

Grand Master

Alta Dirección en Industria Aseguradora

G M A D I A



tech
universidad



Grand Master Alta Dirección en Industria Aseguradora

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/grand-master/grand-master-alta-direccion-industria-aseguradora

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competencias

pág. 24

06

Estructura y contenido

pág. 32

07

Metodología

pág. 58

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 66

09

Dirección del curso

pág. 70

10

Impacto para tu carrera

pág. 92

11

Beneficios para tu empresa

pág. 96

12

Titulación

pág. 100

01 Bienvenida

La Alta Dirección en Industria Aseguradora es un pilar fundamental en las organizaciones, ya que les permite resolver sus problemas de forma óptima y alcanzar sus objetivos estratégicos con eficacia. Por ello, cada vez más entidades buscan incorporar en sus organigramas a expertos en este campo. El objetivo es que aporten soluciones innovadoras para abordar los desafíos regulatorios y comerciales que surgen constantemente en este ámbito en plena expansión. Por eso, TECH implementa una pionera titulación universitaria que permitirá a los profesionales a adaptarse a las tendencias del mercado y utilizar las tecnologías emergentes a su favor. Todo en un cómodo formato 100% online, que se ajusta a la agenda de profesionales ocupados.



Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora
TECH Universidad



“

Un Gran Máster 100% online que te convertirá en auténtico un líder para las compañías aseguradoras, siendo capaz de afrontar exitosamente todos los retos del sector”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

El objetivo primordial de este Grand Master es que el alumnado tenga un sólido entendimiento sobre los principios, prácticas y tendencias actuales en la Industria Aseguradora. De este modo, los recursos educativos permitirán a los expertos desarrollar habilidades de liderazgo efectivas, estando elevadamente cualificados para dirigir tanto equipos como organizaciones en este campo de especialización. Así los egresados incorporarán a su praxis habitual estrategias innovadoras para el crecimiento y la competitividad de las instituciones del sector asegurador. Por otro lado, los expertos aprovecharán las tendencias emergentes para adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado y en el entorno regulatorio.



“

Aumentarás tu seguridad en la toma de decisiones estratégicas y abordarás los desafíos que se te presenten durante tus proyectos gracias a esta titulación universitaria”

**TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabajan conjuntamente para conseguirlos**

El **Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora** capacitará al alumno para:

01

Definir las últimas tendencias en gestión empresarial, atendiendo al entorno globalizado que rige los criterios de la alta dirección

04

Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable

02

Desarrollar las principales habilidades de liderazgo que deben definir a los profesionales en activo



03

Ahondar en los criterios de sostenibilidad marcados por los estándares internacionales a la hora de desarrollar un plan de negocio

05

Fomentar la creación de estrategias corporativas que marquen el guion que debe seguir la empresa para ser más competitiva y lograr sus propios objetivos

06

Diferenciar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad empresarial

08

Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia empresarial

09

Delimitar la mejor manera para gestionar los recursos humanos de la empresa, logrando un mayor rendimiento de los mismos en favor de los beneficios de la empresa

07

Trabajar de una forma más efectiva, más ágil y más alineado con las nuevas tecnologías y herramientas actuales

10

Adquirir las habilidades comunicativas necesarias en un líder empresarial para lograr que su mensaje sea escuchado y entendido entre los miembros de su comunidad



11

Esclarecer el entorno económico en el que se desarrolla la empresa y desarrollar estrategias adecuadas para adelantarse a los cambios

14

Aplicar las tecnologías de la información y la comunicación a las diferentes áreas de la empresa

12

Ser capaz de gestionar el plan económico y financiero de la empresa

13

Comprender las operaciones logísticas que son necesarias en el ámbito empresarial para desarrollar una gestión adecuada de las mismas

15

Realizar la estrategia de marketing que permita dar a conocer el producto a los clientes potenciales y generar una imagen adecuada de la empresa



16

Ser capaz de desarrollar todas las fases de una idea de negocio: diseño, plan de viabilidad, ejecución, seguimiento

18

Crear estrategias innovadoras acordes con los diferentes proyectos



19

Establecer las pautas adecuadas para la adaptación de la empresa a la sociedad del cambio

17

Abordar los mecanismos de distribución de cargas de trabajo de recursos compartidos entre varios proyectos

20

Proponer un modelo dinámico de empresa que apoye su crecimiento en los recursos intangibles

21

Desarrollar conocimiento especializado sobre la implementación y funcionamiento de las aseguradoras de países extranjeros en otros países: (i) dentro de la Unión Europea como (ii) provenientes de países ajenos a la Unión Europea

24

Delimitar el marco de cumplimiento de la actividad aseguradora

22

Desarrollar las peculiaridades del contrato de seguro

23

Examinar el marco regulador internacional del mercado asegurador y su reciente evolución

25

Analizar la evolución del seguro



26

Reflexionar sobre las implicaciones en el seguro de la normativa no sectorial

28

Determinar el juego conjunto entre la normativa de consumo y la aseguradora y sus consecuencias

29

Desarrollar conocimiento especializado sobre el seguro y los conceptos clave que definen la actividad aseguradora

27

Valorar el impacto de la seguridad de la información en el marco legislativo asegurador

30

Determinar la importancia del Riesgo como elemento imprescindible para la actividad aseguradora



31

Examinar el funcionamiento general de la Actividad Aseguradora y de la normativa que regula su actividad

34

Analizar el mercado asegurador global con el foco puesto en la actividad de distribución

32

Establecer la relevancia de la gestión de los riesgos que afrontan las entidades aseguradoras como elemento clave en la dirección de las entidades aseguradoras

33

Identificar los retos más inmediatos que afronta la gestión de riesgos

35

Determinar qué se considera distribución de seguros tanto a nivel europeo como internacional



36

Identificar cuáles son los principales operadores que participan en la actividad de distribución

38

Desarrollar los aspectos clave de la función de cumplimiento normativo

39

Identificar los estándares internacionales en materia de cumplimiento normativo

37

Examinar la importancia de las medidas de protección al consumidor

40

Concretar las interrelaciones entre la función de cumplimiento normativo y el resto de las organizaciones



05 Competencias

Este programa universitario otorgará a los expertos un amplio abanico de competencias, que les permitirán abordar con éxito cualquier desafío que surja durante el desarrollo de sus quehaceres profesionales en el mercado de la Industria Aseguradora. En sintonía con esto, los egresados adquirirán capacidades para gestionar eficazmente los recursos financieros de las organizaciones (incluyendo la elaboración de informes, planificación presupuestaria y gestión del capital). Además, se caracterizarán por disponer de una visión estratégica para las compañías, siendo capaces de liderar a equipos y tomar decisiones orientadas a la consecución de los objetivos empresariales.



“

Un programa 100% online que amplificará tu currículum profesional con una doble titulación universitaria, si cumples con los requisitos de acceso oficiales”

01

Resolver conflictos empresariales y problemas entre los trabajadores

04

Llevar a cabo el control económico y financiero de la empresa

02

Aplicar las metodologías de gestión *Lean*



03

Realizar una correcta gestión de equipos que permitan mejorar la productividad y, por tanto, los beneficios de la empresa

05

Manejar herramientas y métodos para la manipulación y mejor utilización del dato, para la entrega de resultados comprensibles para el receptor final

06

Implementar las claves para que la gestión del I+D+i tenga éxito en las organizaciones

08

Apostar por la innovación en todos los procesos y áreas de la empresa

09

Liderar los diferentes proyectos de la empresa, a partir de definir cuando priorizar y retrasar su desarrollo dentro de una organización

07

Aplicar las estrategias más adecuadas para apostar por el comercio electrónico de los productos de la empresa

10

Desarrollar las habilidades financiero-contables de los alumnos para la interpretación y valoración de empresas del sector asegurador



11

Identificar diferentes metodologías de medida y gestión del riesgo

12

Medir y gestionar los riesgos a los que se enfrenta una compañía de seguros en su día a día

13

Examinar la importancia del entendimiento del sistema de gobierno para garantizar la gestión prudente de la actividad aseguradora

14

Fundamentar la monitorización del proceso e interacción con los datos, la disponibilidad y suficiencia de éstos y los procesos de control, partiendo de la normativa vigente y de la opinión y estándares de las instituciones internacionales

15

Desarrollar conocimiento especializado sobre las áreas afectadas como Contabilidad, Financiero, Técnico-Actuarial, IT, obteniendo un carácter multidisciplinar y global, que incluye las tareas, límites y responsabilidades básicas vinculadas



16

Examinar las obligaciones generales de información en la comercialización de productos de seguros

18

Identificar posibles riesgos que pueden surgir durante el proceso de comercialización



19

Conocer el ciclo de vida del producto y su gobierno

17

Proporcionar conocimientos en materia de transmisión de la información, así como en el desarrollo de una publicidad adecuada y veraz

20

Desarrollar conocimiento especializado sobre el Impuesto sobre Sociedades (IS) para el sector asegurador derivado de una adaptación sectorial del PGC y analizar las partidas fundamentales para optimizar y monetizar la fiscalidad de una entidad aseguradora

21

Determinar los *hot topics* a revisar y planificar la imposición directa que grava los beneficios que generan las entidades aseguradoras, tanto con presencia nacional, como internacional

24

Determinar las peculiaridades de la función de cumplimiento en los sectores regulados

22

Examinar la figura del oficial de cumplimiento

23

Evaluar las tendencias actuales en materia de cumplimiento

25

Compilar las principales materias que no deben faltar en un programa de cumplimiento



26

Desarrollar las habilidades financiero-contables de los alumnos para la interpretación y valoración de empresas del sector asegurador

28

Desarrollar conocimiento especializado sobre las áreas afectadas como Contabilidad, Financiero, Técnico-Actuarial, IT, obteniendo un carácter multidisciplinar y global, que incluye las tareas, límites y responsabilidades básicas vinculadas

29

Proporcionar conocimientos en materia de transmisión de la información, así como en el desarrollo de una publicidad adecuada y veraz

27

Medir y gestionar los riesgos a los que se enfrenta una compañía de seguros en su día a día

30

Identificar posibles riesgos que pueden surgir durante el proceso de comercialización



06

Estructura y contenido

Esta titulación universitaria está diseñada por expertos en Alta Dirección en Industria Aseguradora, que proporcionarán al alumnado una sólida comprensión sobre la gestión de entidades aseguradoras. Para ello, el programa incluirá módulos disruptivos dedicados a los aspectos legales del seguro y riesgo. Asimismo, el plan de estudios abordará en la preparación de un plan de crisis para que los egresados anticipen a los problemas que puedan surgir durante el ejercicio de sus labores. En adición, el temario analizará con rigurosidad aspectos como el Sistema de Gobernanza, el Proceso ORSA y la Evaluación interna de los Riesgos y la Solvencia.



