



Masters Profesionales

Master en Comercio Internacional y Logística + 20 Créditos ECTS



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Comercio Internacional y Logística + 20 Créditos ECTS

1. Sobre INESEM
2. Master en Comercio Internacional y Logística + 20 Créditos ECTS

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

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Por qué elegir INESEM?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



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

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



Master en Comercio Internacional y Logística + 20 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
CRÉDITOS ECTS	20
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

Titulación Múltiple:

- Título Propio Master en Comercio Internacional y Logística expedido por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM)
- Título Propio Universitario en Estrategia Logística Empresarial expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 12 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Gestión y Auditoría de la Calidad (ISO 9001 - ISO 19011) expedido por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS

Resumen

En la actualidad, la globalización carecería de sentido sin la existencia de los mercados internacionales, los cuales están transformando las empresas en todos los niveles. Todo esto obliga a la sociedad actual a contar con profesionales, directivos y líderes empresariales que tengan una profunda preparación en logística y gestión. Este Master en Comercio Internacional y Logística le ofrece al alumno la formación necesaria para poder gestionar de manera eficaz la cadena de suministro al completo, desde la recepción y el acopio de materias primas hasta que el producto final se encuentra a disposición de los mercados y clientes exteriores. Además, conocerá en profundidad la preparación de todas las variables que afectan a las empresas que operan a nivel internacional, junto con el aprovechamiento de las técnicas y herramientas disponibles para crear oportunidades de negocio dentro y fuera de nuestras fronteras.

A quién va dirigido

El Master Comercio Internacional y Logística está dirigido a estudiantes, graduados, licenciados, profesionales e interesados en el ámbito de la empresa que quieran obtener una especialización en comercio exterior y gestión logística que les permita dar el salto a la élite profesional.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Comercio Internacional y Logística + 20 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Adquirir conocimientos y habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios implantados en un comercio internacional.
- Analizar las diferentes áreas de negocio que afectan directa y globalmente al comercio internacional.
- Dotar de las herramientas prácticas necesarias para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio exterior y las inversiones internacionales.
- Aprender las características y peculiaridades de la gestión logística.
- Adquirir competencias prácticas para implantar modelos de gestión logística adecuados para empresas que operan en el exterior.
- Integrar estrategias de comercio internacional con el e-commerce.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Estudiar el Master Comercio Internacional y Logística proporciona los conocimientos, técnicas, herramientas y habilidades que necesitas para realizar tareas de análisis y gestión logística en empresas que operan en el comercio exterior. Así como el marco normativo, las modalidades de financiación, impuestos y otros aspectos de logística que te distinguen como un híbrido profesional de alta capacidad.

Salidas Laborales

La formación que ofrece el Master Comercio Internacional y Logística te capacita para desempeñar cargos de responsabilidad como gestor de negocios internacionales de la empresa, directivo de gestión de exportaciones, de áreas geográficas, de comercio electrónico o administrador de operaciones internacionales y gestión logística.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Comercio Internacional y Logística + 20 Créditos ECTS

Módulo 1. **Organización del comercio internacional**

Módulo 2. **Régimen jurídico del comercio internacional**

Módulo 3. **Métodos de financiación y tributación en el comercio internacional**

Módulo 4. **Estrategias de marketing en el ámbito internacional**

Módulo 5. **Implantación y desarrollo del e-commerce**

Módulo 6. **Dirección de operaciones**

Módulo 7. **Gestión logística en la empresa**

Módulo 8. **Supply chain management**

Módulo 9. **Aprovisionamiento, inventarios y gestión de stock**

Módulo 10. **Gestión y auditoría de la calidad (iso 9001 - iso 19011)**

Módulo 11. **Proyecto final de máster**

Módulo 1.

Organización del comercio internacional

Unidad didáctica 1.

Elementos e historia del comercio internacional

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

Unidad didáctica 2.

