	A5 B3 B4 B6 B8
Obtener una visión global y estructurada de la actividad comercial y de marketing	saber	A5 B1 B2 B3 B5
Capacidad para tomar decisiones estratégicas y definir las prioridades comerciales, basadas en las actuales estrategias de la entidad y la propia cartera de clientes.	saber hacer	A5 B4 B5 B6 B7
Capacidad para analizar la estructura de negocio de la entidad y de una cartera de clientes; y valorar los aspectos estratégicos.	saber	A5 B1 B2 B3 B4 B5
Capacidad para analizar los segmentos / perfiles de la cartera y las oportunidades / riesgos implicados en los mismos, determinando las estrategias comerciales diferenciales para cada segmentos / perfil.	saber saber hacer	A5 B1 B2 B3 B4 B5 B7
Capacidad para defender un Plan de Marketing ante directivos de empresa.	saber hacer Saber estar /ser	A5 A11 A13 B2 B3 B4 B5 B6 B7 B8

Contenidos

Tema

Tema 1. GESTIÓN COMERCIAL	1.1. La función comercial: la dirección de ventas en una empresa orientada al marketing 1.2. El jefe de ventas: misión y funciones 1.3. Control de la fuerza de ventas 1.4. La negociación comercial
Tema 2. MARKETING	2.1. Introducción a la función de marketing 2.2. El producto 2.3. El precio 2.4. La distribución 2.5. La comunicación 2.6. El Plan de Marketing

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Trabajos tutelados	10	50	60
Presentaciones/exposiciones	5	5	10
Sesión magistral	25	14	39
Estudio de casos/análisis de situaciones	20	15	35
Trabajos y proyectos	5	0	5
Pruebas de respuesta corta	1	0	1

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

Descripción

Trabajos tutelados	El estudiante, de manera individual o en grupo, elabora un documento sobre la temática de la materia o prepara seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Generalmente se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluye la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Trabajos tutelados	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Presentaciones/exposiciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación

	Descripción	Calificación
Trabajos y proyectos	El estudiante presenta el resultado obtenido en la elaboración de un documento sobre la temática de la materia, en la preparación de seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo, de forma oral o escrita	60
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	40

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

- Anderson Chris (2007): <?xml:namespace prefix = " st1" />Artal, M. (2007): *Dirección de ventas*, 7ª ed., ESIC Editorial, Madrid.
- Fournis, Y. (1992): *La red de ventas*, Ediciones Eada Gestión.
- Kotler, P. (et al.) (2000): *Dirección de Marketing*, 10ª Edición, Prentice, Madrid.
- Lambin, J. (1991): *Marketing estratégico*, McGraw-Hill, 2ª edición, Madrid.

PERREAULT, W.D. y Mccarthy, E.J. (2006): *Basic Marketing, a global-managerial approach*, 15ª ed., McGraw-Hill.

· *La Caída de Madrid*.

· Ries, A. y Trout, J. (1993): *Posicionamiento*, McGraw-Hill, Madrid.

Rosenthal, S.R. (1992): *Effective product design & development*, Business One Irwin.

· Silverstein Michael y Butman J. (2007): *A la caza del Tesoro. En el interior de la mente del consumidor*, Empresa Activa.

· Trout, J. (1999): *El poder de lo simple*, McGraw-Hill, Madrid.

· Trout, J. y Peralba R. (2002): *Grandes Marcas, Grandes dificultades*, McGraw-Hill, Madrid.

· Underhill, Paco (2000): *Por qué compramos. La ciencia del shopping*, Gestión 2000.

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Gestión y Administración de Recursos Humanos**

Asignatura	Gestión y Administración de Recursos Humanos			
Código	V55M088V02303			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	2	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Pereira Otero, Begoña			
Profesorado	López Balsera, M. Rosa Pereira Otero, Begoña			
Correo-e	bpereira@escueladenegociosncg.ed			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	El objetivo de esta asignatura es que los alumnos analicen y valoren la necesidad y las ventajas de contar con una gestión y un soporte específico para adaptar la estructura de la Organización a las necesidades estratégicas, identificando la misión y las funciones básicas del área de gestión y desarrollo de Recursos Humanos en la Organización, y cómo configurarlas y estructurarlas. Asimismo, aprenderán a interpretar el contenido de la retribución salarial percibida por la prestación del trabajo profesional, y su repercusión en términos de seguridad social.			