“

TECH emplea una metodología 100% online, con la que estarás más que capacitado para diseñar proyectos altamente innovadores en la Industria Aseguradora”

Plan de estudios

El Grand Master en Alta Dirección de en Industria Aseguradora TECH Universidad es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales, tanto a nivel nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de 3.000 horas de estudio, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando un aprendizaje de gran calidad que podrá aplicar, posteriormente, a su práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este programa trata en profundidad las principales áreas de la Industria Aseguradora y está diseñado para que los directivos entiendan la gestión empresarial desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para los alumnos, enfocado a su mejora profesional y que los prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la gestión de compañías aseguradoras. Un programa que entiende sus necesidades y las de su empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que les otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 2 años y se divide en 20 módulos:

Módulo 1	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas
Módulo 2	Dirección estratégica y <i>Management Directivo</i>
Módulo 3	Dirección de personas y gestión del talento
Módulo 4	Dirección económico-financiera
Módulo 5	Dirección de operaciones y logística
Módulo 6	Dirección de sistemas de información
Módulo 7	Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa
Módulo 8	Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial
Módulo 9	Innovación y Dirección de Proyectos
Módulo 10	<i>Management Directivo</i>

Módulo 11 El Seguro como Actividad Regulada en el ámbito internacional

Módulo 12 Aspectos legales del seguro. contexto internacional

Módulo 13 El Seguro y el Riesgo

Módulo 14 Distribución del Seguro

Módulo 15 Cumplimiento normativo y Gobierno Corporativo Internacional

Módulo 16 Composición del balance económico bajo la normativa de Solvencia II

Módulo 17 Solvencia II: la gestión prudente de la actividad aseguradora

Módulo 18 El Riesgo de Conducta y Supervisión en la Industria Aseguradora

Módulo 19 Fiscalidad en la Industria Seguradora. Impuestos Directos

Módulo 20 Fiscalidad en la Industria Aseguradora. Impuestos Indirectos

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora de manera totalmente online. Durante los 2 años que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

1.1. Globalización y Gobernanza

- 1.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 1.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 1.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

1.2. Liderazgo

- 1.2.1. Liderazgo. Una aproximación conceptual
- 1.2.2. Liderazgo en las empresas
- 1.2.3. La importancia del líder en la dirección de empresas

1.3. Cross Cultural Management

- 1.3.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 1.3.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 1.3.3. Gestión de la Diversidad

1.4. Desarrollo directivo y liderazgo

- 1.4.1. Concepto de Desarrollo Directivo
- 1.4.2. Concepto de Liderazgo
- 1.4.3. Teorías del Liderazgo
- 1.4.4. Estilos de Liderazgo
- 1.4.5. La inteligencia en el Liderazgo
- 1.4.6. Los desafíos del líder en la actualidad

1.5. Ética empresarial

- 1.5.1. Ética y Moral
- 1.5.2. Ética Empresarial
- 1.5.3. Liderazgo y ética en las empresas

1.6. Sostenibilidad

- 1.6.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 1.6.2. Agenda 2030
- 1.6.3. Las empresas sostenibles

1.7. Responsabilidad Social de la Empresa

- 1.7.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 1.7.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 1.7.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

1.8. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 1.8.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 1.8.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 1.8.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
- 1.8.4. Herramientas y estándares de la RSC

1.9. Multinationales y derechos humanos

- 1.9.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 1.9.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 1.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

1.10. Entorno legal y Corporate Governance

- 1.10.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 1.10.2. Propiedad intelectual e industrial
- 1.10.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 2. Dirección estratégica y Management Directivo

2.1. Análisis y diseño organizacional

- 2.1.1. Marco Conceptual
- 2.1.2. Factores clave en el diseño organizacional
- 2.1.3. Modelos básicos de organizaciones
- 2.1.4. Diseño organizacional: tipologías

2.2. Estrategia Corporativa

- 2.2.1. Estrategia corporativa competitiva
- 2.2.2. Estrategias de Crecimiento: tipologías
- 2.2.3. Marco conceptual

2.3. Planificación y Formulación Estratégica

- 2.3.1. Marco Conceptual
- 2.3.2. Elementos de la Planificación Estratégica
- 2.3.3. Formulación Estratégica: Proceso de la Planificación Estratégica

2.4. Pensamiento estratégico

- 2.4.1. La empresa como un sistema
- 2.4.2. Concepto de organización

2.5. Diagnóstico Financiero

- 2.5.1. Concepto de Diagnóstico Financiero
- 2.5.2. Etapas del Diagnóstico Financiero
- 2.5.3. Métodos de Evaluación para el Diagnóstico Financiero

2.6. Planificación y Estrategia

- 2.6.1. El Plan de una Estrategia
- 2.6.2. Posicionamiento Estratégico
- 2.6.3. La Estrategia en la Empresa

2.7. Modelos y Patrones Estratégicos

- 2.7.1. Marco Conceptual
- 2.7.2. Modelos Estratégicos
- 2.7.3. Patrones Estratégicos: Las Cinco P's de la Estrategia

2.8. Estrategia Competitiva

- 2.8.1. La Ventaja Competitiva
- 2.8.2. Elección de una Estrategia Competitiva
- 2.8.3. Estrategias según el Modelo del Reloj Estratégico
- 2.8.4. Tipos de Estrategias según el ciclo de vida del sector industrial

2.9. Dirección Estratégica

- 2.9.1. El concepto de Estrategia
- 2.9.2. El proceso de dirección estratégica
- 2.9.3. Enfoques de la dirección estratégica

2.10. Implementación de la Estrategia

- 2.10.1. Sistemas de Indicadores y Enfoque por Procesos
- 2.10.2. Mapa Estratégico
- 2.10.3. Alineamiento Estratégico

2.11. Management Directivo

- 2.11.1. Marco conceptual del Management Directivo
- 2.11.2. Management Directivo. El Rol del Consejo de Administración y herramientas de gestión corporativas

2.12. Comunicación Estratégica

- 2.12.1. Comunicación interpersonal
- 2.12.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 2.12.3. La comunicación interna
- 2.12.4. Barreras para la comunicación empresarial

Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

3.1. Comportamiento Organizacional

- 3.1.1. Comportamiento Organizacional. Marco Conceptual
- 3.1.2. Principales factores del comportamiento organizacional

3.2. Las personas en las organizaciones

- 3.2.1. Calidad de vida laboral y bienestar psicológico
- 3.2.2. Equipos de trabajo y la dirección de reuniones
- 3.2.3. Coaching y gestión de equipos
- 3.2.4. Gestión de la igualdad y diversidad

3.3. Dirección Estratégica de personas

- 3.3.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
- 3.3.2. Dirección estratégica de personas

3.4. Evolución de los Recursos. Una visión integrada

- 3.4.1. La importancia de RR.HH
- 3.4.2. Un nuevo entorno para la gestión y dirección de personas
- 3.4.3. Dirección estratégica de RR.HH

3.5. Selección, dinámicas de grupo y reclutamiento de RRHH

- 3.5.1. Aproximación al reclutamiento y la selección
- 3.5.2. El reclutamiento
- 3.5.3. El proceso de selección

3.6. Gestión de recursos humanos por competencias

- 3.6.1. Análisis del potencial
- 3.6.2. Política de retribución
- 3.6.3. Planes de carrera/sucesión

3.7. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño

- 3.7.1. La gestión del rendimiento
- 3.7.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

3.8. Gestión de la formación

- 3.8.1. Las teorías del aprendizaje
- 3.8.2. Detección y retención del talento
- 3.8.3. Gamificación y la gestión del talento
- 3.8.4. La formación y la obsolescencia profesional

3.9. Gestión del talento

- 3.9.1. Claves para la gestión positiva
- 3.9.2. Origen conceptual del talento y su implicación en la empresa
- 3.9.3. Mapa del talento en la organización
- 3.9.4. Coste y valor añadido

3.10. Innovación en gestión del talento y las personas

- 3.10.1. Modelos de gestión el talento estratégico
- 3.10.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
- 3.10.3. Fidelización y retención
- 3.10.4. Proactividad e innovación

3.11. Motivación

- 3.11.1. La naturaleza de la motivación
- 3.11.2. La teoría de las expectativas
- 3.11.3. Teorías de las necesidades
- 3.11.4. Motivación y compensación económica

3.12. Employer Branding

- 3.12.1. *Employer branding* en RR.HH
- 3.12.2. *Personal Branding* para profesionales de RR.HH

3.13. Desarrollo de equipos de alto desempeño

- 3.13.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
- 3.13.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

3.14. Desarrollo competencial directivo

- 3.14.1. ¿Qué son las competencias directivas?
- 3.14.2. Elementos de las competencias
- 3.14.3. Conocimiento
- 3.14.4. Habilidades de dirección
- 3.14.5. Actitudes y valores en los directivos
- 3.14.6. Habilidades directivas

3.15. Gestión del tiempo

- 3.15.1. Beneficios
- 3.15.2. ¿Cuáles pueden ser las causas de una mala gestión del tiempo?
- 3.15.3. Tiempo
- 3.15.4. Las ilusiones del tiempo
- 3.15.5. Atención y memoria
- 3.15.6. Estado mental
- 3.15.7. Gestión del tiempo
- 3.15.8. Proactividad
- 3.15.9. Tener claro el objetivo
- 3.15.10. Orden
- 3.15.11. Planificación

3.16. Gestión del cambio

- 3.16.1. Gestión del cambio
- 3.16.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
- 3.16.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