Componentes del comercio internacional

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

Unidad didáctica 3.

Organizaciones internacionales públicas y privadas

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

Unidad didáctica 4.

Regulación del comercio internacional en España

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

Módulo 2.

Régimen jurídico del comercio internacional

Unidad didáctica 1.

El contrato en comercio internacional

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

Unidad didáctica 2.

Derecho internacional privado en el comercio internacional

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

Unidad didáctica 3.

Los contratos de compraventa en el ámbito internacional

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

Unidad didáctica 4.

Regulación de propiedad y competencia en comercio internacional

1. Regulación internacional para los tipos de propiedad industrial
2. Regulación internacional para los tipos de propiedad intelectual
3. Características y alcance internacional de la competencia desleal
4. Regulación jurídica de defensa de la competencia

Unidad didáctica 5.

Contratos fundamentales en las operaciones internacionales

1. Clases de contratos para la intermediación en el Comercio Internacional
2. Clasificación de contratos para el transporte internacional
3. Contratos para leasing, factoring y financiación internacional
4. Seguros en las operaciones internacionales

Unidad didáctica 6.

Métodos de resolución de conflictos en comercio internacional

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

Módulo 3.

Métodos de financiación y tributación en el comercio internacional

Unidad didáctica 1.

Formas de pago en transacciones internacionales

1. Tipología de los medios de pago
2. Factores influyentes para la elección de la forma de pago
3. Regulación del cheque para pagos internacionales
4. Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
5. Regulación de las órdenes de pago documentarias
6. Regulación de los créditos documentarios
7. Proceso de gestión de la remesa bancaria

Unidad didáctica 2.

Métodos de financiación en comercio internacional

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación
4. Seguro de protección ante el riesgo de cambio de divisa

Unidad didáctica 3.

Apoyo financiero para el comercio internacional

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

Unidad didáctica 4.

Iva en operaciones nacionales e internacionales

1. Concepto y desarrollo del IVA
2. Aplicación del IVA según las delimitaciones del hecho imponible
3. Tipos de operaciones exentas y no sujetas
4. Clasificación de casos para devengo del IVA
5. Tipos de repercusión del IVA en el sujeto pasivo
6. Tipos de gravámenes según la base imponible
7. Cuotas deducibles y devoluciones de IVA
8. Regulación para la liquidación del impuesto
9. Regímenes especiales del IVA

Unidad didáctica 5.

Aplicación del iva en operaciones de importación y exportación

1. Aplicación de IVA en las importaciones
2. Aplicación de IVA en las exportaciones

Unidad didáctica 6.

Doble imposición en operaciones internacionales

1. Inicio y causas de la doble imposición
2. Desarrollo y consecuencias de la doble imposición internacional
3. Métodos de exención e imputación de la doble imposición internacional

Unidad didáctica 7.

Código aduanero de la unión europea

1. Disposiciones del código
2. Regulación y gestión del código aduanero
3. Gestión de aranceles en el código aduanero
4. Origen y gestión de la deuda aduanera
5. Proceso legal para la recepción de mercancías en la aduana
6. Régimen de despacho a libre práctica
7. Regímenes especiales en el código aduanero
8. Envío de mercancía desde la zona de aduana

Unidad didáctica 8.

Tramitación y documentación en comercio internacional

1. Aspectos básicos de la documentación
2. Tipo de documentos para la tramitación integral de operaciones internacionales
3. Fases fundamentales para la gestión de la documentación

Módulo 4.

Estrategias de marketing en el ámbito internacional

Unidad didáctica 1.

Marketing para comercio internacional

1. Definición de marketing
2. Tipología de marketing según el ámbito de aplicación
3. Función del marketing estratégico
4. Función del marketing operativo
5. Las 4 P's del marketing-mix

Unidad didáctica 2.

