



master



**Master MBA.  
Especialidad en  
Jurídico Empresarial y  
Compliance Legal +  
Titulación Universitaria**



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

**INEAF** Business School



# Índice

Master MBA. Especialidad en Jurídico Empresarial y Compliance Legal + Titulación Universitaria

1. Historia
2. Titulación Master MBA. Especialidad en Jurídico Empresarial y Compliance Legal + Titulación Universitaria  
[Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) / [Objetivos](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [INEAF Plus](#)
3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo



## Historia

### Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



## Master MBA. Especialidad en Jurídico Empresarial y Compliance Legal +...

|                      |        |
|----------------------|--------|
| <b>DURACIÓN</b>      | 1500 H |
| <b>PRECIO</b>        | 2195 € |
| <b>CRÉDITOS ECTS</b> | 20     |
| <b>MODALIDAD</b>     | Online |

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Master Profesional

- Título Propio Master MBA. Especialidad en Jurídico Empresarial y Compliance Legal expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF). "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad." + Titulación Universitaria de Contratos Civiles y Mercantiles con 200 horas y 8 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia+ Titulación Universitaria de Compliance Officer con 300 horas y 12 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia



# Resumen

El Master MBA Jurídico Empresarial Compliance Legal aporta los conocimientos requeridos para desenvolverse de manera profesional en el entorno de la gestión de empresas, y todo ello desde un punto de vista jurídico, sin obviar el sector tecnológico. Se trata de una rama en constante crecimiento, ya que cada vez cobra más importancia tener un perfil multidisciplinar, que abarque desde habilidades directivas, logística, dirección de operaciones, contratación civil o mercantil, e incluso, Compliance y Protección de Datos y Derechos Digitales. Esta formación impartida por INEAF, aporta un contenido de calidad, que permite especializarse en la Administración de Empresas desde un punto de vista jurídico-empresarial.

## A quién va dirigido

El MBA Jurídico Empresarial y Compliance Legal se dirige a cualquier persona con interés en obtener las habilidades necesarias para gestionar empresas y desarrollar los conocimientos necesarios en ámbito jurídico para poder llevarlo a cabo. También va dirigido a profesionales del ámbito jurídico-empresarial que deseen completar su formación.

# Objetivos

Con el **Master MBA. Especialidad en Jurídico Empresarial y Compliance Legal + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Adquirir habilidades directivas para la gestión empresarial.
- Saber en qué consiste la logística empresarial.
- Conocer la importancia del Supply Chain Planning en la gestión logística y de operaciones y ventas.
- Analizar y comprender los contratos civiles y mercantiles.
- Adquirir las habilidades necesarias para realizar un Compliance Program.
- Saber qué normativa regula el marketing digital.
- Aprender cuáles son los Derechos Digitales reconocidos y saber cómo se protegen los datos personales.





# ¿Y, después?

## INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

### SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

### ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

### CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objeto de estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

### DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



### OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

### NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

## SALIDAS LABORALES

El Master MBA Jurídico Empresarial y Compliance Legal se destina a un entorno profesional relacionado con la dirección o gestión empresarial, Compliance Officer o asesor jurídico-empresarial. En general, el máster está destinado a cualquier persona o profesional que desee adquirir conocimientos de gestión empresarial y asesoría jurídica.

## ¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El MBA Jurídico Empresarial y Compliance Legal te prepara para conocer cuáles son las habilidades directivas que se requieren para la gestión empresarial, saber cómo se realiza un Supply Chain Planning, e incluso, conocer en qué consiste y cómo se realiza un Corporate Compliance Program, todo ello teniendo en cuenta cuál es el contexto normativo de la Protección de Datos, o cuáles son los derechos digitales reconocidos

## En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

# metodología INEAF



### Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

### Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.



# Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



## ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



## EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

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

# campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

**El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.**

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

# BECAS

| BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA   | BECA ALUMNI   | BECA EMPRENDE, GRUPO   | BECA RECOMIENDA   |
|---|---|--|---|
| <p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Justificante de encontrarse en situación de desempleo</li></ul> <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %.</li></ul> <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.</li></ul> | <p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!</li></ul> | <p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA.</li></ul> <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.</li></ul> | <p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.</li></ul> |
| 20%   | 25%   | 15%  | 15%   |

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three people sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. On the left, a man with glasses and a dark suit. In the middle, a woman with curly hair wearing a pink top. On the right, a man with glasses and a dark suit. They are looking towards the camera. On the table, there are papers, a calculator, and a pen holder.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,  
llevando la realidad del mercado laboral a  
nuestros Cursos y Másteres"

# Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



# Temario

Master MBA. Especialidad en Jurídico  
Empresarial y Compliance Legal + Titulación  
Universitaria



## PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Habilidades directivas para la gestión de empresas

Módulo 2. Logística y control de almacén

Módulo 3. Dirección de operaciones

Módulo 4. Administración de la cadena de suministro (supply chain management)

Módulo 5. Régimen jurídico del marketing digital

Módulo 6. Contratos civiles y mercantiles

Módulo 7. Compliance officer

Módulo 8. Corporate compliance

Módulo 9. Protección de datos y derechos digitales

## Módulo 1.

Habilidades directivas para la gestión de empresas

### Unidad formativa 1.

El director en la empresa: proceso directivo y funciones de la dirección

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### PROCESO DIRECTIVO, LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

1. El proceso directivo
2. Fases del proceso directivo: planificación, organización, dirección y control
3. Liderazgo: dirigir y orientar
4. Motivación y necesidades

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN: PROCESO, ESTRATEGIA, EJECUCIÓN Y DESARROLLO

1. Introducción a las funciones de la dirección
2. Los procesos de dirección
3. El directivo como estratega
4. El talento ejecutivo
5. El desarrollo de la autoridad

## Unidad formativa 2.

La negociación: técnicas de negociación y sujeto negociador

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### LA NEGOCIACIÓN PARA CONDUCIR AL ACUERDO

1. Conceptualización de la negociación
2. Estilos de negociación y factores para su elección
3. Vías de negociación
4. Fases de la negociación: preparación, desarrollo y cierre

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN PARA LA CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS

1. Estrategias de negociación para la consecución de objetivos
2. Tácticas de negociación para la consecución de objetivos
3. Cuestiones prácticas: Lugar, inicio y claves de la negociación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

##### EL SUJETO NEGOCIADOR

1. Variables en la personalidad del negociador
2. Habilidades necesarias para ser un buen negociador
3. Características para ser un buen negociador
4. Tipos de negociadores
5. Técnicas psicológicas para la captación de la información: la programación neurolingüística

## Unidad formativa 3.

Gestión de grupos en las empresas

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### LAS RELACIONES GRUPALES

1. El funcionamiento del grupo: principios, condiciones y relaciones
2. Los roles. El desempeño de funciones en el grupo
3. El liderazgo en el grupo: aproximación, estilos y papel del líder
4. La comunicación grupal

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### LA DINÁMICA DE GRUPOS

1. Aproximación a las dinámicas de grupos
2. Las técnicas grupales: Definición, objetivos y utilidades
3. Criterios de clasificación de las técnicas grupales
4. Criterios de selección y aplicación de las técnicas grupales

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas adecuadas para grupos grandes: Asamblea, congreso y conferencia
2. Técnicas adecuadas para grupos medianos: grupo de discusión, comisión y mesa redonda
3. Técnicas adecuadas para grupos pequeños: clínica del rumor y cuchicheo
4. Técnicas de trabajo o producción grupal: Role-playing, Phillips 6.6., foro y diálogos simultáneos
5. Técnicas de dinamización grupal: iniciación, conocimiento y estímulo de la creatividad
6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de evaluación grupal

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### DIRECCIÓN, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Presentar la información
2. ¿Cómo formular y responder preguntas?
3. La importancia de fomentar la intervención de los participantes
4. Reuniones presenciales y a distancia: Utilización de medios técnicos y audiovisuales
5. El cierre de la reunión: análisis y concreción de resultados
6. El acta de la reunión: constancia documental

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### HABILIDADES SOCIALES PARA LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. Las habilidades sociales: definición y características
2. La asertividad: conceptualización y entrenamiento asertivo
3. La empatía: componentes
4. La escucha activa y la comunicación
5. La autoestima: aproximación y técnicas de mejora

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### EL LIDERAZGO Y EL TRABAJO EN EQUIPO

