

Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació

Proposta d'Optativitat curs 2021-22

ATENCIÓ: Es recorda als estudiants que han fer 20 ECTS d'assignatures optatives

Els horaris de les assignatures que conformen les matèries 1 i 2 els trobaràs integrats en l'horari d'AdE i Gi.

Els horaris i guies docents de la resta d'assignatures els trobaràs en els horaris del Grau de pertineça

Podeu veure els horaris aquí: <https://www.tecnocampus.cat/ca/horaris#escset>

Per qualsevol aclariment contacta amb la coordinadora (Núria Masferrer: nmasferrer@tecnocampus.cat)

Matèria optativa 1.- Lideratge emprenedor i innovació

Codi	Nom assignatura català	Professor	Idioma	Curs	ECTS	Matí	Trim.	Trim.	Trim.
1142	Noves tendències: Dirigir amb intel·ligència emocional	Núria Fernández	català	4t	5	x	1		
1184	Publicitat en línia des de Xarxes Socials	Maria Cristina Perez Pietri	castellà	4t	5	x	1		
1040	Habilitats per a la direcció i el lideratge	Núria Fernández	català	3r	5	x		2	
1186	Zen Business: emprenedors i empreses conscients	Manel Lesta	català	3r	5	x			3
1156	WebAnalytics	Vera Butkouskaya	anglès	3r	5	x			3
1150	El meu pla personal (on line)	Albert Rof	anglès	3r	5	On-line			3
1180	Itinerari emprenedor(*)	Màrian Buil/ Estel Paloma	català	3r	6		1	2	3
1181	Lideratge emprenedor i Innovació	Sonia Llorens	Català	3r/4t	6				3

(*) Reconeixements d'activitats cursades al llarg de la carrera. No és pròpiament una assignatura a cursar.

Materia optativa 2.- Eines avançades d'administració empresarial

Codi	Nom assignatura català	Professor	Idioma	Curs	ECTS	Matí	Trim.	Trim.	Trim.
1164	Instruments financers	Sergi Serrano	català	4t	6	x	1		
1116	Introducció al SAP	José Maria Renedo Seco	català	4t	5	x		2	
1176	Estratègies empresarials i models de negoci sostenibles	Maria Armiñana	català	3r/4t	6	x		2	
1158	Strategic Procurement Innovation	Miguel Saiz	anglès	3r/4t	5	x		2	
1177	Excel per a controller	Axel Ehberger	castellà	3r	5	x		2	
1183	Negociació Estratègica	Tamara Guillén	castellà	4t	5	x		2	
1163	Empresa familiar	Carlos Ordax	català	3r	5	x			3
1185	Business Consulting (semipresencial)	Marc Rocas	anglès	4t	5	Semipresencial	1		
1182	Digital Marketing Communication	Vera Butkouskaya	anglès	3r	5	x		2	
1059	Auditoria (semipresencial)	José Luís Martínez	català	3r	5	Semipresencial		2	
1154	Sport Management (online)	Marina Fernández Prado	català	3r/4t	5	On-line		2	

Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació

Proposta d'Optativitat curs 2021-22

A més de les assignatures optatives indicades aquí, podeu consultar el llistat de les assignatures dels graus de Marketing i Comunitats Digitals, Turisme i Gestió de l'Oci, i Logística i Negocis Marítims que podeu triar com a optatives.