<p>3.17. Negociación y gestión de conflictos 3.17.1 Negociación 3.17.2 Gestión de Conflictos 3.17.3 Gestión de Crisis</p>	<p>3.18. Comunicación directiva 3.18.1. Comunicación interna y externa en el ámbito empresarial 3.18.2. Departamentos de Comunicación 3.18.3. El responsable de comunicación de la empresa. El perfil del Dircom</p>	<p>3.19. Gestión de Recursos Humano y equipos PRL 3.19.1. Gestión de recursos humanos y equipos 3.19.2. Prevención de riesgos laborales</p>	<p>3.20. Productividad, atracción, retención y activación del talento 3.20.1. La productividad 3.20.2. Palancas de atracción y retención de talento</p>
<p>3.21. Compensación monetaria vs. No monetaria 3.21.1. Compensación monetaria vs. no monetaria 3.21.2. Modelos de bandas salariales 3.21.3. Modelos de compensación no monetaria 3.21.4. Modelo de trabajo 3.21.5. Comunidad corporativa 3.21.6. Imagen de la empresa 3.21.7. Salario emocional</p>	<p>3.22. Innovación en gestión del talento y las personas II 3.22.1. Innovación en las Organizaciones 3.22.2. Nuevos retos del departamento de Recursos Humanos 3.22.3. Gestión de la Innovación 3.22.4. Herramientas para la Innovación</p>	<p>3.23. Gestión del conocimiento y del talento 3.23.1. Gestión del conocimiento y del talento 3.23.2. Implementación de la gestión del conocimiento</p>	<p>3.24. Transformación de los recursos humanos en la era digital 3.24.1. El contexto socioeconómico 3.24.2. Nuevas formas de organización empresarial 3.24.3. Nuevas metodologías</p>
<p>Módulo 4. Dirección económico-financiera</p>			
<p>4.1. Entorno Económico 4.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional 4.1.2. Instituciones financieras 4.1.3. Mercados financieros 4.1.4. Activos financieros 4.1.5. Otros entes del sector financiero</p>	<p>4.2. La financiación de la empresa 4.2.1. Fuentes de financiación 4.2.2. Tipos de costes de financiación</p>	<p>4.3. Contabilidad Directiva 4.3.1. Conceptos básicos 4.3.2. El Activo de la empresa 4.3.3. El Pasivo de la empresa 4.3.4. El Patrimonio Neto de la empresa 4.3.5. La Cuenta de Resultados</p>	<p>4.4. De la contabilidad general a la contabilidad de costes 4.4.1. Elementos del cálculo de costes 4.4.2. El gasto en contabilidad general y en contabilidad de costes 4.4.3. Clasificación de los costes</p>
<p>4.5. Sistemas de información y Business Intelligence 4.5.1. Fundamentos y clasificación 4.5.2. Fases y métodos de reparto de costes 4.5.3. Elección de centro de costes y efecto</p>	<p>4.6. Presupuesto y Control de Gestión 4.6.1. El modelo presupuestario 4.6.2. El Presupuesto de Capital 4.6.3. La Presupuesto de Explotación 4.6.5. El Presupuesto de Tesorería 4.6.6. Seguimiento del Presupuesto</p>	<p>4.7. Gestión de tesorería 4.7.1. Fondo de Maniobra Contable y Fondo de Maniobra Necesario 4.7.2. Cálculo de Necesidades Operativas de Fondos 4.7.3. <i>Credit management</i></p>	<p>4.8. Responsabilidad fiscal de las empresas 4.8.1. Conceptos tributarios básicos 4.8.2. El impuesto de sociedades 4.8.3. El impuesto sobre el valor añadido 4.8.4. Otros impuestos relacionados con la actividad mercantil 4.8.5. La empresa como facilitador de la labor del Estado</p>

4.9. Sistemas de control de las empresas

- 4.9.1. Análisis de los estados financieros
- 4.9.2. El Balance de la empresa
- 4.9.3. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 4.9.4. El Estado de Flujos de Efectivo
- 4.9.5. Análisis de Ratios

4.10. Dirección Financiera

- 4.10.1. Las decisiones financieras de la empresa
- 4.10.2. El departamento financiero
- 4.10.3. Excedentes de tesorería
- 4.10.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
- 4.10.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

4.11. Planificación Financiera

- 4.11.1. Definición de la planificación financiera
- 4.11.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
- 4.11.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
- 4.11.4. El cuadro *Cash Flow*
- 4.11.5. El cuadro de circulante

4.12. Estrategia Financiera Corporativa

- 4.12.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 4.12.2. Productos financieros de financiación empresarial

4.13. Contexto Macroeconómico

- 4.13.1. Contexto macroeconómico
- 4.13.2. Indicadores económicos relevantes
- 4.13.3. Mecanismos para el control de magnitudes macroeconómicas
- 4.13.4. Los ciclos económicos

4.14. Financiación Estratégica

- 4.14.1. La autofinanciación
- 4.14.2. Ampliación de fondos propios
- 4.14.3. Recursos Híbridos
- 4.14.4. Financiación a través de intermediarios

4.15. Mercados monetarios y de capitales

- 4.15.1. El Mercado Monetario
- 4.15.2. El Mercado de Renta Fija
- 4.15.3. El Mercado de Renta Variable
- 4.15.4. El Mercado de Divisas
- 4.15.5. El Mercado de Derivados

4.16. Análisis y planificación financiera

- 4.16.1. Análisis del Balance de Situación
- 4.16.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
- 4.16.3. Análisis de la Rentabilidad

4.17. Análisis y resolución de casos/problemas

- 4.17.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

5.1. Dirección y Gestión de Operaciones

- 5.1.1. La función de las operaciones
- 5.1.2. El impacto de las operaciones en la gestión de las empresas
- 5.1.3. Introducción a la estrategia de Operaciones
- 5.1.4. La dirección de Operaciones

5.2. Organización industrial y logística

- 5.2.1. Departamento de Organización Industrial
- 5.2.2. Departamento de Logística

5.3. Estructura y tipos de producción (MTS, MTO, ATO, ETO, etc)

- 5.3.1. Sistema de producción
- 5.3.2. Estrategia de producción
- 5.3.3. Sistema de gestión de inventario
- 5.3.4. Indicadores de producción

5.4. Estructura y tipos de aprovisionamiento

- 5.4.1. Función del aprovisionamiento
- 5.4.2. Gestión de aprovisionamiento
- 5.4.3. Tipos de compras
- 5.4.4. Gestión de compras de una empresa de forma eficiente
- 5.4.5. Etapas del proceso de decisión de la compra

5.5. Control económico de compras

- 5.5.1. Influencia económica de las compras
- 5.5.2. Centro de costes
- 5.5.3. Presupuestación
- 5.5.4. Presupuestación vs gasto real
- 5.5.5. Herramientas de control presupuestario

5.6. Control de las operaciones de almacén

- 5.6.1. Control de inventario
- 5.6.2. Sistema de ubicación
- 5.6.3. Técnicas de gestión de stock
- 5.6.4. Sistema de almacenamiento

5.7. Gestión estratégica de compras

- 5.7.1. Estrategia empresarial
- 5.7.2. Planeación estratégica
- 5.7.3. Estrategia de compras

5.8. Tipologías de la Cadena de Suministro (SCM)

- 5.8.1. Cadena de suministro
- 5.8.2. Beneficios de la gestión de la cadena suministro
- 5.8.3. Gestión logística en la cadena de suministro

<p>5.9. Supply Chain management</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.9.1. Concepto de Gestión de la Cadena de Suministro (SCM) 5.9.2. Costes y eficiencia de la cadena de operación 5.9.3. Patrones de Demanda 5.9.4. La estrategia de operaciones y el cambio 	<p>5.10. Interacciones de la SCM con todas las áreas</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.10.1. Interacción de la cadena de suministro 5.10.2. Interacción de la cadena de suministro. Integración por partes 5.10.3. Problemas de integración de la cadena de suministro 5.10.4. Cadena de suministro 4.0 	<p>5.11. Costes de la logística</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.11.1. Costes logísticos 5.11.2. Problemas de los costes logísticos 5.11.3. Optimización de costes logísticos 	<p>5.12. Rentabilidad y eficiencia de las cadenas logísticas: KPIS</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.12.1. Cadena logística 5.12.2. Rentabilidad y eficiencia de la cadena logística 5.12.3. Indicadores de rentabilidad y eficiencia de la cadena logística
<p>5.13. Gestión de procesos</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.13.1. La gestión de procesos 5.13.2. Enfoque basado en procesos: mapa de procesos 5.13.3. Mejoras en la gestión de procesos 	<p>5.14. Distribución y logística de transportes</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.14.1. Distribución en la cadena de suministro 5.14.2. Logística de Transportes 5.14.3. Sistemas de Información Geográfica como soporte a la Logística 	<p>5.15. Logística y clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.15.1. Análisis de Demanda 5.15.2. Previsión de Demanda y Ventas 5.15.3. Planificación de Ventas y Operaciones 5.15.4. Planeamiento participativo, pronóstico y reabastecimiento (CPFR) 	<p>5.16. Logística internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.16.1. Procesos de exportación e importación 5.16.2. Aduanas 5.16.3. Formas y Medios de Pago Internacionales 5.16.4. Plataformas logísticas a nivel internacional
<p>5.17. Outsourcing de operaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.17.1. Gestión de operaciones y <i>Outsourcing</i> 5.17.2. Implantación del outsourcing en entornos logísticos 	<p>5.18. Competitividad en operaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.18.1. Gestión de Operaciones 5.18.2. Competitividad operacional 5.18.3. Estrategia de Operaciones y ventajas competitivas 	<p>5.19. Gestión de la calidad</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.19.1. Cliente interno y cliente externo 5.19.2. Los costes de calidad 5.19.3. La mejora continua y la filosofía de <i>Deming</i> 	

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

6.1. Entornos tecnológicos

- 6.1.1. Tecnología y globalización
- 6.1.2. Entorno económico y tecnología
- 6.1.3. Entorno tecnológico y su impacto en las empresas

6.2. Sistemas y tecnologías de la información en la empresa

- 6.2.1. Evolución del modelo de IT
- 6.2.2. Organización y departamento IT
- 6.2.3. Tecnologías de la información y entorno económico

6.3. Estrategia corporativa y estrategia tecnológica

- 6.3.1. Creación de valor para clientes y accionistas
- 6.3.2. Decisiones estratégicas de SI/TI
- 6.3.3. Estrategia corporativa vs. Estrategia tecnológica y digital

6.4. Dirección de Sistemas de Información

- 6.4.1. Gobierno Corporativo de la tecnología y los sistemas de información
- 6.4.2. Dirección de los sistemas de información en las empresas
- 6.4.3. Directivos expertos en sistemas de información: roles y funciones

6.5. Planificación estratégica de Sistemas de Información

- 6.5.1. Sistemas de información y estrategia corporativa
- 6.5.2. Planificación estratégica de los sistemas de información
- 6.5.3. Fases de la planificación estratégica de los sistemas de información

6.6. Sistemas de información para la toma de decisiones

- 6.6.1. *Business intelligence*
- 6.6.2. *Data Warehouse*
- 6.6.3. BSC o Cuadro de mando Integral

6.7. Explorando la información

- 6.7.1. SQL: bases de datos relacionales. Conceptos básicos
- 6.7.2. Redes y comunicaciones
- 6.7.3. Sistema operacional: modelos de datos normalizados
- 6.7.4. Sistema estratégico: OLAP, modelo multidimensional y *dashboards* gráfico
- 6.7.5. Análisis estratégico de BBDD y composición de informes