1. Aptitudes y cualidades que debe poseer un líder
2. Funciones esenciales del líder
3. Funciones complementarias del líder
4. Trabajo en Equipo y Equipos de trabajo. Aproximación y diferencias
5. Ventajas del trabajo en equipo
6. Técnicas y habilidades personales y sociales necesarias para el trabajo en equipo

### UNIDAD DIDÁCTICA 7.

#### FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO: MEJORAS

1. Programa de entrenamiento: métodos de aprendizaje
2. Técnicas de trabajo en equipo

## Unidad formativa 4.

Gestión del clima laboral: resolución de conflictos y motivación en el puesto de trabajo

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### APROXIMACIÓN: PREVENIR, AFRONTAR Y RESOLVER EL CONFLICTO

1. El conflicto en las organizaciones
2. Perspectivas del conflicto
3. Elementos a considerar. Tipos de conflictos
4. Niveles del conflicto
5. Prevención del conflicto: Estrategias
6. La gestión de conflictos
7. Resolución del conflicto: Estrategias

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### ESTRÉS LABORAL CONSECUENCIAS Y MANEJO

1. Aproximación al estrés. Estrés positivo y negativo
2. Factores causantes del estrés
3. Síntomas de estrés positivo y negativo
4. El estrés y el entorno laboral
5. Consecuencias del estrés a corto y a largo plazo
6. Características individuales del Estrés
7. Consecuencias del estrés sobre la salud
8. Efectos del estrés
9. Condicionantes del estrés en el puesto de trabajo

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### MOTIVACIÓN EN EL ENTORNO LABORAL

1. La motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral: Teorías centradas en el contenido y en el proceso
3. El líder motivador: Evaluación, diagnóstico y técnicas de motivación
4. La satisfacción laboral: actitudes y conducta

## Unidad formativa 5.

La importancia de la comunicación en las organizaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Las diferentes formas de comunicación
3. Obstáculos en la comunicación
4. La comunicación efectiva: características
5. Normas para la interacción con el interlocutor

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Comunicación e Información en la empresa
3. Comunicación interna en la empresa: Comunicación descendente, ascendente y horizontal
4. La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. Centralización y descentralización en la comunicación empresarial
7. Herramientas de comunicación interna y externa

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. El lenguaje no verbal: emociones, cultura y manifestación
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### LAS RELACIONES INTERPERSONALES

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y sentimientos
5. La escucha activa
6. Obstáculos a la escucha activa
7. Técnicas para mejorar la escucha activa

# Módulo 2.

Logística y control de almacén

## Unidad formativa 1.

Logística en la empresa

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1. Introducción a la logística
2. El flujo de bienes y servicios
3. Servicio al cliente y logística
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. Internacionalización de la empresa
7. Optimización de la corriente de bienes y servicios
8. Documentación de la logística

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. El almacén en la cadena logística: Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales áreas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO COMERCIAL

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS MERCANCÍAS

1. Las mercancías: características
2. Envasados usuales
3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENTRADA DE MERCANCÍAS

1. Entrada de la mercancía
2. Etiquetado e identificación de mercancías
3. Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRUCTURA DEL ALMACÉN

1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS PARA SU EXPEDICIÓN

1. El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2. Salida de las mercancías
3. El muelle de carga

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CARGA Y EL TRANSPORTE

1. Carga del elemento de transporte: Introducción
2. Métodos de carga en los muelles
3. La carga del vehículo
4. Precintado del vehículo

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### SOSTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN

1. Sostenimiento del almacén: Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### EL CASO MERCADONA: EL GIGANTE LOGÍSTICO

1. Mercadona: el gigante logístico
2. Proveedores
3. Centros logísticos
4. Supermercados
5. Clientes
6. Transporte
7. Productos

## Unidad formativa 2.

Almacenaje, inventarios y gestión de stock

## UNIDAD DIDÁCTICA 1.

### LA FUNCIÓN DEL ALMACÉN

1. Conceptualización de almacén
2. Proceso y tipos de almacenamiento
3. Tipología de artículos y de cargas de trabajo

## UNIDAD DIDÁCTICA 2.

### 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 3.

### TIPOLOGÍA DE ALMACENES

1. Clasificación por tipo de mercancía almacenada
2. Clasificación por sistema logístico
3. Clasificación por régimen jurídico
4. Clasificación por estructura
5. Clasificación por grado de automatización

## UNIDAD DIDÁCTICA 4.

### ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL ALMACÉN

1. Zona de ubicación
2. Actividad interna
3. Distribución del almacén

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### 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 6.