Matèria optativa 1.- Lideratge emprenedor i innovació

Codi	Nom assignatura català	Objectiu	Contingut
1142	Noves tendències: Dirigir amb intel·ligència emocional	En acabar l'assignatura l'estudiant entendreà el pes que la gestió emocional té en un equip de treball i la seva importància per la consecució d'objectius econòmics de l'empresa on la intel·ligència emocional i el coaching tenen un paper molt important.	Noves tendències de comunicació en les organitzacions. Comunicació corporativa i integració. Noves Tendències en Direcció de Persones, el paper del líder digital / big data. Gestió del talent, "Employee experience / guerra pel talent", la importància de la cultura, les condicions de treball i la inversió tecnològica. Direcció de persones (accions per millorar el balanç de Vida Personal / Professional, treballar en diferents llocs a l'oficina, horari flexible, treball per projectes ...) Empreses més humanes 3.0 Reinventació de les organitzacions, Frederic Laloux. Intel·ligència Emocional i Coeficient Intel·lectual. Daniel Goleman. Neuromanagement, definició i incidència en l'empresa actual. Competències emocionals, empatia, comunicació assertiva, resiliència. Requisit dels perfils de l'empresa actual. Coaching Empowerment <u>Lideratge de Equips de treball (referència a l'encioni) Fogagement Personal Branding</u>
1184	Publicitat en línia des de Xarxes Socials	L'assignatura pretén donar a conèixer l'estructura de les campanyes de publicitat digitals, els elements pràctics per a posar en marxa i gestionar campanyes a Facebook e Instagram així com les estratègies i els elements d'anàlisi i KPI que permetrà mesurar l'efectivitat d'aquestes.	1. Introducció al Business Manager de Facebook e Instagram Ads. Creació de un compte de anuncis. 2. El funnel de conversió. Plantejament estratègic i definició inicial. 3. Objectius i tipus de campanyes disponibles. 4. La segmentació de les teves campanyes: un element clau. 5. Generació d'audiències i públics personalitzats. 6. Eines i recursos per a la realització de campanyes de publicitat i tracking. El Pixel de Facebook, API & altres recursos. 7. Anàlisi d'exemples reals i resultats. KPI. 8. Informes i anàlisis de resultats de les teves campanyes. Millora els resultats.
1040	Habilitats per a la direcció i el lideratge	Adquirir les competències i habilitats específiques per a l'autogestió, autodirecció i autolideratge, així com, la gestió, direcció i lideratge de col·laboradors, equips i organitzacions. Conèixer i posar en pràctica l'estratègica disciplina del networking professional (presencial i virtual).	AUTOCONEXIMENT PER AL AUTOLIDERATGE. - Millorar el nivell d'autoconeixement i autolideratge alineats amb els objectius professionals fixats. Quines són les meves competències. - Prendre consciència de la realitat (recursos cognitius, emocionals, filosòfics, socials, econòmics, entorn ...) vinculat a la nostra pròpia persona i projecte empresarial. - Aprendre a fixar objectius de manera eficaç i eficient, així com passar a l'acció. - Presa eficaç i eficient de decisions.El ús de la intuïció. - Nocions bàsiques de neuromanagement. EL LÍDER D'IDEES - Quin és el nostre concepte de líder ideal? - Quin tipus de líder volem arribar a ser? - El líder. Quin tipus de líder vull comunicar que sóc ?, Com? - Convèncer, persuadir i fidelitzar una idea, un projecte, una proposta, una solució - La gestió de la anticipació i del temps EL LÍDER MEDIADOR FORIADOR DE TALENT EN CONVIVÈNCIA - Grups o equips. Quan convé uns o altres. - Eines de comunicació efectiva. - El líder mediador. Més enllà de la gestió de conflictes. - Eines de coaching per a la optimització Del rendiment de les persones. - Politiques per a una gestió eficient del talent i la motivació. NETWORKING PRESENCIAL - Introducció al concepte del networking professional - Practica de networking - Targeta de visita: el meu CV, twitter, facebook, instagram, linkedin ... - Selecció: Criteris