Estrategia de marketing internacional

1. Los niveles que componen la multinacional
2. Investigación y selección de mercados internacionales
3. El factor riesgo en inversiones en el extranjero
4. Operaciones de marketing en mercados segmentados
5. Estudio del entorno como factor clave en mercados internacionales
6. Fundamentos clave para la eficiencia en empresas internacionales
7. Toma de decisiones en marketing internacional
8. Elaboración del plan de marketing para entornos internacionales
9. Estrategia internacional en los planes de marketing

Unidad didáctica 3.

Marketing mix para el comercio internacional

1. El producto orientado al mercado internacional
2. La distribución orientada al mercado internacional
3. La comunicación orientada al mercado internacional
4. El precio orientado al mercado internacional

Módulo 5.

Implantación y desarrollo del e-commerce

Unidad didáctica 1.

Comercio electrónico tipología y aplicación en la empresa

1. Internet como base del comercio electrónico
2. Origen del concepto
3. B2B y B2C en comercio electrónico
4. Aplicación general del comercio electrónico
5. Aplicación empresarial del comercio electrónico

Unidad didáctica 2.

Aspectos positivos y negativos del comercio electrónico

1. Beneficios derivados del uso de Internet
2. Beneficios del comercio electrónico para los clientes
3. Beneficios del comercio electrónico para las empresas
4. Desventajas del comercio electrónico

Unidad didáctica 3.

Participar en el comercio electrónico

1. Tres maneras de iniciarse en el comercio electrónico
2. Componentes clave de las tiendas online
3. Formas de pago online y offline
4. Aspectos positivos y negativos de los distintos métodos de pago
5. Tipo de seguridad en el pago electrónico
6. Tipos de costes en las formas de pago

Unidad didáctica 4.

Tributación de las tiendas online

1. Desarrollo normativo del comercio electrónico
2. Reto fiscal del comercio electrónico
3. Influencia de los impuestos directos en el comercio electrónico
4. Influencia de los impuestos indirectos en el comercio electrónico
5. Fiscalidad española en comercio electrónico

Unidad didáctica 5.

Confianza y seguridad en comercio electrónico

1. Tipos de protección en Internet
2. Elementos que perjudican la seguridad en la red
3. Tipos y gestión de la firma electrónica
4. Seguridad web a través de SSL y SET

Unidad didáctica 6.

Entorno jurídico del e-commerce

1. Derechos de explotación en propiedad intelectual
2. Datos personales en internet
3. Registro de dominios y marcas en Internet
4. Regulación de los delitos en Internet

Unidad didáctica 7.

Estrategia online de las empresas

1. Formulación de objetivos estratégicos
2. Análisis del entorno real vs. entorno virtual
3. Plan de marketing para la estrategia online
4. Errores comunes en la creación del website de la empresa
5. Formulación de presupuestos para inversión en websites

Módulo 6.

Dirección de operaciones

Unidad didáctica 1.

Introducción a la dirección de operaciones

1. Concepto y Contexto de la Dirección de Operaciones
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Operativa y Planificación Empresarial
4. La Dirección de Operaciones y el Subsistema Operativo
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Tipos de estrategias de operaciones
7. Plan estratégico de operaciones

Unidad didáctica 2.

La previsión de la demanda

1. La Previsión de la Demanda y el Espacio Temporal
2. El Ciclo de Vida del Producto
3. Tipología de Previsiones de la Demanda
4. Objetivos y Etapas de la Previsión de la Demanda
5. Métodos de Previsión

Unidad didáctica 3.

Cuestiones estratégicas: la producción

1. Estructura Organizativa de la Producción
2. Tipos de Modelos Productivos
3. Producción Orientada al Proceso
4. Producción Orientada al Producto
5. Producción Bajo Pedido
6. Producción de Planta y Multiplanta

Unidad didáctica 4.

Cuestiones estratégicas ii: diseño de procesos y productos

1. Diseño eficaz
2. Diseño y desarrollo de nuevos productos
3. Procesos de Configuración en Línea
4. Procesos de Configuración Job-Shop
5. Procesos de configuración Continua
6. La tecnología

Unidad didáctica 5.