### 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 7.

### CONTROL 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 8.

### 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 9.

### 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

# Módulo 3.

## Dirección de operaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

1. Administración de Operaciones: Introducción
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
4. La dirección y el subsistema de operaciones
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Estrategias de operaciones: visión general
7. Plan Estratégico de Operaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA

1. La Previsión de la Demanda
2. El Espacio temporal y la Demanda
3. El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
4. Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
5. Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
6. Métodos de Previsión
7. Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN

1. La función productiva en la Organización
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS

1. Selección y diseño del producto
2. Eficacia y excelencia en el diseño
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
5. Procesos de Configuración Job-Shop
6. Procesos de configuración Continua
7. Tecnología Relacionada

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de un emplazamiento
3. Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
4. Análisis de la Localización
5. Tendencias en Localización
6. Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
7. La función de Mantenimiento
8. Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Vertiente económica: 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 Benchmarking y la Reingeniería de Procesos

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
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 II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS

1. Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
2. Gráficos o diagramas de Gantt
3. Gráficos de redes: PERT/CPM

# Módulo 4.

## Administración de la cadena de suministro (supply chain management)

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### SUPPLY CHAIN COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL

1. La cadena de suministro: aproximación
2. Planificación estratégica en la cadena de suministro
3. Administración de los riesgos de la cadena de suministro
4. Gestión de procesos en la cadena de suministro
5. Métricas en la cadena de suministro

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### SUPPLY CHAIN PLANNING: GESTIÓN LOGÍSTICA

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

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### SUPPLY CHAIN PLANNING: GESTIÓN DE OPERACIONES Y VENTAS

1. El proceso S&OP \_ Planificación de ventas y operaciones: El proceso S&OP
2. Administración de productos y servicios
3. Administración de la demanda
4. Administración del Aprovisionamiento

## UNIDAD DIDÁCTICA 4.

### ADMINISTRACIÓN DE RELACIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO

1. Administración de las relaciones (ECR)
2. Administración de las relaciones con los clientes (Customer Relationship Management (CRM))
3. Administración de relaciones con proveedores (SRM)
4. Herramientas de colaboración

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### LOGÍSTICA INVERSA COMO FACTOR ESTRATÉGICO DIFERENCIAL

1. El Contexto de la Logística Inversa: Empresa responsable y sostenible
2. La Logística Inversa: Patrones Logísticos
3. Causas de la Logística Inversa: La Recuperación de Activos
4. Visión estratégica de la Logística Inversa: Viabilidad y continuidad
5. La logística inversa como parte de la Cadena de Suministro
6. La Logística inversa y la organización empresarial
7. Políticas de devolución de productos

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

1. Administración de la información
2. Sistemas de información para la cadena de suministro: Estrategias de complementariedad ERP y Best of Breed
3. E-commerce: eficiencia en la comunicación y visibilidad
4. Sistemas de información especializados en la Gestión de la Cadena de Suministro

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### 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 8.

### 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 5.

## Régimen jurídico del marketing digital

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### EL SISTEMA DE FUENTES EN MARKETING DIGITAL

1. Consideraciones previas. Amparo constitucional
2. Las fuentes del marketing digital
3. - Ley General de Publicidad de 11 de noviembre de 1988
4. - Ley de Competencia desleal de 10 de enero de 1991
5. - Otros textos de referencia

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### COMUNICACIONES COMERCIALES ELECTRÓNICAS

1. Las comunicaciones electrónicas en el comercio electrónico
2. - Referencia al Reglamento (UE) Requisitos de información para los consumidores
3. - Información de nuestra web
4. Seguridad de la información y las comunicaciones electrónicas
5. - Seguridad en Internet
6. - Firmas digitales
7. - Certificado digital
8. - La factura electrónica
9. Responsabilidad de las comunicaciones electrónicas

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### PRIVACIDAD Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

1. Marco legal y jurídico de la seguridad de la información
2. - Normativa comunitaria sobre seguridad de la información
3. - Normas sobre gestión de la seguridad de la información: Familia de Normas ISO 27000
4. - Legislación española sobre seguridad de la información
5. Bases de datos: cloud computing
6. Direcciones de correo electrónico
7. El uso de Cookies