6.8. *Business Intelligence* empresarial

- 6.8.1. El mundo del dato
- 6.8.2. Conceptos relevantes
- 6.8.3. Principales características
- 6.8.4. Soluciones en el mercado actual
- 6.8.5. Arquitectura global de una solución BI
- 6.8.6. Ciberseguridad en BI y Data Science

6.9. Nuevo concepto empresarial

- 6.9.1. ¿Por qué BI?
- 6.9.2. Obtención de la información
- 6.9.3. BI en los distintos departamentos de la empresa
- 6.9.4. Razones para invertir en BI

6.10. Herramientas y soluciones BI

- 6.10.1. ¿Cómo elegir la mejor herramienta?
- 6.10.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy y Tableau
- 6.10.3. SAP BI, SAS BI y Qlikview
- 6.10.4. Prometeus

6.11. Planificación y dirección Proyecto BI

- 6.11.1. Primeros pasos para definir un proyecto de BI
- 6.11.2. Solución BI para la empresa
- 6.11.3. Toma de requisitos y objetivos

6.12. Aplicaciones de gestión corporativa

- 6.12.1. Sistemas de información y gestión corporativa
- 6.12.2. Aplicaciones para la gestión corporativa
- 6.12.3. Sistemas *Enterprise Resource Planning* o ERP

6.13. Transformación Digital

- 6.13.1. Marco conceptual de la transformación digital
- 6.13.2. Transformación digital; elementos clave, beneficios e inconvenientes
- 6.13.3. Transformación digital en las empresas

6.14. Tecnologías y tendencias

- 6.14.1. Principales tendencias en el ámbito de la tecnología que están cambiando los modelos de negocio
- 6.14.2. Análisis de las principales tecnologías emergentes

6.15. *Outsourcing* de TI

- 6.15.1. Marco conceptual del *outsourcing*
- 6.15.2. *Outsourcing* de TI y su impacto en los negocios
- 6.15.3. Claves para implementar proyectos corporativos de *outsourcing* de TI

Módulo 7. Gestión Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

7.1. Dirección comercial

- 7.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
- 7.1.2. Estrategia y planificación comercial
- 7.1.3. El rol de los directores comerciales

7.2. Marketing

- 7.2.1. Concepto de Marketing
- 7.2.2. Elementos básicos del marketing
- 7.2.3. Actividades de marketing de la empresa

7.3. Gestión Estratégica del Marketing

- 7.3.1. Concepto de Marketing estratégico
- 7.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
- 7.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

7.4. Marketing digital y comercio electrónico

- 7.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
- 7.4.2. Marketing Digital y medios que emplea Comercio electrónico. Contexto general
- 7.4.3. Categorías del comercio electrónico
- 7.4.4. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

7.5. *Managing digital business*

- 7.5.1. Estrategia competitiva ante la creciente digitalización de los medios
- 7.5.2. Diseño y creación de un plan de Marketing Digital
- 7.5.3. Análisis del ROI en un plan de Marketing Digital

7.6. Marketing digital para reforzar la marca

- 7.6.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
- 7.6.2. *Branded Content & Storytelling*

7.7. Estrategia de Marketing Digital

- 7.7.1. Definir la estrategia del Marketing Digital
- 7.7.2. Herramientas de la estrategia de Marketing Digital

7.8. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 7.8.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 7.8.2. *Visitor Relationship Management*
- 7.8.3. Hipersegmentación

7.9. Gestión de campañas digitales

- 7.9.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
- 7.9.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
- 7.9.3. Errores de las campañas de publicidad digital

7.10. Plan de marketing online

- 7.10.1. ¿Qué es un plan de Marketing Online?
- 7.10.2. Pasos para crear un plan de Marketing Online
- 7.10.3. Ventajas de disponer un plan de Marketing Online

7.11. *Blended marketing*

- 7.11.1. ¿Qué es el *Blended Marketing*?
- 7.11.2. Diferencias entre Marketing Online y Offline
- 7.11.3. Aspectos a tener en cuenta en la estrategia de *Blended Marketing*
- 7.11.4. Características de una estrategia de *Blended Marketing*
- 7.11.5. Recomendaciones en *Blended Marketing*
- 7.11.6. Beneficios del *Blended Marketing*

7.12. Estrategia de ventas

- 7.12.1. Estrategia de ventas
- 7.12.2. Métodos de ventas

7.13. Comunicación Corporativa

- 7.13.1. Concepto
- 7.13.2. Importancia de la comunicación en la organización
- 7.13.3. Tipo de la comunicación en la organización
- 7.13.4. Funciones de la comunicación en la organización
- 7.13.5. Elementos de la comunicación
- 7.13.6. Problemas de la comunicación
- 7.13.7. Escenarios de la comunicación

7.14. Estrategia de Comunicación Corporativa

- 7.14.1. Programas de motivación, acción social, participación y entrenamiento con RRHH
- 7.14.2. Instrumentos y soportes de comunicación interna
- 7.14.3. El plan de comunicación interna

7.15. Comunicación y reputación digital

- 7.15.1. Reputación online
- 7.15.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
- 7.15.3. Herramientas de reputación online
- 7.15.4. Informe de reputación online
- 7.15.5. Branding online

Módulo 8. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

8.1. Investigación de Mercados

- 8.1.1. Investigación de mercados: origen histórico
- 8.1.2. Análisis y evolución del marco conceptual de la investigación de mercados
- 8.1.3. Elementos claves y aportación de valor de la investigación de mercados

8.2. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas

- 8.2.1. Tamaño muestral
- 8.2.2. Muestreo
- 8.2.3. Tipos de Técnicas Cuantitativas

8.3. Métodos y técnicas de investigación cualitativas

- 8.3.1. Tipos de Investigación Cualitativa
- 8.3.2. Técnicas de Investigación Cualitativa

8.4. Segmentación de mercados

- 8.4.1. Concepto de segmentación de mercados
- 8.4.2. Utilidad y requisitos de la segmentación
- 8.4.3. Segmentación de mercados de consumo
- 8.4.4. Segmentación de mercados industriales
- 8.4.5. Estrategias de segmentación
- 8.4.6. La segmentación con base a criterios del marketing-mix
- 8.4.7. Metodología de segmentación del mercado

8.5. Gestión de proyectos de investigación

- 8.5.1. La Investigación de Mercados como un proceso
- 8.5.2. Etapas de Planificación en la Investigación de Mercados
- 8.5.3. Etapas de Ejecución en la Investigación de Mercados
- 8.5.4. Gestión de un Proyecto de Investigación

8.6. La investigación de mercados internacionales

- 8.6.1. Investigación de Mercados Internacionales
- 8.6.2. Proceso de la Investigación de Mercados Internacionales
- 8.6.3. La importancia de las fuentes secundarias en las Investigaciones de Mercado Internacionales

8.7. Los estudios de viabilidad

- 8.7.1. Concepto y utilidad
- 8.7.2. Esquema de un estudio de viabilidad
- 8.7.3. Desarrollo de un estudio de viabilidad

8.8. Publicidad

- 8.8.1. Antecedentes históricos de la Publicidad
- 8.8.2. Marco conceptual de la Publicidad; principios, concepto de briefing y posicionamiento
- 8.8.3. Agencias de publicidad, agencias de medios y profesionales de la publicidad
- 8.8.4. Importancia de la publicidad en los negocios
- 8.8.5. Tendencias y retos de la publicidad

8.9. Desarrollo del plan de Marketing

- 8.9.1. Concepto del Plan de Marketing
- 8.9.2. Análisis y Diagnóstico de la Situación
- 8.9.3. Decisiones Estratégicas de Marketing
- 8.9.4. Decisiones Operativas de Marketing

8.10. Estrategias de promoción y Merchandising

- 8.10.1. Comunicación de Marketing Integrada
- 8.10.2. Plan de Comunicación Publicitaria
- 8.10.3. El Merchandising como técnica de Comunicación

8.11. Planificación de medios

- 8.11.1. Origen y evolución de la planificación de medios
- 8.11.2. Medios de comunicación
- 8.11.3. Plan de medios

8.12. Fundamentos de la dirección comercial

- 8.12.1. La función de la Dirección Comercial
- 8.12.2. Sistemas de análisis de la situación competitiva comercial empresa/mercado
- 8.12.3. Sistemas de planificación comercial de la empresa
- 8.12.4. Principales estrategias competitivas

8.13. Negociación comercial

- 8.13.1. Negociación comercial
- 8.13.2. Las cuestiones psicológicas de la negociación
- 8.13.3. Principales métodos de negociación
- 8.13.4. El proceso negociador

8.14. Toma de decisiones en gestión comercial

- 8.14.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
- 8.14.2. Modelos de toma de decisiones
- 8.14.3. Analíticas y herramientas para la toma de decisiones
- 8.14.4. Comportamiento humano en la toma de decisiones

8.15. Dirección y gestión de la red de ventas

- 8.15.1. Sales Management. Dirección de ventas
- 8.15.2. Redes al servicio de la actividad comercial
- 8.15.3. Políticas de selección y formación de vendedores
- 8.15.4. Sistemas de remuneración de las redes comercial propias y externas
- 8.15.5. Gestión del proceso comercial. Control y asistencia a la labor de los comerciales basándose en la información

8.16. Implementación de la función comercial

- 8.16.1. Contratación de comerciales propios y agentes comerciales
- 8.16.2. Control de la actividad comercial
- 8.16.3. El código deontológico del personal comercial
- 8.16.4. Cumplimiento normativo
- 8.16.5. Normas comerciales de conducta generalmente aceptadas

8.17. Gestión de cuentas clave

- 8.17.1. Concepto de la Gestión de Cuentas Clave
- 8.17.2. El *Key Account Manager*
- 8.17.3. Estrategia de la Gestión de Cuentas Clave

8.18. Gestión financiera y presupuestaria

- 8.18.1. El umbral de rentabilidad
- 8.18.2. El presupuesto de ventas. Control de gestión y del plan anual de ventas
- 8.18.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas comerciales
- 8.18.4. Gestión del ciclo, rotaciones, rentabilidad y liquidez
- 8.18.5. Cuenta de resultados

Módulo 9. Innovación y Dirección de Proyectos

9.1. Innovación

- 9.1.1. Introducción a la innovación
- 9.1.2. Innovación en el ecosistema empresarial
- 9.1.3. Instrumentos y herramientas para el proceso de innovación empresarial

9.2. Estrategia de Innovación

- 9.2.1. Inteligencia estratégica e innovación
- 9.2.2. Estrategia de innovación

9.3. *Project Management* para Startups

- 9.3.1. Concepto de *startup*
- 9.3.2. Filosofía *Lean Startup*
- 9.3.3. Etapas del desarrollo de una *startup*
- 9.3.4. El rol de un gestor de proyectos en una *startup*