Cuestiones estratégicas iii: diseño, localización y mantenimiento de instalaciones

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de localización
3. Análisis de la localización
4. Nuevas tendencias en localización
5. Diseño de puesto de trabajo
6. La Función de Mantenimiento

Unidad didáctica 6.

Cuestiones estratégicas iv: gestión de la calidad

1. Introducción al Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
5. La Dirección y la Gestión de la Calidad
6. Elementos de la Gestión de la Calidad
7. Diseño y Planificación de la Calidad
8. El Bechmarkin y la Reingeniería de Procesos

Unidad didáctica 7.

Cuestiones tácticas: gestión de inventarios y de la cadena de suministros

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP)
3. Sistemas Just in Time
4. La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
5. Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

Unidad didáctica 8.

Cuestiones tácticas iii: planificación y control de proyectos

1. Introducción a la Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos y organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre Interacción

Módulo 7.

Gestión logística en la empresa

Unidad didáctica 1.

Introducción a la logística empresarial

1. Inicios de la logística empresarial
2. Concepto de logística
3. Función logística en la empresa
4. Centros logísticos y su clasificación
5. Proceso logístico Just in time
6. Tipos de almacén según su función logística
7. Entrada, salida y control en almacén
8. Definición y clasificación de stocks
9. Principales procedimientos de almacenaje

Unidad didáctica 2.

Conceptos fundamentales de la gestión logística

1. El proceso del flujo según el tipo de producción
2. Eficiencia logística para el trato al cliente
3. Integración logística en la organización
4. Los subsistemas del sistema logístico
5. El término cadena de demanda
6. Optimización de la operativa logística

Unidad didáctica 3.

Fases y operaciones en la cadena logística

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro
3. El flujo de información: en tiempo real, fiable, seguro, fácil de interpretar y manejar
4. Flujo de materiales: seguro, eficaz y con calidad Diagrama de flujos interconexionados
5. Cadena logística: objetivos Cómo lograrlos Integración de actores y sinergias a conseguir
6. Logística y calidad
7. Gestión de la cadena logística:
8. El flujo de información

Unidad didáctica 4.

Optimización y costos logísticos

1. Características del costo logístico: variabilidad
2. Sistema tradicional y sistema ABC de costos
3. Medición del costo logístico y su impacto en la cuenta de resultados Costos totales, costos unitarios y costos porcentuales
4. Estrategia y costos logísticos
5. Medidas para optimizar el costo logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
6. Cuadro de control de costos Pirámide de información del costo logístico
7. Ejemplo práctico de cálculo del costo logístico

Unidad didáctica 5.

Redes de distribución

1. Diferentes modelos de redes de distribución:
2. Cálculo del costo logístico de distribución en los diferentes modelos:

Unidad didáctica 6.

Gestión de imprevistos e incidencias en la cadena logística

1. Incidencias, imprevistos y errores humanos en el proceso de distribución
2. Puntos críticos del proceso Importancia cualitativa y monetaria de las mismas
3. Análisis de determinados procesos críticos:
4. Seguimiento y localización física de la mercancía en el proceso de distribución
5. Sistemas informáticos y tecnología aplicada: GPS, satélite, radiofrecuencia
6. Acceso del cliente a la información
7. Determinación de responsabilidades en una incidencia
8. En diversos supuestos prácticos, cómo actuar en una incidencia
9. Incidencias y su tratamiento informático

Unidad didáctica 7.

Aplicaciones informáticas de información, comunicación y cadena de suministro

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: costo y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia
6. Información habitual en el almacén:
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén

Módulo 8. Supply chain management

Unidad didáctica 1.

Marco estratégico de la cadena de suministro

1. La cadena de suministro
2. Planificación estratégica en la cadena de suministro
3. Administración de riesgos de la cadena de suministro
4. Procesos de negocio de la cadena de suministro
5. Métricas de la cadena de suministro

Unidad didáctica 2.