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL APLICADA AL MARKETING DIGITAL

1. Propiedad intelectual y marketing digital
2. Propiedad industrial y marketing digital
3. - Las marcas y el marketing
4. Uso de contenidos de terceros. Agencias y clientes
5. - Derechos de propiedad intelectual de terceros
6. - Relación Agencia Cliente

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### LEY DE SERVICIOS DE SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Objeto de la LSSI-CE y ámbito de aplicación
2. - Objeto de la LSSI-CE
3. - Ámbito de aplicación de la LSSI-CE
4. Obligaciones y régimen de responsabilidad
5. Infracciones y sanciones
6. - Infracciones
7. - Sanciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### MARKETING Y WEB 3.0

1. Acciones de marketing en la web 3.0
2. - Creación de espacios 3.0
3. - La protección de los menores en entornos 3.0
4. Publicidad en entornos 3.0
5. Concursos y sorteos online

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### LA REPUTACIÓN ONLINE

1. Gestión de la Reputación Online
2. - Investigación y monitorización de la reputación online
3. - Prácticas de la gestión online
4. Riesgos de la reputación online. El efecto Streisand
5. - Los riesgos de la reputación online
6. - El efecto Streisand
7. Marco legal de la reputación online
8. - La imagen corporativa
9. - El derecho al olvido

## Módulo 6.

### Contratos civiles y mercantiles

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### PERSONALIDAD CIVIL PERSONAS FÍSICAS Y JURÍDICAS NACIONALIDAD VECINDAD

1. Conceptualización
2. Nacionalidad
3. Vecindad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### OBLIGACIONES Y CONTRATOS

1. Obligaciones
2. Contratos
3. Cuasicontratos
4. Obligaciones nacidas de culpa o negligencia

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

##### ANÁLISIS DE DETERMINADOS CONTRATOS CIVILES: CONCEPTO, REQUISITOS, PARTES Y RESOLUCIÓN

1. La compra-venta
2. Arrendamientos urbanos. Especificidades procesales del juicio de desahucio. El contrato de arrendamiento urbano
3. Depósito
4. La prenda y la hipoteca

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

##### LA RESPONSABILIDAD CIVIL

1. Introducción
2. Concepto de Personas Jurídicas
3. Tipos de personas jurídicas
4. Responsabilidad civil de los miembros de las personas jurídicas
5. Responsabilidad civil contractual
6. Responsabilidad extracontractual

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### EL COMERCIANTE INDIVIDUAL: CONCEPTO JURIDICO CAPACIDAD JURIDICA PARA EJERCER EL COMERCIO

1. El empresario mercantil
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
3. Capacidad jurídica
4. Procedimiento de inscripción
5. Contabilidad de los empresarios
6. Empresarios extranjeros

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### LAS SOCIEDADES MERCANTILES

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### CONTRATOS MERCANTILES FUNDAMENTALES

1. Contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Contrato de préstamo mercantil
4. Contrato de seguro
5. Contratos de comisión, agencia y franquicia

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### LOS TITULOS-VALORES

1. Letras de cambio
2. El Cheque
3. El Pagaré

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### REGISTRO MERCANTIL

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### DERECHO CONCURSAL

1. Declaración de Concurso
2. Legitimación para la declaración de Concurso
3. Solicitud de concurso
4. - Concurso voluntario
5. - Concurso necesario
6. Competencia judicial para conocer los concursos
7. Auto de declaración de concurso
8. Acumulación de concursos
9. Administración concursal
10. - Características de la administración concursal
11. - Composición de la administración concursal
12. - Nombramiento y aceptación de la administración concursal
13. - Ejercicio de la administración concursal
14. - Responsabilidad de los administración concursal
15. - Informe de la administración concursal
16. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
17. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
18. Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
19. Masa activa

20. Masa pasiva
21. Convenio concursal
22. Junta de acreedores
23. Aprobación judicial del convenio
24. Liquidación y pago a los acreedores

## Módulo 7.

### Compliance officer

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPLIANCE EN LA EMPRESA

1. Gobierno Corporativo
2. El Compliance en la empresa
3. Relación del compliance con otras áreas de la empresa
4. Compliance y Gobierno Corporativo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES DEL COMPLIANCE OFFICER