9.4. Diseño y validación del modelo de negocio

- 9.4.1. Marco conceptual de un modelo de negocio
- 9.4.2. Diseño validación de modelos de negocio

9.5. Dirección y Gestión de Proyectos

- 9.5.1. Dirección y Gestión de proyectos: identificación de oportunidades para desarrollar proyectos corporativos de innovación
- 9.5.2. Principales etapas o fases de la dirección y gestión de proyectos de innovación

9.6. Gestión del cambio en proyectos: gestión de la formación

- 9.6.1. Concepto de Gestión del Cambio
- 9.6.2. El Proceso de Gestión del Cambio
- 9.6.3. La implementación del cambio

9.7. Gestión de la comunicación de proyectos

- 9.7.1. Gestión de las comunicaciones del proyecto
- 9.7.2. Conceptos clave para la gestión de las comunicaciones
- 9.7.3. Tendencias emergentes
- 9.7.4. Adaptaciones al equipo
- 9.7.5. Planificar la gestión de las comunicaciones
- 9.7.6. Gestionar las comunicaciones
- 9.7.7. Monitorear las comunicaciones

9.8. Metodologías tradicionales e innovadoras

- 9.8.1. Metodologías innovadoras
- 9.8.2. Principios básicos del Scrum
- 9.8.3. Diferencias entre los aspectos principales del Scrum y las metodologías tradicionales

9.9. Creación de una *startup*

- 9.9.1. Creación de una *startup*
- 9.9.2. Organización y cultura
- 9.9.3. Los diez principales motivos por los cuales fracasan las *startups*
- 9.9.4. Aspectos legales

9.10. Planificación de la gestión de riesgos en los proyectos

- 9.10.1. Planificar riesgos
- 9.10.2. Elementos para crear un plan de gestión de riesgos
- 9.10.3. Herramientas para crear un plan de gestión de riesgos
- 9.10.4. Contenido del plan de gestión de riesgos

Módulo 10. Management Directivo

10.1. General Management

- 10.1.1. Concepto de *General Management*
- 10.1.2. La acción del *Manager General*
- 10.1.3. El Director General y sus funciones
- 10.1.4. Transformación del trabajo de la dirección

10.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 10.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

10.3. Dirección de operaciones

- 10.3.1. Importancia de la dirección
- 10.3.2. La cadena de valor
- 10.3.3. Gestión de calidad

10.4. Oratoria y formación de portavoces

- 10.4.1. Comunicación interpersonal
- 10.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 10.4.3. Barreras en la comunicación

10.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 10.5.1. La comunicación interpersonal
- 10.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 10.5.3. La comunicación en la organización
- 10.5.4. Herramientas en la organización

10.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 10.6.1. Crisis
- 10.6.2. Fases de la crisis
- 10.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

10.7. Preparación de un plan de crisis

- 10.7.1. Análisis de posibles problemas
- 10.7.2. Planificación
- 10.7.3. Adecuación del personal

10.8. Inteligencia emocional

- 10.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 10.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 10.8.3. Autoestima y comunicación emocional

10.9. Branding Personal

- 10.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
- 10.9.2. Leyes del *branding* personal
- 10.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

10.10. Liderazgo y gestión de equipos

- 10.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 10.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
- 10.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 10.10.4. Gestión de Equipos Multiculturales

Módulo 11. El Seguro como Actividad Regulada en el ámbito internacional**11.1. Régimen de Implementación de Aseguradoras Comunitarias en otros países dentro de la Unión Europea: Estado miembro de origen, Estado miembro de acogida**

- 11.1.1. Libre prestación de servicios
- 11.1.2. Derecho de establecimiento
- 11.1.3. Agencia de suscripción

11.2. Obligaciones de las entidades aseguradoras

- 11.2.1. Representación permanente en estado de acogida
- 11.2.2. Servicio de atención al cliente
- 11.2.3. Servicio de defensa al cliente

11.3. Función del órgano supervisor del Estado de origen

- 11.3.1. Función supervisora
- 11.3.2. Función sancionadora
- 11.3.3. Función de control

11.4. Función del órgano supervisor del Estado de acogida

- 11.4.1. Función supervisora
- 11.4.2. Función sancionadora
- 11.4.3. Función de control

11.5. Régimen de entidades aseguradoras de terceros países en la Unión Europea

- 11.5.1. Establecimiento permanente
- 11.5.2. Libre prestación de servicios
- 11.5.3. Agencia de suscripción

11.6. Régimen de funcionamiento de aseguradoras Comunitarias en terceros países

- 11.6.1. Establecimiento permanente
- 11.6.2. Libre prestación de servicios
- 11.6.3. Agencia de suscripción

11.7. Régimen especial seguro de autos

- 11.7.1. Obligaciones estado de acogida
- 11.7.2. Representación
- 11.7.3. Gestión de siniestros

11.8. Ofesauto y Organismos equivalentes de Terceros Países

- 11.8.1. Organización
- 11.8.2. Competencias
- 11.8.3. Funcionamiento

11.9. Contratos de seguros y cláusulas de jurisdicción

- 11.9.1. Jurisdicción
- 11.9.2. Competencia
- 11.9.3. Normas de conflicto

11.10. Sistemas de resolución de conflictos

- 11.10.1. Mediación
- 11.10.2. Arbitraje
- 11.10.3. Convenios de colaboración

Módulo 12. Aspectos legales del seguro. Contexto internacional

12.1. El Contrato de Seguro. Particularidades

- 12.1.1. Objeto del contrato, onerosidad y aleatoriedad
- 12.1.2. Partes del contrato y otros intervinientes
- 12.1.3. Onerosidad, consensualidad y tracto sucesivo

12.2. Los ramos de seguro

- 12.2.2. Criterios internacionales de definición
- 12.2.3. Ramos de seguros de vida
- 12.2.4. Ramos de seguros distintos del de vida

12.3. El marco regulatorio en materia de seguros: Europa, América y Asia Pacífico

- 12.3.1. Principios y estándares IAIS
- 12.3.2. Visión global del avance regulatorio: requerimientos cuantitativos y cualitativos
- 12.3.2. Evolución de los requerimientos en materia de gobernanza

12.4. Legislación internacional de control de la actividad aseguradora

- 12.4.1. Organismos Internacionales de Supervisión y Control
- 12.4.2. Autoridades de Supervisión: Competencias y coordinación en un entorno global
- 12.4.3. Aspectos normativos clave en materia de control y vigilancia

12.5. Protección de datos de carácter personal

- 12.5.1. Modelos de regulación de la privacidad: Europa, América y Asia-Pacífico
- 12.5.2. Impacto global del Reglamento Europeo de Protección de Datos
- 12.5.3. Entorno físico y entorno digital

12.6. Prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo

- 12.6.1. Normativa de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo
- 12.6.2. Recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI/FATF)
- 12.6.3. Países de Alto Riesgo

12.7. Prevención del fraude

- 12.7.1. Tipología de fraude. Concepto
- 12.7.2. Elementos de los sistemas de gestión de fraude
- 12.7.3. Regulación sectorial en materia de fraude

12.8. Evolución y perspectivas en torno a los nuevos riesgos y la sostenibilidad: Ética y responsabilidad en la actividad aseguradora

- 12.8.1. De RSC a ESG.
- 12.8.2. Nuevos paradigmas en materia de sostenibilidad y riesgo
- 12.8.3. Evolución de los requerimientos normativos en el ámbito internacional

12.9. Ciberresiliencia, gobernanza y seguridad de las TIC

- 12.9.1. Seguridad de redes y sistemas de Información: Evolución normativa.
- 12.9.2. El impacto de las aseguradoras en los niveles de Ciberresiliencia
- 12.9.3. Marco de gobernanza de la ciberseguridad

12.10. Protección al consumidor. Obligaciones de transparencia y divulgación de la información

- 12.10.1. Directrices de Naciones Unidas para la protección del Consumidor
- 12.10.2. Transparencia y divulgación de información: Evolución normativa
- 12.10.3. Comercio electrónico y venta a distancia

Módulo 13. El Seguro y el Riesgo

13.1. El Riesgo y su papel en la actividad aseguradora

- 13.1.1. El Riesgo. Contextualización
- 13.1.2. El Riesgo en la Actividad Aseguradora
- 13.1.3. Conductas frente al Riesgo

13.2. El Riesgo Asegurable

- 13.2.1. Condiciones para que un Riesgo sea Asegurable
- 13.2.2. Clasificación de Riesgos
- 13.2.3. Selección y Vigilancia de Riesgos

13.3. Distribución del Riesgo entre aseguradoras

- 13.3.1. Distribución del Riesgo
- 13.3.2. El Reaseguro
- 13.3.3. El Coaseguro

13.4. La Actividad Aseguradora

- 13.4.1. Ciclo de la Actividad aseguradora
- 13.4.2. Elementos de la Actividad Aseguradora
- 13.4.3. Resultado o Margen de Beneficio en el Negocio Asegurador

13.5. La Industria Aseguradora y el Control de su Actividad

- 13.5.1. Función económica y social del Seguro
- 13.5.2. Control de la Actividad Aseguradora
- 13.5.3. Objetivos del Control

13.6. Evolución de la Normativa en materia de Solvencia

- 13.6.1. Concepto de Solvencia. Importancia en el Sector Asegurador
- 13.6.2. Evolución Normativa Comunitaria
- 13.6.3. Normativa de Solvencia en Terceros Países

13.7. Solvencia II y Riesgo

- 13.7.1. Valoración del Riesgo Cuantitativo
- 13.7.2. Valoración del Riesgo Cualitativo
- 13.7.3. Información y Transparencia al Mercado

13.8. La Gestión del Riesgo como elemento clave en las Entidades Aseguradoras

- 13.8.1. Sistemas de Gestión de Riesgos
- 13.8.2. Proceso de Gestión de Riesgos
- 13.8.3. La Gestión de Riesgos en la Actividad Aseguradora. Relevancia

13.9. La Gestión del Riesgo y su Rol en la Transformación Digital

- 13.9.1. Transformación Digital. Contextualización
- 13.9.2. Transformación Digital en la Actividad Aseguradora
- 13.9.3. Transformación Digital y la Gestión de Riesgos

13.10. Riesgos emergentes en la Actividad Aseguradora

- 13.10.1. Ciberriesgos
- 13.10.2. Riesgos ESG
- 13.10.3. Otros riesgos emergentes