1186	Zen Business: emprenedors i empreses conscients	L'estudiant podrà integrar una nova filosofia (valors universals presents a la pràctica del Zen) i un nou mètode de gestió empresarial holístic dirigit a empreses i emprenedors que busquen crear valor econòmic, social, emocional i/o mediambiental (impacte holístic) com a estratègia per diferenciar-se i créixer contribuint a fer un món més feliç i sostenible.	Tema 1: Introducció al model Zen Business 1.1 Filosofia, marc conceptual, principis, Funcionament del model i Beneficis. 1.2 Els 5 procesos empresarials de creació de valor: les 5 Estrelles Corporatives Zen Business. 1.3 El procés de Transformació: diagnòstic, Cicles de creació i Control de Valor (CCCV). 1.4 (Re) Disseny del model de Negoci: el zen Business Canvas (ZBC). Aplicació del model Zen Business Tema 2: Lideratge humà 2.1 propòsit superior, Missió estratègica, visió de futur i valors troncs. 2.2 Coneixement pràctic a través d'un cas empresarial: Shinise. 2.3 Eina de treball: dinàmica StoryDoing Tema 3: Gestió d'Actors (stakeholders) 3.1 Proposta de valor empresarial paper grup d'actors de l'empresa: clients, Empleats, inversors, proveïdors, comunitat, etc. 3.2 Selecció, atracció de talent i motivació d'equips. Felicitat a lloc de Treball. 3.3 Pre-Avaluació i medicació de l'impacte holístic per grup d'actors. 3.4 Cas pràctic empresarial. 3.5 Eina de treball: Matriu d'Actors per Valor compartit (MAVC) Tema 4: Màrqueting & innovació 4.1 L'evolució del màrqueting: Tendències i noves Oportunitats de Negoci. 4.2 Màrqueting analític, estratègic. El cicle del valor. 4.3 El paper de la R + D + I a l'empresa i el Procés d'innovació. Innovació disruptiva i frugal. 4.4 Dinàmica de treball: marc per a la innovació Disruptiva i Frugal / Paradigma del Màrqueting 3.0 (Kotler) Tema 5: Gestió Financera 5.1 Model d'Ingressos / revenue model i Estratègies de pricing. 5.2 Control i estructura de costos per activitats i recursos claus. 5.3 Cas pràctic empresarial. Tema 6: Marca & cultura corporativa 6.1 Imatge de marca, reputació i integritat. 6.2 Entropia (grau de coherència) entre la Proposta de valor i l'impacte holístic. 6.3 Fidelització d'actors, governança corporativa, monitoreig i Avaluació de l'model 6.4 Coneixement pràctic a través d'un cas empresarial: La Fageda / Zappos. 6.5 Eina de treball: Mètodes
1156	WebAnalytics	Aquesta assignatura proporciona als estudiants els coneixements bàsics sobre eines i aplicacions d'anàlisi web, així com el coneixement bàsic de la decisió basada en el comportament del client online. L'objectiu és familiaritzar-se amb els mercats online impulsats per les dades, la recopilació i anàlisi intel·ligent de dades i la presa de decisions de màrqueting online.	Tema 1: Introducció a l'anàlisi web i l'anàlisi web Paradigma WebAnalytics 2.0 Els reptes i oportunitats imperatius estratègics Tema 2: Estratègia, objectius i mètriques bàsiques Implementació WebAnalytics WebAnalytics Objectius WebAnalytics Metrics Tema 3: Eines i tècniques de WebAnalytics WebAnalytics Tools (GoogleAdwords) WebMaster Tools Conceptes i fases del procés Tècniques de selecció Tema 4: Comportament en línia del client. Aprofitant la segmentació qualitativa de dades Estudis d'usabilitat del laboratori d'AdWords, enquestes, opcions de recerca d'usuaris emergents habilitades per la web Utilitzant tàctiques per escoltar veritablement els vostres clients. Tema 5: WebAnalytics per a SEO i xarxes socials Reptes d'anàlisi web. Mesurant el blog Mesurant els mitjans socials. Mesura de vídeo. Tema 6: Anàlisi de la intel·ligència competitiva Fonts de dades de CI, tipus i secrets Anàlisi del trànsit del lloc web i anàlisi de paraules clau Tema 7: Proves i proves. Aconseguir un èxit òptim aprofitant l'experimentació. Proves A / B Tema 8: Optimització del percentatge de conversions (CRO). Analitzant el rendiment KPI en la planificació del temps i el pronòstic Optimització de la taxa de conversió (CRO). Tema 9: informes i informes. Excels & Dashboards per a analítiques web. Informes per a decisions de gestió. Tema 10: Principis avançats de WebAnalytics