1. Funciones del Compliance Officer: Introducción
2. Estatuto y cualificación del Compliance Officer
3. - Estatuto del Compliance Officer
4. - La cualificación del Compliance Officer
5. El compliance officer dentro de la empresa
6. - Modelos de Compliance en la empresa
7. - Funciones del Compliance Officer en la empresa
8. La externalización del Compliance
9. Funciones Generales del Compliance officer
10. Responsabilidad del Compliance Officer
11. - Responsabilidad penal del Compliance Officer

## UNIDAD DIDÁCTICA 3.

### LA FIGURA DEL COMPLIANCE OFFICER

1. Formación y Asesoramiento
2. - Asesoramiento
3. - Formación
4. Novedades de servicios, productos y proyectos
5. Servicio comunicativo y sensibilización
6. - Comunicación
7. - Sensibilización
8. Resolución práctica de incidencias e incumplimientos
9. - Detección
10. - Documentación
11. - Sistema Sancionador

## UNIDAD DIDÁCTICA 4.

### APROXIMACIÓN AL COMPLIANCE PROGRAM

1. Beneficios para mi empresa del compliance program
2. Ámbito de actuación
3. Materias incluídas en un programa de cumplimiento
4. - Normativa del Sector Financiero
5. - Normativa del Sector Asegurador
6. - Normativa del Sector Farmacéutico
7. Objetivo del compliance program

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### EVALUACIÓN DE RIESGOS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### CONTROLES DE RIESGOS

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### CONTROLES INTERNOS EN LA EMPRESA

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### INVESTIGACIONES Y DENUNCIAS DENTRO DE LA EMPRESA

1. Necesidad de implantar un canal de denuncias en la empresa
2. Implantar un canal de denuncias internas
3. - Cana del denuncias: Características
4. - Personal implicado en un canal de denuncias y funciones
5. - Confidencialidad
6. Gestión de canal de denuncias internas
7. - Deberes y derechos de las partes
8. - Gestión del canal de denuncias internas en un grupo de empresas
9. - Riesgos por incumplimientos
10. Recepción y manejo de denuncias
11. Como tratar las denuncias
12. Investigación de una denuncia

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### RESPONSABILIDAD PENAL DE LAS PERSONAS JURÍDICAS: CRITERIOS DE APLICACIÓN, ATENUACIÓN Y EXONERACIÓN

1. Introducción: Reformas tras las Leyes Orgánicas Transmisión de la responsabilidad penal a las personas jurídicas
2. Artículo 319 del Código Penal
3. Compatibilidad de sanciones penales y administrativas. Principio "Ne bis in ídem"
4. La persona jurídica en la legislación penal
5. Imputación de responsabilidad a la persona jurídica
6. - Delito cometido por representantes o personas con capacidad de decisión, organización y control
7. - Delito cometido por un empleado
8. Delimitación de los delitos imputables a personas jurídicas
9. - Delitos imputables a personas jurídicas
10. Penas aplicables a las personas jurídicas
11. - Determinación de la pena
12. El procedimiento penal
13. - Tipos de procesos penales

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS (I)

1. Delito de tráfico ilegal de órganos
2. Delito de trata de seres humanos
3. Delitos relativos a la prostitución y corrupción de menores
4. Delitos contra la intimidad, allanamiento informático y otros delitos informáticos
5. Delitos de estafas y fraudes
6. Delitos de insolvencias punibles
7. Delitos de daños informáticos

## UNIDAD DIDÁCTICA 11.

### DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS (II)

1. Delitos contra la propiedad intelectual e industrial, el mercado y los consumidores
2. Delitos de blanqueo de capitales
3. Delitos contra la hacienda pública y la Seguridad Social
4. Delitos contra los derechos de los ciudadanos extranjeros
5. Delitos de construcción, edificación o urbanización ilegal
6. Delitos contra el medio ambiente

## UNIDAD DIDÁCTICA 12.

### DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS (III)

1. Delitos Relativos a la energía solar y las radiaciones ionizantes
2. Delitos de tráfico de drogas
3. Delitos de falsedad en medios de pago
4. Delitos de cohecho
5. Delitos de tráfico de influencias
6. Delitos financiación del terrorismo