Logística en la cadena de suministro

1. Transporte en la cadena de suministro
2. Diseño de redes de distribución
3. Planificación y administración de inventarios

Unidad didáctica 3.

Planificación de operaciones y ventas

1. El proceso S&OP
2. Administración de productos y servicios
3. Administración de la demanda
4. Administración del suministro

Unidad didáctica 4.

Administración de relaciones en la cadena de suministro

1. Administración de las relaciones
2. Administración de las relaciones con los clientes
3. Administración de relaciones con proveedores
4. Herramientas de colaboración

Unidad didáctica 5.

Tecnologías de la información en la cadena de suministro

1. Administración de la información
2. Sistemas de información para la cadena de suministro
3. Comercio electrónico
4. Selección de TI para la cadena de suministro

Unidad didáctica 6.

Contabilidad operacional en la cadena de suministro

1. Concepto de Método Contable
2. Partida doble (dualidad)
3. Valoración y Registro Contable
4. Los Estados Contables
5. Concepto de Gastos e Ingresos
6. Clasificación
7. Registro Contable
8. Registro y Valoración de los Gastos
9. Valoración de los ingresos

Unidad didáctica 7.

El administrador en la cadena de suministro

1. Evolución de la administración de la cadena de suministro
2. Liderazgo
3. Administración del cambio
4. Evaluación y administración de proyectos

Módulo 9.

Aprovisionamiento, inventarios y gestión de stock

Unidad didáctica 1.

La empresa y el departamento de compras o aprovisionamiento

1. Concepto y objetivos de la empresa
2. Elementos de la empresa
3. Funciones de la empresa
4. Clasificación de la empresa
5. Principios de organización empresarial
6. Organización interna de las empresas Departamentos
7. Departamento comercial

Unidad didáctica 2.

El proceso de aprovisionamiento

1. Estrategia de logística de aprovisionamiento
2. Gestión y transporte de aprovisionamiento
3. Aprovisionamiento just in time y aprovisionamiento milk run

Unidad didáctica 3.

El proceso de las compras en relación a los proveedores

1. Tipos de compras
2. Solicitud de información de los proveedores
3. Condiciones a negociar
4. Cláusulas INCOTERMS
5. El envase y el embalaje

Unidad didáctica 4.

Documentos en el proceso de compras

1. La carta comercial
2. El pedido
3. La recepción de mercancías y el albarán
4. Facturas
5. Libros de registro de facturas

Unidad didáctica 5.

Gestión de stocks

1. Introducción al control de stocks
2. Clases de medidas de stocks
3. Materiales que conforman el inventario
4. Formas de recuento de stocks

Unidad didáctica 6.

Cálculo para la gestión de costes de inventario

1. Los costes en la gestión de inventarios
2. Costes de mantenimiento y almacenaje
3. Costes para lanzamiento
4. Costes de adquisición de materias primas y productos terminados
5. Costes de rotura de stock

Unidad didáctica 7.

Control de existencias

1. Las existencias
2. La ficha de almacén
3. Métodos de valoración de existencias
4. El inventario
5. Indicadores de gestión
6. Sistemas de reposición

Unidad didáctica 8.

Proceso de reaprovisionamiento de pedidos

1. Introducción al reaprovisionamiento
2. Principales modelos de aprovisionamiento
3. Tipos de demanda y nivel de servicio
4. Modelos para cálculo de tamaño óptimo de pedidos
5. El punto de pedido en el modelo de reaprovisionamiento continuo
6. Sistema de reaprovisionamiento periódico

Unidad didáctica 9.

Técnicas para la gestión de inventarios

1. Introducción al reaprovisionamiento con demanda programada
2. Casos y desarrollo del reaprovisionamiento con demanda programada
3. Método DRP
4. Ejemplos de aplicación en técnicas DPR

Unidad didáctica 10.