Competencias de titulación

Código	
A1	Habilidad para comprender las principales cuestiones legales que afectan al día a día de la empresa, desde una perspectiva mercantil, laboral y fiscal.
A6	Habilidad para elaborar el plan de recursos humanos de la empresa.
A9	Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.
B1	El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.
B2	El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
B3	El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B5	El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
B7	El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de ideas y en la toma de decisiones.
B8	El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Capacidad para identificar la misión del área de gestión y desarrollo de Recursos Humanos en la Organización.	saber	A6 A9 B1 B2 B3 B4 B5

Capacidad para configurar y estructurar el área de recursos humanos y desarrollar el perfil del responsable de recursos humanos.	saber hacer	A6 A9 B4 B5 B7 B8
Capacidad para interpretar el contenido de la retribución salarial percibida por la prestación del trabajo profesional y conocer su repercusión en términos de seguridad social.	saber saber hacer	A1 A6 B1 B2 B3 B5

Contenidos

Tema	
Tema 1. GESTIÓN DE RR.HH.	1.1. La función de RR.HH. 1.2. Herramientas para la gestión de los RR.HH.
Tema 2. ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	2.1. Administración salarial 2.2. Seguridad Social

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	15	19	34
Estudio de casos/análisis de situaciones	10	20	30
Debates	5	0	5
Estudio de casos/análisis de situaciones	0	5	5
Pruebas de respuesta corta	1	0	1

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.
Debates	Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, en el análisis de un caso, en el resultado de un proyecto, ejercicio o problema desarrollado previamente en una sesión magistral...

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Debates	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación

	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	60

Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.
----------------------------	--

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

- Boletín Oficial del Estado - Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2008): *Guía Laboral y de Asuntos Sociales 2008*.
- Chiavenato, I. (2007): *Administración de Recursos Humanos*, Editorial MacGrawhill, 8ª edición.
- Durack, Elmer H. (1992): *Planificación y aplicaciones creativas de Recursos Humanos. Una orientación estratégica*, Díaz de Santos.
- Fernández Ríos, M. (1995): *Análisis y descripción de puestos de trabajo*, Díaz de Santos.
- García Ninet, J.I. y Vicente Palacio, A. (2008): *Derecho del Trabajo*, Editorial Aranzadi.
- Le Boterf, G. (1993): *Cómo gestionar la calidad de la formación*, Gestión 2000.
- Milkovich, G. y Boudreau, J. (1994): *Dirección y Administración de Recursos Humanos*, Addison-Wesley Iberoamericana.
- Moya Castilla, J.M. (2008): *Prontuario laboral*, Editorial CISS.
- Nadler, D. (1994): *Arquitectura Organizativa*, Granica, Barcelona.
- Pumpin, C. y García Echevarría, S. (1988): *Cultura empresarial*, Díaz de Santos.
- Rodríguez Porras, J. M. (1995): *El Factor humano en la empresa*, Editorial Universidad de Navarra.

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Liderazgo y Habilidades Directivas**

Asignatura	Liderazgo y Habilidades Directivas			
Código	V55M088V02304			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	2	1c
Lengua	Castellano			
Impartición	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Jamardo Suárez, Begoña			
Profesorado	Castejón Ruíz, Pablo Jamardo Suárez, Begoña Santamaría Martínez, Gloria			
Correo-e	bjamardo@escueladenegociosncg.ed			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	Esta asignatura persigue que el alumno sea capaz de identificar sus principales cualidades y algunas de sus carencias principales para el desarrollo de su destreza directiva y fijar un plan de mejora personalizado para la optimización de su potencial directivo. Para ello, se practicarán diversas habilidades como el trabajo en equipo, hablar en público, comunicación, negociación, etc.			