Módulo 14. Distribución del Seguro

14.1. Análisis del sector asegurador: Cifras

- 14.1.1. El mercado global de seguros
- 14.1.2. El negocio asegurador
- 14.1.3. La supervisión de seguros

14.2. Regulación de la actividad de Distribución

- 14.2.1. La regulación a nivel global
- 14.2.2. La regulación en las diferentes Jurisdicciones internacionales
- 14.2.3. Instituciones supervisoras

14.3. Actividad de Distribución

- 14.3.1. Qué es distribución
- 14.3.2. Qué no es distribución
- 14.3.3. Distribución en el ámbito internacional

14.4. Tipos de distribuidores

- 14.4.1. Distribuidores en la UE
- 14.4.2. Distribuidores fuera de la UE
- 14.4.3. Mención especial a los OBS (Operadores de Banca Seguros)

14.5. Requisitos para el acceso a la actividad de distribución, obligaciones y Registro administrativo

- 14.5.1. Requisitos de acceso a la actividad de distribución
- 14.5.2. Obligaciones aplicables
- 14.5.3. Registro administrativo

14.6. Información a suministrar al cliente y gobernanza de producto

- 14.6.1. Deberes generales de información al cliente
- 14.6.2. Deberes específicos de información: criterios de sostenibilidad y Greenwashing.
- 14.6.3. Deber de prevención de conflictos de interés

14.7. Defensa del consumidor

- 14.7.1. Marco legal de la defensa del consumidor financiero
- 14.7.2. Planes de acción a nivel global
- 14.7.3. Planes de acción en las diferentes Jurisdicciones internacionales

14.8. Actividad transfronteriza

- 14.8.1. Actividad dentro de la UE en Derecho de establecimiento
- 14.8.2. Actividad dentro de la UE en Libre prestación de servicios
- 14.8.3. Actividad fuera de la UE

14.9. Formación del distribuidor

- 14.9.1. Requisitos
- 14.9.2. Objetivos de la formación
- 14.9.3. Formación a nivel internacional

14.10. Supervisión de los distribuidores

- 14.10.1. Autoridades de supervisión
- 14.10.2. Tipos de supervisión
- 14.10.3. Control Administrativo

Módulo 15. Cumplimiento Normativo y Gobierno Corporativo Internacional

15.1. Cumplimiento Normativo

- 15.1.1. Cumplimiento normativo
- 15.1.2. Orígenes y evolución del cumplimiento normativo
- 15.1.3. El futuro del cumplimiento normativo

15.2. Cumplimiento y Gobierno Corporativo

- 15.2.1. Gobierno Corporativo
- 15.2.2. Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20
- 15.2.3. La responsabilidad de los Consejos de Administración

15.3. Estándares internacionales en materia de cumplimiento normativo.

- 15.3.1. La actividad internacional de estandarización
- 15.3.2. ISO 19600 e ISO 37001
- 15.3.3. La estructura de alto nivel de los sistemas de gestión

15.4. La función de cumplimiento en las organizaciones

- 15.4.1. La función, su necesidad y la relación con otras áreas
- 15.4.2. Beneficios y problemáticas
- 15.4.3. Externalización de la función

15.5. La figura del Oficial de Cumplimiento

- 15.5.1. El oficial de cumplimiento en el organigrama empresarial
- 15.5.2. Independencia, imparcialidad y determinación de funciones
- 15.5.3. La responsabilidad del oficial de cumplimiento

15.6. Materias de cumplimiento (I). Prevención del blanqueo de capitales

- 15.6.1. Responsabilidad penal de las personas jurídicas. Perspectiva internacional
- 15.6.2. Políticas anticorrupción. Guía de buenas prácticas OCDE.
- 15.6.3. Prevención del blanqueo de capitales

15.7. Materias de cumplimiento (II). Seguridad de la Información

- 15.7.1. Seguridad de la información
- 15.7.2. Modelo BYOD vs control empresarial del uso de los recursos tecnológicos
- 15.7.3. Sociedad de la información

15.8. Materias de cumplimiento (III). Propiedad Intelectual

- 15.8.1. Privacidad y protección de datos
- 15.8.2. Propiedad intelectual
- 15.8.3. Protección de secretos empresariales

15.9. Estándares y acuerdos de nivel de servicio

- 15.9.1. Estándares y Organismos de Normalización
- 15.9.2. Implantación y beneficios de los Estándares
- 15.9.3. Los acuerdos de nivel de servicio (SLA)

15.10. Cumplimiento normativo en los sectores regulados

- 15.10.1. Sector regulado y enfoque internacional
- 15.10.2. Sector financiero
- 15.10.3. Sector asegurador

Módulo 16. Composición del Balance Económico bajo la Normativa de Solvencia II

16.1. Solvencia II

- 16.1.1. Proceso de definición de Solvencia II
- 16.1.2. Comparativa Solvencia I vs solvencia II
- 16.1.3. Ámbito de aplicación
- 16.1.4. Estructuración solvencia II
- 16.1.5. Medidas de transición a Solvencia II
- 16.1.6. Revisión normativa solvencia II

16.2. Balance económico: Activo

- 16.2.1. Valoración del activo. (NIIF13)
- 16.2.2. Activos intangibles
- 16.2.3. Arrendamiento financiero y operativo
- 16.2.4. Activos materiales
- 16.2.5. Inversiones
- 16.2.6. *Matching adjustment* y Portfolio replicante

16.3. Balance económico: Pasivo

- 16.3.1. Provisiones técnicas. Separación por LOB
- 16.3.2. Cálculo del pasivo: *as a whole* vs mejor estimación
- 16.3.3. Cálculo del valor actual de las provisiones

16.4. Balance económico: Patrimonio neto

- 16.4.1. Valoración del Patrimonio Neto: Fondos propios básicos
- 16.4.2. Valoración del Patrimonio Neto: Fondos propios complementarios
- 16.4.3. Calidad de los fondos propios Tier patrimonio
- 16.4.4. Capital mínimo de Solvencia II (MCR)
- 16.4.5. Mapa de riesgos. Fórmula estándar vs modelo interno/parcial

16.5. Riesgo de suscripción vida

- 16.5.1. Riesgo de suscripción en seguros de vida
- 16.5.2. Riesgo de suscripción en seguros de decesos
- 16.5.3. Riesgo de suscripción en seguros de salud (técnicas de vida)

16.6. Riesgo de mercado

- 16.6.1. El riesgo de mercado
- 16.6.2. Riesgo de tipos de interés
- 16.6.3. Riesgo de renta variable
- 16.6.4. Riesgo de inmuebles
- 16.6.5. Riesgo de spread
- 16.6.6. Riesgo de concentración
- 16.6.7. Riesgo de divisas

16.7. Riesgo de suscripción no vida

- 16.7.1. Riesgo de suscripción en no vida: Prima y reserva; caída y catastrófico
- 16.7.2. Riesgo de suscripción en seguros de salud (técnicas de no vida)
- 16.7.3. USP: Parámetros propios

16.8. Riesgo operacional, riesgo de crédito y cálculo del BSCR

- 16.8.1. El Riesgo operacional
- 16.8.2. Métodos de cálculo del riesgo operacional
- 16.8.3. Introducción al riesgo de crédito
- 16.8.4. Métodos de cálculo del riesgo operacional
- 16.8.5. Matriz global de agregación de riesgos BSCR

16.9. SCR entre grupos: situación financiera

- 16.9.1. Entidad participante
- 16.9.2. Entidad vinculada
- 16.9.3. Grupos sujetos a supervisión
- 16.9.4. Métodos de consolidación y cálculo de la solvencia del grupo

16.10. Nueva normativa: IFRS 17

- 16.10.1. Niif 17
- 16.10.2. Método BBA
- 16.10.3. Método VFA
- 16.10.4. Método PAA
- 16.10.5. Transición

Módulo 17. Solvencia II: Gestión Privada de la Actividad Aseguradora**17.1. Sistema de Gobernanza y de Gestión de Riesgos**

- 17.1.1. Aptitud y honorabilidad
- 17.1.2. Conflicto de interés
- 17.1.3. Sistema de gestión de riesgos

17.2. Evaluación interna de los Riesgos y de la Solvencia (ORSA)

- 17.2.1. Proceso ORSA
- 17.2.2. Riesgos significativos: Prueba de Tensión y análisis de escenario
- 17.2.3. Descripción y contenidos del informe ORSA

17.3. Apetito y Tolerancia al Riesgo

- 17.3.1. Consideraciones para la determinación del apetito de riesgo
- 17.3.2. Metodología
- 17.3.3. Marcos de Referencia

17.4. Control interno y Auditoría Interna

- 17.4.1. Sistema de control interno
- 17.4.2. Función de auditoría interna
- 17.4.3. Mapa de Riesgos

17.5. Función Actuarial

- 17.5.1. Estructura Organizativa
- 17.5.2. Líneas de defensa
- 17.5.3. Alcance de la función actuarial

17.6. Informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia

- 17.6.1. Sistema de Gobierno
- 17.6.2. Perfil de Riesgo
- 17.6.3. Valoración a efectos de solvencia y Gestión de capital

17.7. Informe periódico de supervisión

- 17.7.1. Alcance
- 17.7.2. Objetivos
- 17.7.3. Riesgos previstos en el futuro

17.8. Modelos de Informes Cuantitativos – Trimestral

- 17.8.1. Información necesaria para la supervisión
- 17.8.2. Taxonomía
- 17.8.3. Periodicidad

17.9. Modelos de Informes Cuantitativos – Anual

- 17.9.1. Información necesaria para la supervisión
- 17.9.2. Taxonomía
- 17.9.3. Periodicidad

17.10. Modelos Internos. Otras consideraciones

- 17.10.1. Modelos internos
- 17.10.2. Empresas Cautivas
- 17.10.3. Revisión de las normas de la UE en materia de seguros

Módulo 18. El Riesgo de Conducta y Supervisión en la Industria Aseguradora

18.1. Principios generales de actuación y obligaciones generales de Información

- 18.1.1. Principios generales y deberes de información
- 18.1.2. Información a proporcionar por una entidad aseguradora
- 18.1.3. Información a proporcionar por un mediador de seguros

18.2. Normativa en materia de información y normas de conducta

- 18.2.1. Normativa aplicable a la comercialización de instrumentos financieros
- 18.2.2. Normativa Comunitaria en materia de información y normas de conducta
- 18.2.3. Normativa Internacional, aproximación y ejemplos

18.3. Información previa a la contratación

- 18.3.1. Clases de ventas
- 18.3.2. Seguro distinto al seguro de vida
- 18.3.3. Seguro de vida