1150	El meu pla personal (on line)	Saber desenvolupar un Pla Personal adequat als objectius i capacitats personals, i la realitat del mercat. Per a això és necessari, entendre el rol del màrqueting personal en la definició i consecució dels objectius professionals i dotar als participants dels coneixements i eines necessàries per crear un futur professional i personal d'èxit.	<p>1. AUTO-CONEIXEMENT; ADN PER FIXAR ELS OBJECTIUS DE CARRERA PROFESSIONAL I ESTIL DE VIDA ADEQUATS.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quins són els meus punts forts? I els punts febles? - Quins són els meus talents? - Quines són les meves fortaleces? - On pertanyo? - Quin és el meu contribució? <p>2. OPORTUNITATS alineades a MIS RECURSOS I CAPACITATS; EL "" DAFO PERSONAL "".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnòstic i realisme. - Detecció d'oportunitats realistes. <p>3. LA MEVA PROPOSTA DE VALOR ÚNICA: "" EL MEU CORBA DE VALOR PERSONAL "".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Què em fa únic i diferent? - Quins són els meus punts de diferenciació? <p>4. EL MEU BUSINESS MODEL CANVAS PERSONAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Com guanyar diners? <p>5. MEU PLA PERSONAL ESTRATÈGIC I D'ACCIONS PER A TENIR ÈXIT.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Issues Analysis. - Objectius. - Estratègies. - Accions. - Timing. - Pressupost.
1161	Lideratge emprenedor i Innovació	Aquesta assignatura inclou a l'estudiant en una estratègia d'aprenentatge basada en reptes. El marc de treball és la iniciativa Demola, un programa finlandès en el marc del qual diferents empreses i institucions del nostre territori definiran un repte a desenvolupar. Aquest repte, propi per a cada empresa, els ha de poder ajudar a definir, accelerar, millorar les seves estratègies i presa de decisions a curt i mig termini, en almenys un dels tres temes principals de referència: <ul style="list-style-type: none"> - Economia circular - Transformació digital - Felicitat de les persones L'estudiant formarà part d'un equip de treball per resoldre un dels reptes treballats entre una de les empreses o institucions participants, amb l'acompanyament de Demola i de professorat del Tecnocampus. A cada equip hi haurà dos o tres estudiants del Tecnocampus i 2 o 3 estudiants internacionals que aporta Demola, a més de comptar amb la participació activa de membres de l'empresa o entitat que promou el repte que estaran treballant. Aquesta assignatura és un projecte pilot en el qual s'implementa a Catalunya la metodologia Demola, amb l'expectativa de poder-la implementar en futurs cursos, a altres institucions universitàries	<p>1- L'economia circular, context, tendències i oportunitats</p> <p>2- La transformació digital, context, tendències i oportunitats</p> <p>3- La felicitat de les persones, tendències, perspectives i oportunitats</p> <p>4- Plantejament de reptes</p> <p>5- Analitzar el context i les oportunitats</p> <p>6- Dissenyar proposta de solució</p>

