



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## Curso Experto en Herramientas Tecnológicas para la Creación de Empresas





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

1 | Somos INEAF

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA  
EDTECH  
Group

5 | Metodología  
LXP

6 | Razones por  
las que  
elegir Ineaf

7 | Financiación  
y Becas

8 | Métodos de  
pago

9 | Programa  
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS INEAF

---

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,  
**Elige INEAF**



**QS, sello de excelencia académica**

INEAF: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE INEAF

---

La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.

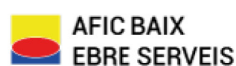


[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## BY EDUCA EDTECH

---

INEAF es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



Ver en la web



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INEAF

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años** de experiencia
- ✓ Más de **300.000** alumnos ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en INEAF.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

### 3. Nuestra Metodología



#### 100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



#### APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



#### EQUIPO DOCENTE

INEAF cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



#### NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## 4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



## 5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



## 6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
**ALUMNI**

**20%** Beca  
**DESEMPLEO**

**15%** Beca  
**EMPRENDE**

**15%** Beca  
**RECOMIENDA**

**15%** Beca  
**GRUPO**

**20%** Beca  
**FAMILIA  
NUMEROSA**

**20%** Beca  
**DIVERSIDAD  
FUNCIONAL**

**20%** Beca  
**PARA PROFESIONALES,  
SANITARIOS,  
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## Curso Experto en Herramientas Tecnológicas para la Creación de Empresas



**DURACIÓN**  
350 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**

### Titulación

---

Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada 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."

### Descripción

---

La base para ser empresario es ser conocedor de las herramientas necesarias para crear una empresa y que esta sea competitiva. Con el curso en Herramientas Tecnológicas para la Creación de Empresas ponemos a tu disposición las técnicas necesarias para desarrollar su negocio desde cero. Además la formación incluye estudios sobre Big Data y Business intelligence para que su negocio esté preparado para afrontar los desafíos del futuro.

### Objetivos

---

- Conocer las herramientas para analizar la información que recibimos de los clientes.
- Dotar de conocimientos analíticos al alumno para poder identificar oportunidades de negocio óptimas y poder desarrollarlas.
- Proveer de conocimientos teóricos y prácticos al alumno, para que pueda entender el funcionamiento de una empresa.
- Ser capaz de desentrañar todos los recursos necesarios para poner en funcionamiento una empresa.
- Conocer las herramientas para publicitar la nueva empresa, mediante técnicas de marketing.

Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

- Conocer las principales herramientas de Business Intelligence para la toma de decisiones estratégicas

## A quién va dirigido

---

Para aquellos que quieran crear su propia empresa o mejorar una ya creada. También está orientado para trabajadores que quieren implementar Big data y Business intelligence en sus negocios.

## Para qué te prepara

---

Con el curso en Herramientas Tecnológicas para la Creación de Empresas podrá analizar el mercado y gracias a los análisis de Big Data conocerá a la perfección a sus clientes, creando una ventaja competitiva frente a sus competidores. Con todas estas herramientas, el alumno podrá elaborar su propio plan de negocio y ejecutarlo de la forma más adecuada o mejorar la actividad de un negocio ya creado.

## Salidas laborales

---

- Director Estratégico. - Consultor o Asesor de Proyectos de Emprendimiento. - Experto en Inteligencia de Negocio. - Arquitecto de soluciones Big Data. - Emprendedor, - Inversor en Crowdfunding.

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. CREACIÓN DE EMPRESAS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
  1. - Conocimientos
  2. - Destrezas
  3. - Actitudes
  4. - Intereses y motivaciones
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
  1. - Variables comerciales y de marketing
  2. - Variables propias
  3. - Variables de la competencia
3. Empoderamiento
  1. - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
  2. - La red personal y social

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
  1. - Necesidades y tendencias
  2. - Fuentes de búsqueda
  3. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
  4. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
  5. - Los mapas mentales
  6. - Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
  7. - El pensamiento irradiante
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
  1. - Elección de las fuentes de información
  2. - La segmentación del mercado
  3. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
  4. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
  5. - Clientes potenciales
  6. - Canales de distribución
  7. - Proveedores
  8. - Competencia
  9. - Barreras de entrada
4. Análisis de decisiones previas
  1. - Objetivos y metas
  2. - Misión del negocio
  3. - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
5. Plan de acción
  1. - Previsión de necesidades de inversión
  2. - La diferenciación el producto

3. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
4. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
5. - Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
  1. - Fundamentos de marketing
  2. - Variables del marketing-mix
2. Determinación de la cartera de productos
  1. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
  2. - Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
  3. - Sistemas de producción
  4. - Ciclo de vida del producto
3. Gestión estratégica de precios
  1. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
  2. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
4. Canales de comercialización
  1. - Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
  2. - Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
  3. - Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
  4. - Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
5. Comunicación e imagen de negocio
  1. - Público objetivo y diferenciación del producto
  2. - Entorno competitivo y misión de la empresa
  3. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
  4. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
  5. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
  6. - Elección del tipo de soporte
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
  1. - Los clientes y su satisfacción
  2. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
  3. - Medición del grado de satisfacción del cliente
  4. - El perfil del cliente satisfecho