# Módulo 8.

## Corporate compliance

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### MARCO LEGAL NACIONAL E INTERNACIONAL Y ANTECEDENTES DEL COMPLIANCE

1. FCPA
2. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), COSO III
3. Sentencing reform Act
4. Ley Sarbanes-Oxley
5. OCDE. Convenio Anticohecho
6. Convenio de las Naciones Unidas contra la corrupción y el sector privado
7. Normativa de Italia. Decreto Legislativo nº123, de 8 de junio de 2001
8. Normativa de Reino Unido. UKBA
9. Normativa de Francia. Ley Sapin II

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### SISTEMAS DE GESTIÓN DEL RIESGO (ISO) DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA NORMA ISO PRINCIPIOS DE LA ISO 31000

1. Marco Conceptual de la ISO 31000
2. Principales Procesos de la ISO 31000
3. Implantación de la Norma ISO 31000

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### SISTEMAS DE GESTIÓN ANTISOBORNO (ISO CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA NORMA ISO 37000

1. Beneficios para las Organizaciones
2. Ámbito de actuación
3. Políticas y Procedimientos
4. Controles de Procesos
5. Controles de Organización
6. - Comunicación con Empleados
7. - Comunicación con Proveedores
8. - Comunicación con Clientes, Consumidores y Usuarios Web
9. Código Ético
10. Cultura de Cumplimiento
11. Gestión de un programa de auditoría
12. Directrices para la Auditoría de los Sistemas de Gestión

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### SISTEMAS DE GESTIÓN DE COMPLIANCE (ISO APROXIMACIÓN A LA NORMA ISO 37301

1. - ISO Aspectos fundamentales de la Norma ISO 37301

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### AUDITORÍA Y TÉCNICAS DE AUDITORÍA ISO PARA SISTEMAS DE GESTIÓN DEL COMPLIANCE

1. Auditorías remotas
2. Auditorías "In situ"
3. Buenas prácticas de auditoría

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### LA LIBRE COMPETENCIA Y COMPLIANCE

1. Introducción al Derecho de la Competencia
2. Prácticas restrictivas de la competencia
3. El Régimen de Control de Concentraciones
4. Ayudas de Estado (State Aid)
5. Posibles consecuencias derivadas de infracciones de la normativa sobre competencia
6. ¿Por qué y cómo establecer un Competition Compliance Programme?
7. Prevención del abuso de mercadp
8. Concepto y abuso de mercado
9. Comunicación de operaciones sospechosas

### UNIDAD DIDÁCTICA 7.

#### BLANQUEO DE CAPITAL Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO

1. Prevención del Blanqueo de Capitales y financiación del terrorismo: Conceptos básicos
2. Normativa y organismos
3. Medidas y procedimientos de Diligencia Debida
4. Sujetos obligados
5. Obligaciones de información

### UNIDAD DIDÁCTICA 8.

#### PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Protección de Datos Personales: Conceptos básicos
2. Principios generales de la protección de datos
3. Normativa nacional del país de referencia en material de protección de datos

# Módulo 9.

## Protección de datos y derechos digitales

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### PROTECCIÓN DE DATOS: CONTEXTO NORMATIVO

1. Normativa General de Protección de Datos
2. Privacidad y protección de datos en el panorama internacional
3. La Protección de Datos en Europa
4. La Protección de Datos en España
5. Estándares y buenas prácticas

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD) FUNDAMENTOS

1. El Reglamento UE Ámbito de aplicación del RGPD
2. Definiciones
3. Sujetos obligados
4. Ejercicio Resuelto. Ámbito de Aplicación

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### PRINCIPIOS DE LA PROTECCIÓN DE DATOS

1. El binomio derecho/deber en la protección de datos
2. Licitud del tratamiento de los datos
3. Lealtad y transparencia
4. Finalidad del tratamiento de los datos: la limitación
5. Minimización de datos
6. Exactitud y Conservación de los datos personales

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### LEGITIMACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE LOS DATOS PERSONALES EN EL RGPD

1. El consentimiento del interesado en la protección de datos personales
2. El consentimiento: otorgamiento y revocación
3. El consentimiento informado: finalidad, transparencia, conservación, información y deber de comunicación al interesado
4. Eliminación del Consentimiento tácito en el RGPD
5. Consentimiento de los niños
6. Categorías especiales de datos
7. Datos relativos a infracciones y condenas penales
8. Tratamiento que no requiere identificación
9. Bases jurídicas distintas del consentimiento