1160 Itinerari emprenedor(*)
(*) Reconeixements d'activitats cursades al llarg de la carrera. No és pròpiament una assignatura a cursar.

Materia optativa 2.- Herramientas avanzadas de administración empresarial

Codi	Nom assignatura català	Objectiu	Contingut
1164	Instruments financers	Assignatura orientada a conèixer els trets fonamentals del Sistema Financer. (Fonamentalment l'Europeu i l'Espanyol). S'analitzen el sistema bancari, els mercats monetaris, de renda fixa, de capitals i de derivats. Es fa esment dels instruments utilitzats pels inversors per obtenir els objectius financers de rendibilitat, risc i liquiditat.	<p>Tema 1. Sistema Financer. Actius i institucions.</p> <p>Tema 2. Sistema Bancari.</p> <p>Tema 3. Mercat monetari i tipus d'interès.</p> <p>Tema 4. Renda variable.</p> <p>Tema 5. Anàlisi Borsària.</p> <p>Tema 6. renda fixa pública.</p> <p>Tema 7. renda fixa privada.</p> <p>Tema 8. Risc i valoració dels actius financers.</p> <p>Tema 9. Inversió col·lectiva</p> <p>Tema 10. Introducció al mercat de derivats</p>
1116	Introducció al SAP	L'estudiant aprendrà els conceptes i processos bàsics de SAP que cobreixen les necessitats dels processos de negoci de les següents àrees de l'empresa: Vendes i Distribució, Gestió de Materials, Finances, i Controlling. També s'obtidran coneixements d'ús de SAP treballant amb un emulador del sistema.	<p>-Tema 1. Introducció a SAP. En aquest tema s'exposaran conceptes generals de SAP. Estructures organitzatives i dades mestres</p> <p>-Tema 2. Finances. El curs SAP FI (Gestió Financera) descriu l'eina bàsica del sistema per registrar la informació econòmica de la companyia. El mòdul FI de SAP, permet registrar totes les activitats de la seva companyia. Aquestes operacions es creen directament des d'aquest component, o bé indirectament mitjançant la utilització de la resta de components de SAP. La informació estarà disponible en temps real permetent preparar la informació necessària per a la presa de decisions estratègiques dins de la seva organització. El curs SAP FI (Gestió Financera) té com a objectiu cobrir les transaccions i funcions necessàries a l'àrea de: Llibre Major, Deutors, Creditors, Tancament del període en comptabilitat financera, Gestió de Caixa, Actius Fixos</p> <p>-Tema 3. Controlling. El curs SAP CO (Controlling) li proporciona la visió bàsica per a la gestió analítica d'una societat per a la presa de decisions. Dins de l'àrea financera el mòdul del curso SAP CO o de Control de gestió ens permet entendre tots els processos de control intern que es poden definir dins del sistema. Dins d'aquests processos de control intern trobarem: Control de gestió de centres de cost o departament. Control de gestió d'ordres de cost. Control de valoració de materials. Compte de resultats. Disposarem de dos models units de negoci o centres de benefici o compte de resultats analític comptable.</p> <p>-Tema 4. Vendes i Distribució. El curso SAP SD (Vendes i Distribució) tracta la gestió completa de les comandes de client, on inclou l'expedició i facturació de les mercaderies. Descripció del Producte. Dins de l'àrea logística, el mòdul del curso SAP SD o Comercial inclou els següents components de SAP: Funcions Bàsiques (SD) . Vendes (SD-SLS) . Facturació (SD-BIL) . A partir de la facturació es creen els apunts comptables en la gestió financera. També va alimentant les estadístiques de vendes (SIL).</p> <p>-Tema 5. Gestió de Materials. El curs SAP MM (Gestió de materials) es la gestió completa en Planificació, Aprovisionament, Inventari, Verificació factures, Valoració de materials. El curs SAP MM (Gestió de materials) té com a objectiu cobrir les transaccions i funcions necessàries a l'àrea de: Planificació de Requeriments de Materials; Aprovisionament; Gestió de l'Inventari; Verificació de factures del proveïdor;</p>
1176	Estratègies empresarials i models de negoci sostenibles	L'assignatura d'Estratègies empresarials i models de negoci sostenibles es para donar coneixements pràctics als estudiants per poder incorporar els coneixements sostenibles i socials al seu lloc de treball. Durant el transcurs de l'optativa es realitzarà un esbós teòric sobre l'economia circular / sostenible / social, i mentre tant, per anar aplicant els conceptes es realitzaran diverses activitats i ponències on els/les estudiants podran gèLa assignatura de Estratègies empresarials y modelos de negocio sostenibles se para dar conocimientos pràcticos a los estudiantes para poder incorporar los conocimientos sostenibles y sociales en su lugar de trabajo. Durante el transcurso de la optativa se realizará un esbozo teórico sobre la economía circular / sostenible / social, y mientras tanto, para ir aplicando los conceptos se realizarán diversas actividades y ponencias donde los / las estudiantes podrán generar ellas mismas el conocimiento para la futura aplicación near elles mateixes el coneixement per la futura	<p>El curs es basa en proporcionar coneixements pràctics als estudiants perquè incorporin coneixements sostenibles i socials en el seu lloc de treball. En primer lloc, es farà un esbós teòric sobre l'economia circular / sostenible / social, i tot seguit es realitzaran diverses activitats i presentacions en les quals els alumnes podran generar els seus propis coneixements per a la seva futura aplicació.</p>
1158	Strategic Procurement Innovation	Permet introduir-se en una de les professions especialitzades amb més creixement salarial i amb més demanda actual i futura dins les empreses: Compres, l'àrea que gestiona la rendibilitat del negoci captant innovació, les millors solucions en costos directes i indirectes. Capacita els alumnes a: optimitzar costos, optimitzar processos, captar la innovació mitjançant les relacions amb proveïdors, stakeholders i el màrqueting invers, fer anàlisi estratègic de les despeses, negociació, definició i gestió de relacions amb proveïdors clau i client intern, etc.	<p>1. Introducció a la contractació i compres.</p> <p>2. El procés de contractació.</p> <p>3. Fer front a comprar i al pre-origen de la preparació del paquet.</p> <p>4. Tipus de contractes.</p> <p>5. Avaluació i selecció de proveïdors.</p> <p>6. La negociació és per a professionals de contractacions i compres.</p> <p>7. Seguiment de la contractació.</p> <p>8. Clausura de contractes.</p> <p>9. Últimes tendències en contractació.</p>