Procesos de simulación dinámica en reaprovisionamiento

1. Introducción las técnicas de simulación dinámica de sistemas
2. Metodología en dinámica de sistemas
3. Características propias en procesos reales
4. Clasificación del sistema logístico desde la perspectiva dinámica
5. Simbología de los sistemas dinámicos
6. Programas para la simulación de sistemas dinámicos
7. Ejemplo de utilización de las herramientas de simulación

Unidad didáctica 1.

Fundamentos del concepto de calidad

1. Introducción al concepto de calidad
2. Definiciones de calidad
3. Evolución del concepto de calidad
4. El papel de la calidad en las organizaciones
5. Costes de calidad
6. Beneficios de un sistema de gestión de calidad

Unidad didáctica 2.

La gestión de la calidad: conceptos relacionados

1. Los tres niveles de la Calidad
2. Conceptos relacionados con la Gestión de la Calidad
3. Gestión por procesos
4. Diseño y planificación de la Calidad
5. El Benchmarking y la Gestión de la calidad
6. La reingeniería de procesos

Unidad didáctica 3.

Principios clave de un sistema de gestión de la calidad

1. Introducción a los principios básicos del Sistema de Gestión de la Calidad
2. Enfoque al cliente
3. Liderazgo
4. Participación del personal
5. Enfoque basado en procesos
6. Mejora
7. Toma de decisiones basada en la evidencia
8. Gestión de las relaciones

Unidad didáctica 4.

Herramientas básicas del sistema de gestión de la calidad

1. Ciclo PDCA (Plan/Do/Check/Act)
2. Tormenta de ideas
3. Diagrama Causa-Efecto
4. Diagrama de Pareto
5. Histograma de frecuencias
6. Modelos ISAMA para la mejora de procesos
7. Equipos de mejora
8. Círculos de Control de Calidad
9. El orden y la limpieza: las 5s
10. Seis SIGMA

Unidad didáctica 5.

Sistema de gestión de la calidad iso 9001:2015

1. Las normas ISO 9000 y 9001
2. Introducción al contenido de la UNE-EN ISO 9001:2015
3. La norma ISO 9001:2015. Requisitos

Unidad didáctica 6.

Implantación de un sistema de gestión de la calidad

1. Documentación de un SGC
2. Hitos en la implantación de un SGC
3. Etapas en el desarrollo, implantación y certificación de un SGC
4. Metodología y puntos críticos de la implantación
5. El análisis DAFO
6. El proceso de acreditación
7. Pasos para integrar a los colaboradores del Sistema de Gestión de la Calidad en la empresa
8. Factores clave para llevar a cabo una buena gestión de la calidad

Unidad didáctica 7.

Introducción al concepto de auditoría

1. Origen y definición del concepto de Auditoría
2. Tipos de Auditorías
3. El comportamiento ético durante la Auditoría

Unidad didáctica 8.

Auditoría del sistema de gestión

1. Introducción a la Auditoría de los Sistemas de Gestión
2. Norma ISO 19011. Directrices para la Auditoría de los Sistemas de Gestión
3. Objetivos de la Auditoría de Sistemas de Gestión
4. Fuentes de información
5. Independencia de los auditores
6. Principios profesionales
7. Riesgos en una Auditoría

Unidad didáctica 9.

Auditoría del sistema de calidad (i)

1. Auditorías de Calidad
2. Sistemas de Calidad
3. Definiciones y conceptos asociados
4. El auditor de Calidad

Unidad didáctica 10.

Auditoría del sistema de calidad (ii)

1. Procedimiento de la Auditoría
2. Modelo de Auditoría del Sistema de Calidad
3. Inicio de la Auditoría
4. Preparación de la Auditoría
5. Realización de la Auditoría
6. Reunión de clausura
7. Seguimiento de las acciones correctoras
8. Calidad en la Auditoría
9. Métricas
10. Implantación de las auditorías de Calidad en las empresas

Unidad didáctica 11.