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### DERECHOS DE LOS CIUDADANOS EN LA PROTECCIÓN DE SUS DATOS PERSONALES

1. Derechos de las personas respecto a sus Datos Personales
2. Transparencia e Información
3. Acceso, Rectificación, Supresión (Olvido)
4. Oposición
5. Decisiones individuales automatizadas
6. Portabilidad de los Datos
7. Limitación del tratamiento
8. Excepciones a los derechos
9. Casos específicos
10. Ejercicio resuelto. Ejercicio de Derechos por los Ciudadanos

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL: MEDIDAS DE CUMPLIMIENTO EN EL RGPD

1. Las políticas de Protección de Datos
2. Posición jurídica de los intervinientes. Responsables, corresponsables, Encargados, subencargado del Tratamiento y sus representantes. Relaciones entre ellos y formalización
3. El Registro de Actividades de Tratamiento: identificación y clasificación del tratamiento de datos

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### LA RESPONSABILIDAD PROACTIVA

1. El Principio de Responsabilidad Proactiva
2. Privacidad desde el Diseño y por Defecto. Principios fundamentales
3. Evaluación de Impacto relativa a la Protección de Datos (EIPD) y consulta previa. Los Tratamientos de Alto Riesgo
4. Seguridad de los datos personales. Seguridad técnica y organizativa
5. Las Violaciones de la Seguridad. Notificación de Violaciones de Seguridad
6. El Delegado de Protección de Datos (DPD). Marco normativo
7. Códigos de conducta y certificaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES DE DATOS EN EL RGPD

1. El Movimiento Internacional de Datos
2. El sistema de decisiones de adecuación
3. Transferencias mediante garantías adecuadas
4. Normas Corporativas Vinculantes
5. Excepciones
6. Autorización de la autoridad de control
7. Suspensión temporal
8. Cláusulas contractuales

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### LAS AUTORIDADES DE CONTROL

1. Autoridades de Control: Aproximación
2. Potestades
3. Régimen Sancionador
4. Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD)
5. Procedimientos seguidos por la AEPD
6. La Tutela Jurisdiccional
7. El Derecho de Indemnización

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### DERECHOS DIGITALES RELACIONADOS CON LA PROTECCIÓN DE DATOS

1. Derecho de Rectificación en Internet
2. Derecho a la Actualización de informaciones en medios de comunicación digitales
3. Derecho al Olvido en búsquedas de Internet
4. - Derecho al Olvido en Google
5. - Proceso ante Google

## UNIDAD DIDÁCTICA 11.

### DERECHOS DIGITALES DE LOS TRABAJADORES

1. Derecho a la intimidad y uso de dispositivos digitales en el ámbito laboral
2. Derecho a la desconexión digital en el ámbito laboral
3. Derecho a la intimidad frente al uso de dispositivos de video-vigilancia y de grabación de sonido en el lugar de trabajo
4. Derecho a la intimidad ante la utilización de sistemas de geolocalización en el ámbito laboral
5. - Medidas de seguridad sobre los datos de geolocalización
6. - La Geolocalización acorde con la Agencia Española de Protección de Datos
7. Ejercicio resuelto: Geolocalización acorde con la AEPD
8. Derechos digitales en la negociación colectiva

## UNIDAD DIDÁCTICA 12.

### DERECHOS DIGITALES DE LOS MENORES DE EDAD

1. Protección de los menores en Internet
2. Protección de datos de los menores en Internet
3. - Tratamiento de datos por los centros educativos
4. - Tratamiento de datos por Asociaciones de Madres y Padres de Alumnos (AMPA)
5. Ejercicio resuelto: Tratamiento de datos por Asociaciones de Madres y Padres de Alumnos (AMPA)

## UNIDAD DIDÁCTICA 13.

### CUESTIONES PRÁCTICAS SOBRE DERECHOS DIGITALES

1. Video tutorial: Introducción a la Ley Orgánica Video tutorial: Esquema normativo de Derechos Digitales
2. Sentencias Imprescindibles de Derechos Digitales

# www.ineaf.es



**INEAF BUSINESS SCHOOL**

958 050 207 · [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