1177	Excel per a controlar	Ensenyar de manera pràctica les aplicacions més útils de l'eina Excel, en l'ampli context del <i>Controlling</i> .	<ol style="list-style-type: none"> 1 - Com s'insereixen, copien, mouen, vinculen i formategen les dades 2 - Com fer i utilitzar Taules Dinàmiques, Taules i Gràfics 3 - Saber utilitzar algunes fórmules rellevants en aquest context 4 - Saber fer macros i una introducció al Visual Basic 5 - Uns altres 'tips and tricks' de la pràctica del Controller
1183	Negociació Estratègica	<p>Aquesta assignatura té per objecte que els alumnes adquireixin les competències bàsiques per negociar en qualsevol àmbit però específicament en l'àmbit empresarial, utilitzant les eines de comunicació i anàlisi necessàries en aquesta disciplina.</p> <p>Les situacions de negociació estan presents en tots els àmbits de la vida social. Sempre que trobem a el mateix temps cooperació i conflicte estem en una situació potencialment negociable: en les relacions interpersonals, en les relacions entre els grups i les organitzacions, en les relacions regionals, internacionals i supranacionals i també a l'interior de les institucions i les empreses, en els equips de treball, en l'acció política, en les distribucions de competències, en la gestió de recursos humans, en les missions de pau, en la comunicació, en la vida jurídica i econòmica.</p> <p>Tots, com a persones i com a professionals, ens impliquem cada dia en una successió de negociacions tàctics o explícites que condueix moltes vegades de forma reflexa, sense ser pròpiament conscients, i que resollem com podem de manera intuïtiva o per acumulació d'experiència. No obstant això, el resultat de les negociacions depèn en gran mesura de l'anàlisi que fem i de el tipus de gestió de l' conflicte que despleguem. Per això és tan important entrenar-se a reconèixer les situacions negocials - que de vegades amaguen el seu nom, o fins i tot ho neguen explícitament - i a identificar els factors estratègics que configuren la seva estructura. A partir d'aquesta anàlisi podrem decidir quins</p>	<p>Mòdul 1: Conflicte, negociació i comportament estratègic</p> <p>Mòdul 2: Fases i models de negociació</p> <p>Mòdul 3: Estratègies de negociació.</p> <p>Mòdul 4: Les dimensions psicològiques de la negociació.</p> <p>Mòdul 5: Utilització dels conflictes i dels acords.</p> <p>Mòdul 6: Sortides de situacions de bloqueig.</p> <p>Mòdul 7: Aportació de la programació neurollingüística a la negociació.</p>
1163	Empresa familiar	Les persones vinculades a una empresa familiar han de situar-se en els diferents àmbits d'actuació, podent exercir un simple, doble o triple paper. Això pot donar lloc a una sèrie de conflictes interpersonals que apareixen en la presa de decisions relatives al negoci familiar (trajectòries professionals, convivència intergeneracional, gestió de dividends, etc.). Conèixer aquests aspectes és clau per prevenir l'aparició d'aquests conflictes i, en cas que apareguin, gestionar-los adequadament.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empresa familiar 2. Estratègia i organització. Missió, visió, valors 3. Propietat, Govern, Direcció, Família 4. Integració intergeneracional 5. Gestió de conflictes 6. Aspectes a tenir en compte ... 7. Tu, model de negoci
1185	Business Consulting	Aquest curs ofereix una visió pròpia de el sector de la consultoria empresarial i l'ajuda a determinar el que necessita per comprendre la seva dinàmica i posar en marxa el seu propi negoci de consultoria. Per exemple, suposem que el seu objectiu és treballar per a una empresa de consultoria establerta en lloc de desenvolupar una activitat empresarial. En aquest cas, el curs també l'ajuda a obtenir un coneixement inicial sobre el funcionament de el sector.	<p>Capítol 1: La consultoria com a professió.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Què és la consultoria? - Per què la consultoria ara? - Formes de començar - Mites sobre la consultoria <p>Capítol 2: El negoci de la consultoria professional. Models de negoci.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construir un model de negoci per a la seva activitat - La seva proposta de valor - Polítiques de preus - Peixos petits en un oceà ple a vessar: troba les teves zones blaves. - Construeix el teu propi conjunt d'eines. <p>Capítol 3: La consultoria com a empresari.