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS

1. Características y funciones de los presupuestos
  1. - De inversiones
  2. - Operativo
  3. - De ventas
  4. - De compras y aprovisionamiento
2. El presupuesto financiero
  1. - Principales fuentes de financiación
  2. - Criterios de selección
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales

1. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
  1. - Activo
  2. - Pasivo
  3. - Patrimonio Neto
  4. - Circulante
  5. - Inmovilizado
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
  1. - Balance
  2. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias
  3. - Tesorería
  4. - Patrimonio Neto
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
  1. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
  2. - Recursos humanos: perfiles profesionales
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
  1. - Recursos económicos propios
  2. - Recursos económicos ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
  1. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
  2. - Construcción del mapa de procesos
  3. - Asignación de procesos clave a sus responsables
  4. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
  5. - La automatización y sistematización de procesos
  6. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
  7. - Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
5. La estructura organizativa de la empresa
  1. - La división funcional
  2. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
  3. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
  1. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
  2. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas
  1. - El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
  2. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
  3. - La implementación de medidas de ajuste

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
  1. - Cálculo e interpretación de ratios
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
  1. - Equilibrio total
  2. - Equilibrio normal o estabilidad financiera
  3. - Situación de insolvencia
  4. - Punto de equilibrio financiero
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
  1. - El Valor Actual Neto (VAN)
  2. - Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
  3. - Interpretación y cálculo
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
  1. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

1. Clasificación de las empresas
  1. - Por su finalidad
  2. - Por su actividad
  3. - Por su tamaño
  4. - Por su ámbito territorial
  5. - Por la naturaleza de su capital
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas
  1. - Empresario individual
  2. - Sociedades mercantiles
3. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
  1. - Sociedad Unipersonal
  2. - Sociedad Anónima
  3. - Sociedad de Responsabilidad Limitada
  4. - Sociedad Laboral
  5. - Sociedad Colectiva
  6. - Sociedad Comanditaria
  7. - Sociedades Cooperativas
4. La elección de la forma jurídica de la empresa
  1. - Ventajas e inconvenientes de cada forma
5. Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio
  1. - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
  2. - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
  3. - Identificación de barreras de entrada y salida
2. Previsión y planificación económica
  1. - Definición de una estrategia viable
3. La búsqueda de financiación
  1. - Materialización de la idea de negocio en una realidad

4. Presentación del plan de negocio y sus fases
  1. - Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategias de comercialización
  2. - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
  3. - Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible
  4. - Análisis de los ingresos y gastos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible
  5. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
  1. - Aspectos formales del documento
  2. - Elección del tipo de soporte de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
  1. - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa
  2. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio
7. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

1. Trámites de constitución según la forma jurídica
  1. - El profesional autónomo
  2. - La sociedad unipersonal
  3. - La sociedad civil
  4. - La comunidad de bienes
  5. - Las sociedades mercantiles
  6. - Sociedades Laborales
  7. - La Sociedad Cooperativa
2. La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
  1. - Trámites según régimen aplicable
3. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
4. Los registros de propiedad y sus funciones
  1. - La organización del registro
  2. - Procedimiento registral
5. Los seguros de responsabilidad civil en empresas
6. Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

## MÓDULO 2. BUSSINESS INTELLIGENCE: DATOS, INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MINERÍA DE DATOS O DATA MINING Y EL APRENDIZAJE AUTOMÁTICO

1. Introducción a la minería de datos y el aprendizaje automático
2. Proceso KDD
3. Modelos y Técnicas de Data Mining
4. Áreas de aplicación
5. Minería de textos y Web Mining
6. Data mining y marketing

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DATAMART. CONCEPTO DE BASE DE DATOS DEPARTAMENTAL

1. Aproximación al concepto de DataMart
2. Bases de datos OLTP
3. Bases de Datos OLAP
4. MOLAP, ROLAP & HOLAP
5. Herramientas para el desarrollo de cubos OLAP

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DATAWAREHOUSE O ALMACÉN DE DATOS CORPORATIVOS

1. Visión General. ¿Por qué DataWarehouse?
2. Estructura y Construcción
3. 3. Fases de implantación
4. Características
5. Data Warehouse en la nube

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTELIGENCIA DE NEGOCIO Y HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA

1. Tipos de herramientas para BI
2. Productos comerciales para BI
3. Productos Open Source para BI

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. BUSINESS INTELLIGENCE CON POWERBI

1. Business Intelligence en Excel
2. Herramienta Powerbi

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTA TABLEAU

1. Herramienta Tableau

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTA QLIKVIEW

1. Instalación y arquitectura
2. Carga de datos
3. Informes
4. Transformación y modelo de datos
5. Análisis de datos

#### MÓDULO 3. BIG DATA: CUESTIONES FUNDAMENTALES

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL BIG DATA

1. ¿Qué es Big Data?
2. La era de las grandes cantidades de información. Historia del big data
3. La importancia de almacenar y extraer información
4. Big Data enfocado a los negocios
5. Open Data
6. Información pública
7. IoT (Internet of Things-Internet de las cosas)