Competencias de titulación

Código	
A3	Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.
A9	Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.
A13	Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B6	El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
B8	El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Capacidad para identificar sus principales cualidades y algunas de sus carencias principales para el desarrollo de su destreza directiva.	saber Saber estar /ser	A9 B4 B8
Capacidad para establecer un plan de mejora personalizado para la optimización de su potencial directivo.	saber hacer Saber estar /ser	A9 B4 B8
Conocer las dificultades más frecuentes que tenemos en nuestra comunicación y adquirir actitudes adecuadas para afrontarlas.	saber Saber estar /ser	A9 B4 B6 B8
Capacidad para preparar negociaciones y evaluarlas convenientemente una vez celebradas.	saber hacer Saber estar /ser	A9 A13 B4 B6 B8
Capacidad para diseñar una presentación efectiva, individualmente y en equipo.	saber hacer Saber estar /ser	A3 A9 A13 B4 B6 B8

Contenidos	
Tema	
Tema 1. LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	1.1. Integración del equipo 1.2. Trabajo en equipo 1.3. Dirección de equipos 1.4. Método del caso 1.5. Formación outdoor
Tema 2. COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN	2.1. Comunicación 2.2. Negociación
Tema 3. PRESENTACIONES EFICACES	3.1. Preparación de una presentación 3.2. La puesta en escena: el poder del lenguaje corporal 3.3. Gestión del turno de preguntas 3.4. Simulación práctica de la presentación del Plan de Marketing

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Estudio de casos/análisis de situaciones	5	10	15
Salidas de estudio/prácticas de campo	10	0	10
Presentaciones/exposiciones	5	15	20
Sesión magistral	10	15	25
Pruebas de autoevaluación	0	5	5

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías	
	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.
Salidas de estudio/prácticas de campo	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios no académicos exteriores. Entre ellas se pueden citar prácticas de campo, visitas a eventos, centros de investigación, empresas, instituciones... de interés académico-profesional para el alumno.
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Salidas de estudio/prácticas de campo	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Presentaciones/exposiciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
-----------------------------	---

Evaluación		
	Descripción	Calificación
Presentaciones/exposiciones	Presentaciones individuales y en grupo en las que el alumno muestra su capacidad para presentar y exponer los trabajos realizados	50
Pruebas de autoevaluación	Pruebas en las que el alumno valora sus logros en función de los objetivos propuestos y determina los factores que pueden influir en su actuación.	50

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

- BERCOFF, M. (2001): El arte de la negociación. DEUSTO
- Borrell, F. (1996): Comunicar bien para dirigir mejor, Gestión 2000.
- BORRELL, F. (1996): Comunicar bien para dirigir mejor. GESTIÓN 2000.
- Carbonell, R. (2006): Presentaciones Efectivas en Público, Edaf.
- CASADO, M. (2000): Comunicación, Conflicto y estrategias de Negociación. DEUSTO
- Demory, B. (1987): Cómo dirigir y animar las reuniones de trabajo. DEUSTO.
- Douglass, M. (1997): El management del tiempo en el trabajo en equipo, Ed. PAIDOS.
- FISHER, R. (1999): Obtenga el sí. GESTIÓN 2000.
- Glass, L. (2004): Cómo expresarse correctamente. Ed. PAIDOS
- Goleman, D., Boyatzis R. y A. McKee (2006): El líder resonante crea más. PLAZA & JANES.
- Grove, A. (1989): Las relaciones interpersonales en el trabajo. Ed. DEUSTO
- Harvard Business School Press (2004): Presentaciones que persuaden y motivan, Gestión 2000.
- HAWVER, D.A., (2001): Cómo mejorar su capacidad de Negociación. MODERN BUSINESS REPORTS, N. YORK
- Janner, G. (1987): Cómo presentar con éxito nuestras ideas a los demás. Ed. DEUSTO
- Núñez, T. y Loscertales, F. (1996): El grupo y su eficacia, EHB.
- Pease, A. (2006): El lenguaje del cuerpo: Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos, Amat Editorial.
- Rodríguez, J.M. (1996): El reto del trabajo en equipo, IESE.
- Steiner, C. (1998): La educación emocional. Ed. DIAZ DE SANTOS
- STRAYHORN, J.M. (1986): Cómo dialogar de forma constructiva. DEUSTO, DESARROLLO PERSONAL.
- URY, W. (2002): Supere el No. GRUPO EDITORIAL NORMA, BOGOTÁ
- Velilla, R. (2002): El poder de las Presentaciones Efectivas: Guía práctica de comunicación oral para directivos, Gestión 2000.