18.4. Información previa a la contratación de productos de inversión basados en seguros

- 18.4.1. Los productos de inversión basados en seguros
- 18.4.2. Información sobre productos de inversión basados en seguros
- 18.4.3. Clases de ventas

18.5. Modalidades de transmisión de la información

- 18.5.1. Requisitos generales
- 18.5.2. La comercialización a distancia
- 18.5.3. Requisitos especiales aplicables a productos de inversión basados en seguros

18.6. Publicidad en Operaciones de Seguros

- 18.6.1. Principios generales y reserva de denominación
- 18.6.2. Publicidad de entidades aseguradoras
- 18.6.3. Publicidad de corredores de seguros

18.7. Conflictos de interés en la Distribución de Seguros

- 18.7.1. Detección del conflicto de interés
- 18.7.2. Política en materia de conflictos de interés
- 18.7.3. Procedimientos de actuación

18.8. Remuneración e incentivos

- 18.8.1. Principio general
- 18.8.2. Concepto de remuneración
- 18.8.3. Remuneración e incentivos en el caso de productos de inversión basados en seguros

18.9. La venta conjunta con productos no aseguradores

- 18.9.1. Práctica de ventas combinadas y vinculadas: deberes de información
- 18.9.2. Ventas combinadas
- 18.9.3. Ventas vinculadas

18.10. Ciclo de vida y gobernanza del producto

- 18.10.1. Diseñador de productos de seguros
- 18.10.2. Requisitos gobernanza aplicables a los diseñadores. Ciclo de vida del producto
- 18.10.3. Requisitos de gobernanza aplicables a los distribuidores de productos no diseñadores

Módulo 19. Fiscalidad en la Industria Aseguradora. Impuestos Directos**19.1. Imposición Directa**

- 19.1.1. Impuestos que componen la imposición directa
- 19.1.2. Imposición directa como creación de valor sostenible (ESG)
- 19.1.3. Normativa general y específica para la imposición directa

19.2. Tributación de las entidades aseguradoras

- 19.2.1. Tributación de las Entidades Aseguradoras. Conceptos clave
- 19.2.2. Especialidades para las entidades aseguradoras
- 19.2.3. Declaración en un grupo de consolidación fiscal con dominante entidad aseguradora

19.3. Contabilidad: Plan de contabilidad de las entidades aseguradoras/IFS

- 19.3.1. Adaptación sectorial
- 19.3.2. Estados financieros y volumen de primas
- 19.3.3. Reflejo en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades

19.4. Impuesto sobre Sociedades I – Tributación internacional

- 19.4.1. Ajustes a la base imponible: provisiones técnicas
- 19.4.2. Compensación de bases imponibles negativas: Grupo Fiscal
- 19.4.3. Reserva de capitalización

19.5. Impuesto sobre Sociedades II – Tributación internacional

- 19.5.1. Determinación de la cuota íntegra
- 19.5.2. Deducciones y bonificaciones
- 19.5.3. Límites de deducción y compensaciones a futuro

19.6. Modelo 200 y 220 y equivalentes en otras jurisdicciones

- 19.6.1. Especialidades del Modelo
- 19.6.2. Anexos y declaraciones complementarias
- 19.6.3. Plazos y presentación

19.7. Inversiones en AIEs

- 19.7.1. Relación con la industria aseguradora
- 19.7.2. Consultas tributarias relacionadas
- 19.7.3. Retorno y aspectos específicos a tener en cuenta

19.8. Otra imposición directa

- 19.8.1. Especialidades de los pagos fraccionados del IS
- 19.8.2. Reestructuraciones empresariales
- 19.8.3. Valor de referencia para otros impuestos directos

19.9. Reporting: relación con imposición directa

- 19.9.1. SII
- 19.9.2. *Country by Country report*
- 19.9.3. DAC6

19.10. Inspecciones de IS. Aspectos clave

- 19.10.1. Aspectos clave en inspecciones de IS
- 19.10.2. Operaciones vinculadas
- 19.10.3. La tributación directa en el mundo. Novedades Ejercicio 2023

Módulo 20. Fiscalidad. Impuestos Indirectos

20.1. Normativa Comunitaria. Origen de la exención

- 20.1.1. Impuesto sobre el Valor Añadido en la Unión Europea
- 20.1.2. Directiva 2006/112/CE
- 20.1.3. Impacto de la exención

20.2. Limitaciones en la deducción del Impuesto Indirecto según país

- 20.2.1. El Impuesto Indirecto como coste
- 20.2.2. Prorrata y sectores diferenciados
- 20.2.3. Deducción mínima

20.3. Agrupaciones Europeas de Interés Económico (AIE)

- 20.3.1. La AEIE
- 20.3.2. Las AEIEs en el sector asegurador
- 20.3.3. Exención en el IVA y su evolución en el Entorno Comunitario

20.4. Sucursalización en la Industria Aseguradora

- 20.4.1. Filial vs Sucursal
- 20.4.2. Operaciones matrices – sucursal
- 20.4.3. Riesgos prácticos

20.5. Régimen Especial del Grupo de Entidades (REGE)

- 20.5.1. El REGE
- 20.5.2. El REGE en el sector asegurador
- 20.5.3. REGE vs AEIE (Agrupación europea de Interés económico)

20.6. El *renting* y el seguro

- 20.6.1. Sentencia del TJUE BGŻ Leasing-Asunto C-224/11
- 20.6.2. El *renting* como contrato de naturaleza compleja
- 20.6.3. Fórmulas de seguro en el *renting*

20.7. El autoseguro

- 20.7.1. Elementos del seguro
- 20.7.2. Aproximación a la figura del autoseguro
- 20.7.3. Autoseguro y *renting*

20.8. Gestión Internacional de los siniestros

- 20.8.1. La gestión como parte de la mediación
- 20.8.2. Evolución en su tratamiento a efectos del IVA
- 20.8.3. Siniestros transfronterizos y corresponsales

20.9. *Contact Center*, Colaboradores externos y mediadores

- 20.9.1. *Contact Center*, Colaboradores externos y mediadores. Funciones
- 20.9.2. Evolución en su tratamiento a efectos del Impuesto
- 20.9.3. Riesgos prácticos

20.10. Impuesto sobre las primas de seguros (IPS) en Europa

- 20.10.1. El IPS en Europa. Concepto
- 20.10.2. Puntos de Conexión en cuanto a Reglas de Localización
- 20.10.3. Tipos impositivos en Europa



“

Los innovadores recursos didácticos de este Gran Master te permitirán profundizar de un modo más visual y ágil en los Aspectos Legales del Seguro”

07

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



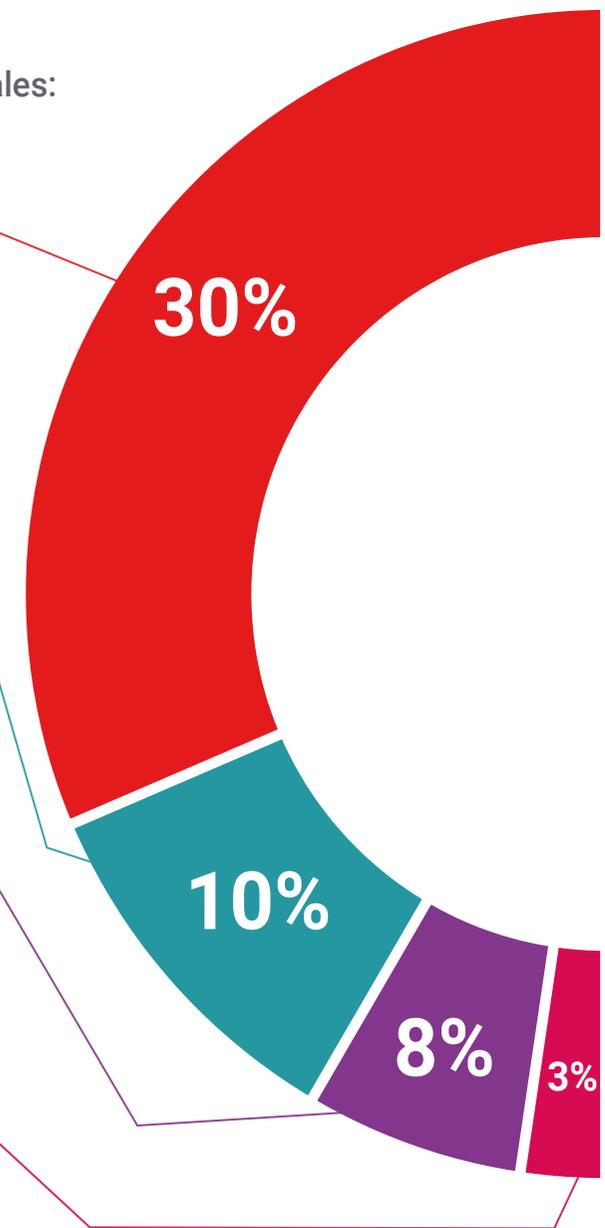
Prácticas de habilidades directivas

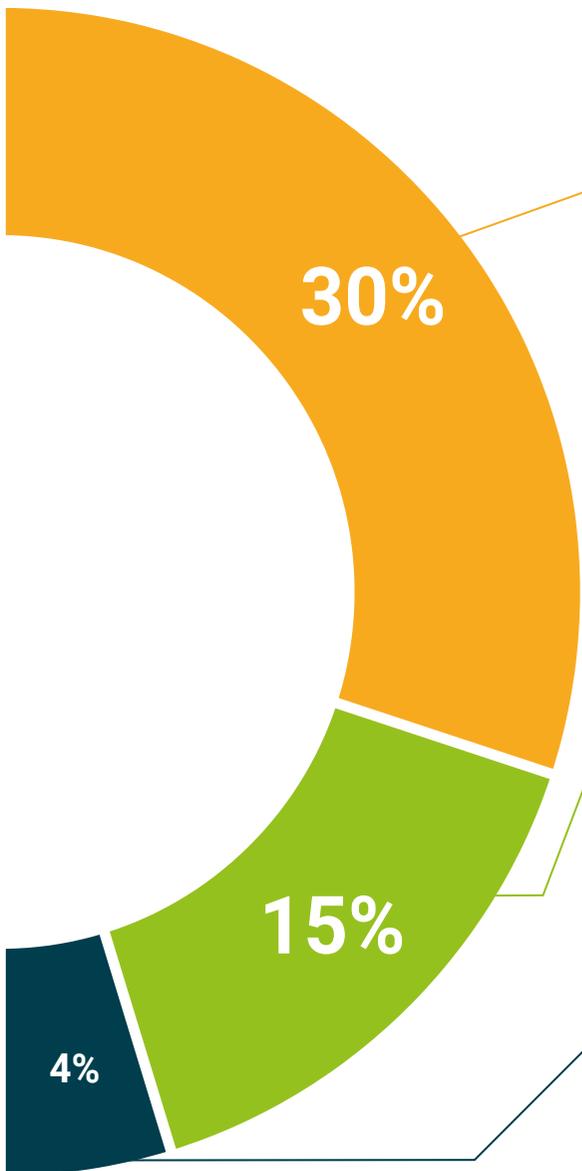
Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



08

Perfil de nuestros alumnos

El perfil del alumnado destaca por su carácter pluridisciplinario. Esos estudiantes tienen una base académica robusta disciplinas entre las que destacan Administración y Dirección de Empresas, Economía, Finanzas y otros campos profesionales afines. De esta forma, sus prioridades se basan en elevar al máximo su trayectoria laboral, adquiriendo destrezas avanzadas que impliquen una significativa ventaja competitiva. Cabe destacar que son conscientes de la importancia de la innovación, por lo que desean llevar a cabo proyectos personalizados a la par que exclusivos, que permitan a sus empresas diferenciarse en el mercado.