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUENTES DE DATOS

1. Definición y relevancia de la selección de las fuentes de datos
  1. - Relevancia o Importancia de la selección de las fuentes
2. Naturaleza de las fuentes de datos Big Data

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPEN DATA

1. Definición, Beneficios y Características
  1. - Principios Básicos del Open Data
  2. - Beneficios del Open Data
  3. - Relación Linked Data
  4. - Lenguaje de consulta
2. Ejemplo de uso de Open Data

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. FASES DE UN PROYECTO DE BIG DATA

1. Diagnóstico inicial
2. Diseño del proyecto
3. Proceso de implementación
4. Monitorización y control del proyecto
5. Responsable y recursos disponibles
6. Calendarización
7. Alcance y valoración económica del proyecto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. BUSINESS INTELLIGENCE Y LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

1. Definiendo el concepto de Business Intelligence y sociedad de la información
2. Arquitectura de una solución de Business Intelligence
3. Business Intelligence en los departamentos de la empresa
4. Conceptos de Plan Director, Plan Estratégico y Plan de Operativa Anual
5. Sistemas operacionales y Procesos ETL en un sistema de BI
6. Ventajas y Factores de Riesgos del Business Intelligence

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRINCIPALES PRODUCTOS DE BUSINESS INTELLIGENCE

1. Cuadros de Mando Integrales (CMI)
2. Sistemas de Soporte a la Decisión (DSS)
3. Sistemas de Información Ejecutiva (EIS)

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. BIG DATA Y MARKETING

1. Apoyo del Big Data en el proceso de toma de decisiones
2. Toma de decisiones operativas
3. Marketing estratégico y Big Data
4. Nuevas tendencias en management

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. DEL BIG DATA AL LINKED OPEN DATA

1. Concepto de web semántica
2. Linked Data Vs Big Data
3. Lenguaje de consulta SPARQL

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. INTERNET DE LAS COSAS

1. Contexto Internet de las Cosas (IoT)
2. ¿Qué es IoT?
3. Elementos que componen el ecosistema IoT
4. Arquitectura IoT
5. Dispositivos y elementos empleados
6. Ejemplos de uso
7. Retos y líneas de trabajo futuras

## MÓDULO 4. INSTRUMENTOS DE ACTUACIÓN COMERCIAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS Y MODELOS EN LAS DECISIONES SOBRE PRODUCTOS

1. El concepto de producto: atributos, tipos y dimensiones
2. Estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Ciclo del vida del producto: evolución e involución en el mercado
5. Análisis de la cartera de productos: dimensiones y modelos
6. Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN

1. El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia
2. Puesta a disposición del producto: canal de distribución
3. El diseño del canal de distribución: Factores condicionantes, longitud, intensidad y estrategias
4. Una clasificación de las formas comerciales
5. El merchandising

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS DECISIONES SOBRE PRECIOS, TARIFAS E INTERESES

1. Introducción a las decisiones sobre precios
2. El precio como variable y como instrumento de las decisiones comerciales
3. Factores y condicionantes en la fijación de precios
4. Procedimiento de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda
5. Las estrategias de fijación de precios

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN

1. La comunicación comercial
2. El mix de la comunicación comercial: Venta personal, publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas
3. La comunicación global de la empresa: identidad e imagen

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Proceso de comunicación: transferencia y comprensión de la información
2. Elementos de la comunicación comercial
3. Estructura del mensaje

4. Fuentes de información: entrevistas
5. Estrategias para mejorar la comunicación
6. Comunicación dentro de la empresa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD

1. La Publicidad
2. Procesos de Comunicación Publicitaria
3. Técnicas de Comunicación Publicitaria

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL EMISOR O EMPRESA ANUNCIANTE

1. El Departamento de Publicidad en la empresa
2. Funciones del Departamento de Publicidad
3. El presupuesto publicitario: planificación y control
4. La selección de la empresa de publicidad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN. EL CANAL DE COMUNICACIÓN

1. Concepto , tipos y clasificación
2. Medios Publicitarios: prensa escrita, radio, medios audiovisuales y publicidad exterior
3. El medio online y la publicidad
4. Animación y Marketing.
5. Marketing telefónico
6. Estrategias Publicitarias

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA PLATAFORMA COMERCIAL

1. Introducción: captación de clientes
2. El Cliente actual
3. El Cliente Potencial
4. Plataforma Comercial de Mercado

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. Etapas en el diseño del plan de marketing
3. La ejecución y control del plan de marketing. Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

## Solicita información sin compromiso

**iMatricularme ya!**

### Teléfonos de contacto

 +34 958 050 207

### **!Encuétranos aquí!**

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

 [www.ineaf.es](http://www.ineaf.es)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 09:00 a 20:00h

**Ver en la web**



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



By  
**EDUCA EDTECH**  
Group