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Dirección de Empresas I				
Asignatura	Dirección de Empresas I			
Código	V55M088V02305			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	2	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Negreira Del-Rio, Francisco			
Profesorado	Negreira Del-Rio, Francisco			
Correo-e	pnegreira@escueladenegociosncg.e			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	Esta asignatura pretende que el alumno comprenda del funcionamiento de una empresa y el papel que juega el personal de la empresa, muy particularmente el directivo. También se analizará desde el punto de vista de la realidad particular de la empresa familiar.			

Competencias de titulación	
Código	
A10	Habilidad para relacionar las diferentes funciones empresariales y comprender el funcionamiento de la empresa en su conjunto, así como las interdependencias funcionales de los distintos departamentos.
A11	Habilidad para diagnosticar la situación estratégica de una compañía, así como para diseñar, implantar y controlar planes de acción a largo plazo.
B1	El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.
B2	El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
B3	El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
B5	El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias de materia		
Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Comprender el funcionamiento de la empresa.	saber	A10 A11 B1 B2 B3 B5
Comprender el papel que juega el personal de la empresa, muy particularmente el directivo.	saber	A10 A11 B1 B2 B3 B5
Comprender la realidad particular de la empresa familiar, estudiando aquellas características que le son propias.	saber	A10 A11 B1 B2 B3 B5

Contenidos	
Tema	
Tema 1. ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL	1.1. Organización de la empresa 1.2. Administración de la empresa

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Debates	3	2	5
Sesión magistral	10	8	18
Estudio de casos/análisis de situaciones	15	35	50
Pruebas de respuesta corta	2	0	2

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías	
	Descripción
Debates	Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, en el análisis de un caso, en el resultado de un proyecto, ejercicio o problema desarrollado previamente en una sesión magistral...
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Debates	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación		
	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	40
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	60

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Operaciones y Tecnologías**

Asignatura	Operaciones y Tecnologías			
Código	V55M088V02401			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	2	2c
Lengua Impartición				
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	El objetivo de esta asignatura es mostrar a los alumnos la importancia de la Dirección de Operaciones en la Gestión empresarial y que conozca las variables principales que intervienen en la gestión de producción de forma que sea capaz de parametrizarlas para poder predecir cuál será el output de un sistema productivo. También conocerán las herramientas tecnológicas más novedosas: plataformas de e-commerce; impacto en el consumidor final; diseño y construcción de tiendas on-line; la importancia de la función logística; datos sobre el mercado; etc.			

Competencias de titulación

Código	
A3	Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.
A7	Habilidad para diseñar el mapa de procesos de la compañía, para diferenciar los procesos clave del negocio y clasificar mediante parámetros las variables que ayuden a predecir el output de un sistema productivo.
B1	El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.
B2	El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
B3	El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B5	El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
B6	El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Capacidad para identificar, analizar y mejorar los procesos de valor de la empresa y su relación con el resto de actividades, desde el punto de vista de la dirección de operaciones.	saber hacer	A7 B1 B2 B3 B5
Capacidad de parametrizar las variables para poder predecir cuál será el output de un sistema productivo.	saber hacer	A3 A7 B4 B5 B6

Contenidos

Tema	
Tema 1. GESTIÓN DE OPERACIONES Y CALIDAD	1.1. Fundamentos de la dirección de operaciones 1.2. Los procesos logísticos 1.3. El sistema de gestión de la calidad

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	15	24	39
Foros de discusión	5	0	5
Estudio de casos/análisis de situaciones	10	15	25
Estudio de casos/análisis de situaciones	0	5	5
Pruebas de respuesta corta	1	0	1

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Foros de discusión	Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Foros de discusión	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación

	Descripción	Calificación
Estudio de casos/análisis de situaciones	Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	20
Pruebas de respuesta corta	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	50

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

Goldratt, E.M. (2005): La Meta, Tercera Edición revisada, Díaz de Santos.
 Gómez Vieites, A. (2002): Las Claves de la Economía Digital, Ra-Ma.
 Gómez Vieites, A. y Suárez, C. (2003): Sistemas de Información. Herramientas prácticas para la gestión empresarial, Ra-Ma.