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Característiques personals dels consultors d'èxit - Habilitats i competències per impulsar la teva èxit professional - La importància de la teva situació - Posar en marxa el teu negoci - Mantenir el bon funcionament del teu negoci - Crèixer: Expandir el seu negoci <p>Capítol 4: Metodologies i cicle de vida de el client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Afegir valor al seu negoci - Quatre fases de la construcció d'una relació client-consultor - Un dia típic a l'oficina <p>Capítol 5: Exemples de bones pràctiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exemples de bones pràctiques: Casos, exemples i debats pràctics.
1182	Comunicació de marketing digital	<p>L'objectiu principal d'el curs és comprendre l'estat actual de les comunicacions de màrqueting digital i aprendre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Com pot l'empresa comunicar de manera que el missatge sigui percebut correctament pel receptor? • Com es pot construir una comunicació digital interactiva per millorar la satisfacció i retenir els clients? • Com pot l'empresa utilitzar el feedback proporcionat a través de la comunicació bidireccional amb el client per millorar el rendiment de l'organització? 	<p>Tema 1: De la comunicació tradicional a el nou ecosistema digital</p> <p>Tema 2: Comunicacions de màrqueting integrades (IMC) a través de múltiples canals digitals</p> <p>Tema 3: Creació d'un diàleg interactiu amb els clients a través dels mitjans digitals</p> <p>Tema 4: Big data de el client com a font d'optimització dels processos de l'empresa</p> <p>Tema 5: Mesura de l'efecte positiu de la CIM en els resultats de l'empresa</p>
1059	Auditoria	El contingut d'aquesta assignatura pretén donar a conèixer de forma pràctica el marc legal, les normes tècniques i els procediments emprats per dur a terme l'activitat d'auditoria. No es pretén aconseguir formar tècnics i experts auditors, cosa que només s'adquireix amb l'experiència i una adequada formació continuada, però sí conèixer la utilitat dels informes d'auditoria, les responsabilitats dels auditors, les tècniques que utilitza en la realització de la seva activitat, etc. En acabar l'assignatura els alumnes coneixeran la funció de l'auditor i el paper que juga l'auditoria de comptes en la fiabilitat dels estats financers de les empreses.	<p>Capítol 1: La consultoria com a professió.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Què és la consultoria? - Per què la consultoria ara? - Formes de començar - Mites sobre la consultoria <p>Capítol 2: El negoci de la consultoria professional. Models de negoci.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construir un model de negoci per a la seva activitat - La seva proposta de valor - Polítiques de preus - Peixos petits en un oceà ple a vessar: troba les teves zones blaves. - Construeix el teu propi conjunt d'eines. <p>Capítol 3: La consultoria com a empresari.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Característiques personals dels consultors d'èxit - Habilitats i competències per impulsar la teva èxit professional - La importància de la teva situació - Posar en marxa el teu negoci - Mantenir el bon funcionament del teu negoci - Crèixer: Expandir el seu negoci <p>Capítol 4: Metodologies i cicle de vida de el client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Afegir valor al seu negoci - Quatre fases de la construcció d'una relació client-consultor - Un dia típic a l'oficina <p>Capítol 5: Exemples de bones pràctiques.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exemples de bones pràctiques: Casos, exemples i debats pràctics
1154	Sport Management	El temari de l'assignatura pretén despertar l'interès de l'alumnat en la gestió d'organitzacions, d'equipaments i de projectes en sectors com ara l'esport competitiu, l'esport recreatiu, l'esport salut, l'esport educatiu, el turisme esportiu o l'esport espectacular.	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'entorn de l'esport 2. Gestió d'activitats i d'esdeveniments esportius 3. Disseny i gestió d'instal·lacions esportives 4. Seguretat i protocol esportiu 5. Dret esportiu 6. Màrqueting esportiu 7. Sports 2.0. Xarxes Socials en l'Entitat Esportiva