Calibración de equipos y fundamentos estadísticos

1. Introducción a la calibración de instrumentos de medida
2. Calibración de instrumentos de medida
3. Incertidumbre en la medida
4. Planes de calibración
5. Conceptos estadísticos básicos
6. Estudios de capacidad

Módulo 11.
Proyecto final de máster

metodología de aprendizaje

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



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

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

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

Secretaría

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

Campus Virtual

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

Revista Digital

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

Webinars

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

Comunidad

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



Revista Digital

Secretaría

5

5 pilares del método

Campus Virtual

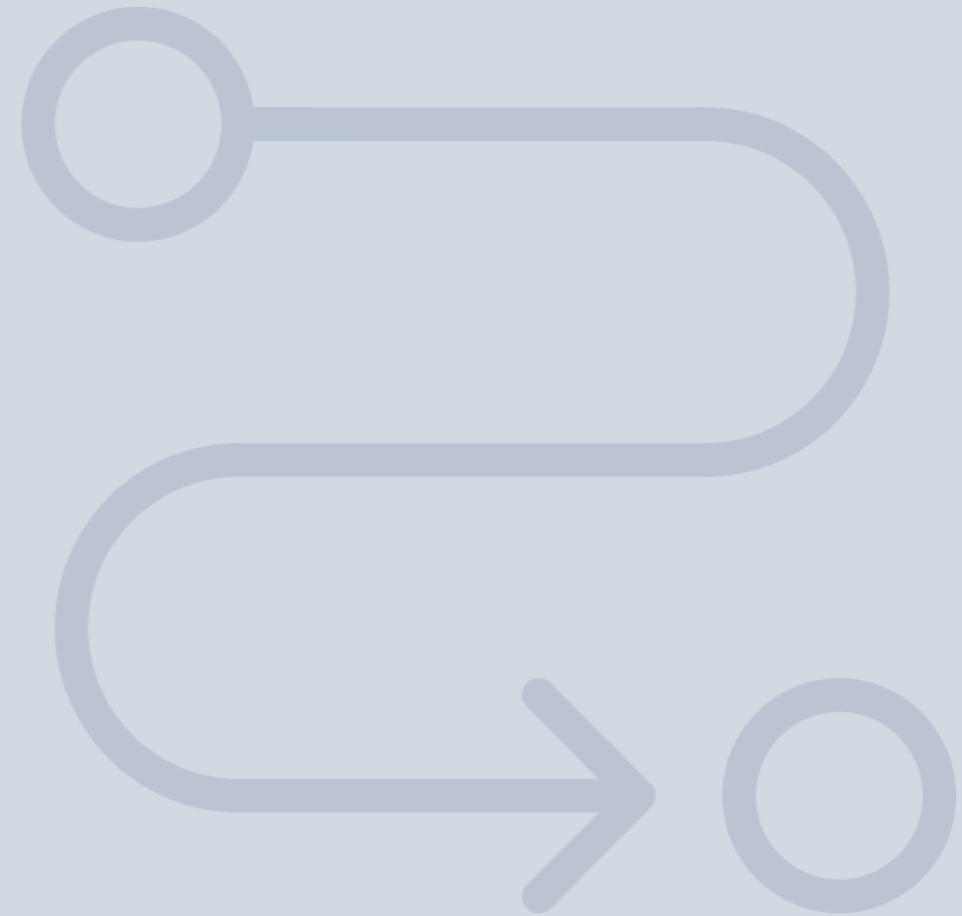
Comunidad

Webinars



SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

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



Financiación y becas

En INESEM

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

todo ello
100%
sin intereses.

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



20%

Beca desempleo

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

15%

Beca emprende

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

10%

Beca alumnos

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

Masters Profesionales

Master en Comercio Internacional y Logística + 20
Créditos ECTS

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.