- Gómez Vieites, A. y Veloso, M. (2002): Comercio Electrónico y Economía Digital, Colección Escuela de Negocios Caixanova, n.º 2, Tórculo Eicións, S.L.
- Gómez Vieites, A. y Veloso, M. (2002): Marketing en Internet, Colección Escuela de Negocios Caixanova, n.º 1, Tórculo Eicións, S.L.
- Gómez Vieites, A. y Veloso, M. (2002): Sistemas de Telecomunicación e Internet. Guía Práctica para los profesionales del nuevo milenio, editado por Tórculo en colaboración con SIMCe Consultores y la Fundación R.
- Gómez Vieites, A. y Veloso, M. (2003): Redes de ordenadores e Internet. Funcionamiento, servicios ofrecidos y alternativas de conexión, Ra-Ma.
- Hammer, M. y Champy, J. (1994): Reingeniería de la Empresa, Parragón.
- Juran, J. M. (1990): Juran y la planificación para la Calidad, Díaz de Santos.
- Maskell, B.H. (1995): Sistemas de Datos, TGP-Hoshin.
- Merli, G. (1992): Total Manufacturing Management, Coopers & Lybrand.
- Parra, F. (2005): Gestión de stocks, ESIC.
- Womack, J.P., Jones, D.T. y Roos, D. (1995): La máquina que cambió el mundo, Díaz de Santos.

Recomendaciones

DATOS IDENTIFICATIVOS**Gestión Internacional de la Empresa**

Asignatura	Gestión Internacional de la Empresa			
Código	V55M088V02402			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	2	2c
Lengua Impartición	Inglés			
Departamento				
Coordinador/a				
Profesorado				
Correo-e				
Web				
Descripción general				

Competencias de titulación

Código

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
------------------------------------	-----------	---------------------------------------

Contenidos

Tema

Planificación

Horas en clase Horas fuera de clase Horas totales

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

Descripción

Atención personalizada**Evaluación**

Descripción

Calificación

Otros comentarios sobre la Evaluación**Fuentes de información****Recomendaciones**

DATOS IDENTIFICATIVOS**Dirección de Empresas II**Asignatura Dirección de
Empresas II

Código V55M088V02403

Titulación Máster
Universitario en
Dirección y
Administración
de Empresas
(MBA)

Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c

Lengua

Impartición

Departamento

Coordinador/a

Profesorado

Correo-e

Web

Descripción
general**Competencias de titulación**

Código

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia

Tipología

Resultados de
Formación y
Aprendizaje**Contenidos**

Tema

Planificación

Horas en clase

Horas fuera de clase

Horas totales

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

Descripción

Atención personalizada**Evaluación**

Descripción

Calificación

Otros comentarios sobre la Evaluación**Fuentes de información****Recomendaciones**

DATOS IDENTIFICATIVOS**Planificación Empresarial**Asignatura Planificación
Empresarial

Código V55M088V02404

Titulación Máster
Universitario en
Dirección y
Administración
de Empresas
(MBA)

Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	2	2c

Lengua

Impartición

Departamento

Coordinador/a

Profesorado

Correo-e

Web

Descripción
general**Competencias de titulación**

Código

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia

Tipología

Resultados de
Formación y
Aprendizaje**Contenidos**

Tema

Planificación

Horas en clase

Horas fuera de clase

Horas totales

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

Descripción

Atención personalizada**Evaluación**

Descripción

Calificación

Otros comentarios sobre la Evaluación**Fuentes de información****Recomendaciones**

DATOS IDENTIFICATIVOS**Desarrollo Estratégico**Asignatura Desarrollo
Estratégico

Código V55M088V02405

Titulación Máster
Universitario en
Dirección y
Administración
de Empresas
(MBA)

Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	2	2c

Lengua

Impartición

Departamento

Coordinador/a

Profesorado

Correo-e

Web

Descripción
general**Competencias de titulación**

Código

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia

Tipología

Resultados de
Formación y
Aprendizaje**Contenidos**

Tema

Planificación

Horas en clase

Horas fuera de clase

Horas totales

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

Descripción

Atención personalizada**Evaluación**

Descripción

Calificación

Otros comentarios sobre la Evaluación**Fuentes de información****Recomendaciones**

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Prácticas en Empresas				
Asignatura	Prácticas en Empresas			
Código	V55M088V02501			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	15	OB	2	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Castejón Ruíz, Pablo			
Profesorado	Castejón Ruíz, Pablo			
Correo-e	pcastejon@escueladenegociosncg.e			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general	<p>La realización de un periodo de prácticas en empresas tiene también varios objetivos. Por una parte, intenta servir de puente al alumno entre la experiencia vital de un estudiante y la del desempeño de un puesto de trabajo en una empresa. Por otra parte, sirve de campo de experiencia para la aplicación de los conocimientos adquiridos y para observar en la realidad como se desarrolla la aplicación de dichos conocimientos por profesionales de mucha mayor experiencia.</p> <p>El alumno contará con un tutor en la Escuela de Negocios al cual puede acudir para cualquier resolución o duda de cualquier problema que se plantee. El tutor está en contacto con los responsables de la empresa en la que el alumno desarrolla su periodo de prácticas.</p> <p>A la finalización de dicho periodo, la empresa emite un informe evaluatorio del desempeño del alumno, al mismo tiempo que el alumno tiene que escribir un informe sobre su actividad durante las prácticas.</p> <p>La Escuela de Negocios dispone de un departamento especializado que se responsabiliza de la gestión y administración de las prácticas externas. El tutor del alumno y el coordinador de la titulación están en contacto constante con dicho departamento para facilitar la realización del periodo de prácticas externas.</p>			

Competencias de titulación	
Código	
A10	Habilidad para relacionar las diferentes funciones empresariales y comprender el funcionamiento de la empresa en su conjunto, así como las interdependencias funcionales de los distintos departamentos.
A13	Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B6	El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
B7	El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de ideas y en la toma de decisiones.
B8	El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

Competencias de materia		
Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Capacidad para asumir responsabilidades funcionales en la empresa	saber	A10
	saber hacer	A13
	Saber estar /ser	B4
		B6
		B7
Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en el master		B8
	saber	A10
	saber hacer	A13
	Saber estar /ser	B4
		B6
	B7	
	B8	

Contenidos

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Salidas de estudio/prácticas de campo	0	20	20
Sesión magistral	5	0	5
Prácticas externas	0	348	348
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	0	2	2

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías	
	Descripción
Salidas de estudio/prácticas de campo	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios no académicos exteriores. Entre ellas se pueden citar prácticas de campo, visitas a eventos, centros de investigación, empresas, instituciones... de interés académico-profesional para el alumno.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Prácticas externas	El estudiante desarrolla las actividades en un contexto relacionado con el ejercicio de una profesión, durante un periodo determinado y realizando las funciones asignadas y previstas en la propuesta de prácticas.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Prácticas externas	Entrevistas que el alumno mantiene con el tutor de prácticas para el asesoramiento/aprendizaje de actividades relacionadas con las prácticas externas y de su proceso de aprendizaje. Además el alumno desarrolla un assessment center con el objetivo de prepararse para enfrentarse a un proceso de selección: entrevistas de trabajo, pruebas psicotécnicas, dinámicas de grupo...
Salidas de estudio/prácticas de campo	Entrevistas que el alumno mantiene con el tutor de prácticas para el asesoramiento/aprendizaje de actividades relacionadas con las prácticas externas y de su proceso de aprendizaje. Además el alumno desarrolla un assessment center con el objetivo de prepararse para enfrentarse a un proceso de selección: entrevistas de trabajo, pruebas psicotécnicas, dinámicas de grupo...
Sesión magistral	Entrevistas que el alumno mantiene con el tutor de prácticas para el asesoramiento/aprendizaje de actividades relacionadas con las prácticas externas y de su proceso de aprendizaje. Además el alumno desarrolla un assessment center con el objetivo de prepararse para enfrentarse a un proceso de selección: entrevistas de trabajo, pruebas psicotécnicas, dinámicas de grupo...

Evaluación		
	Descripción	Calificación
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	Elaboración de un documento por parte del alumno en el que se reflejan las características del trabajo llevado a cabo. Los alumnos deben describir las tareas y procedimientos desarrollados, mostrar los resultados obtenidos u observaciones realizadas, así como el análisis y tratamiento de datos.	100

Otros comentarios sobre la Evaluación

Fuentes de información

Recomendaciones

Otros comentarios
Para tener acceso a las prácticas, es necesario haber superado con éxito el resto de los créditos de la titulación (75ECTS).