“

Esta capacitación está dirigida a profesionales que quieran profundizar en los riesgos inherentes al negocio asegurador y las estrategias más vanguardistas para mitigarlos”

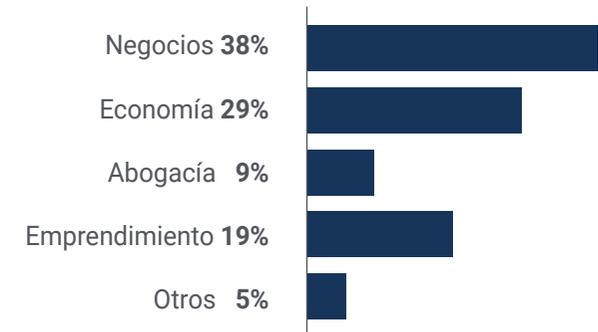
Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



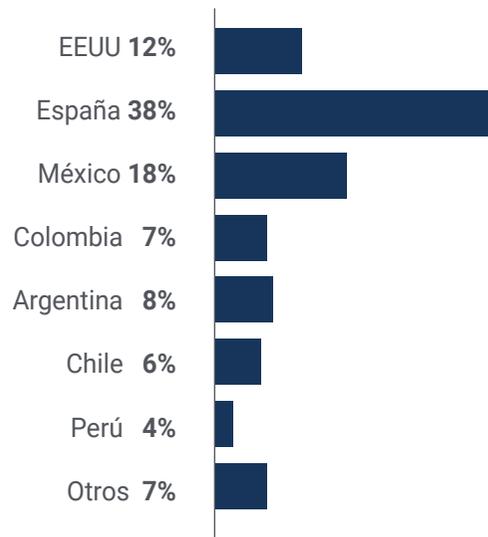
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Víctor Hernández

Gestor de Seguros y Asesor Financiero

"Quiero agradecer al cuerpo docente de TECH su dedicación y asesoramiento durante el programa de Alta Dirección en la Industria Aseguradora. Lo cierto es que su profundo conocimiento me ha resultado invaluable y las competencias obtenidas me están sirviendo para dar un salto de calidad en mi desarrollo profesional. ¡Gracias a TECH por su compromiso con la excelencia!"

09

Dirección del curso

En su filosofía de brindar la excelencia educativa, TECH reúne a un experimentado claustro docente para el presente Gran Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora. Especializados en dicha materia, estos profesionales vierten en los materiales didácticos tanto sus extensos conocimientos como sus años de trayectoria profesional. Comprometidos con ofrecer los mejores servicios, estos especialistas se mantienen a la vanguardia tecnológica en este campo e incorporar a su praxis las últimas tendencias que surgen. Así pues, el alumnado tendrá las garantías que demanda para amplificar su comprensión y adquirir nuevas competencias que le permitan elevar sus horizontes laborales.





“

Un claustro de primer nivel con el que podrás profundizar en los avances que se han producido en el campo del Management Directivo”

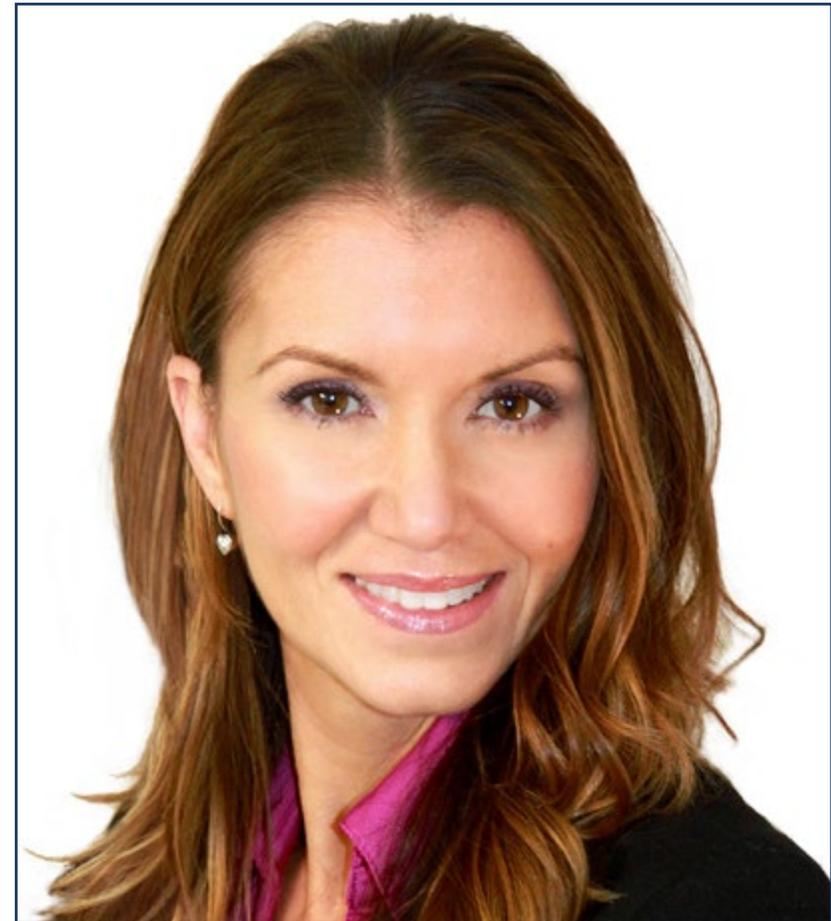
Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación** y **estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento en Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal Media, Nueva York, Estados Unidos
- Responsable de Selección de Personal Comcast
- Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- Ejecutiva de Cuentas en BNC
- Ejecutiva de Cuentas en Vault
- Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un experimentado profesional en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing**, **análisis de medios**, **medición** y **atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton**, **Airbus** y **Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes** y **trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **sintetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- ♦ Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- ♦ Director de Merchandising en Calvin Klein
- ♦ Responsable de Marca en Gruppo Coin
- ♦ Brand Manager en Dolce&Gabbana
- ♦ Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Analista de Mercado en Fastweb
- ♦ Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios **Másteres** y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- ♦ Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- ♦ Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- ♦ Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- ♦ Analista Jefe en Nordea
- ♦ Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- ♦ Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- ♦ Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague

“

¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

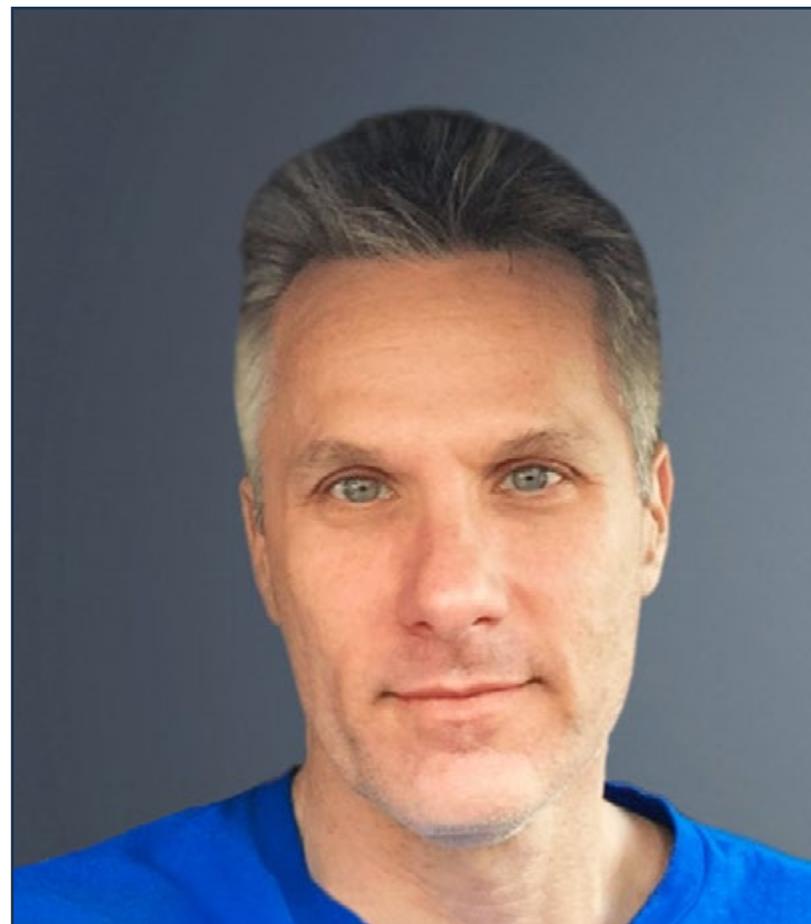
Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



D. Nyquist, Eric

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

Dirección



Dña Cano Guerrero, Yolanda

- ♦ Socia Responsable del área de IVA y VATech en BLN Palao
- ♦ Responsable Especializada en el Sector Financiero, Banca, Seguros, Activos y Gestión de Activos
- ♦ Consultora Estratégica en el ámbito del IVA. Proyectos de optimización y remediación de riesgos
- ♦ Especialista en DAC7 y PSP reporting
- ♦ Experta en Procedimientos de Inspección y Tributarios
- ♦ Licenciada en Derecho, especialidad jurídico-empresarial por la Universidad San Pablo
- ♦ Máster en Asesoría Fiscal para Profesionales por el Instituto de Empresa de Madrid
- ♦ Legal Leadership Development Executive Program por la Harvard Law School
- ♦ Socia de Women in a Legal World

Profesores

D. Mendizábal, Germán

- ♦ Inspector de Seguros del Estado en la Subdirección General de Autorizaciones
- ♦ Profesional del Área de Equipos de Inspección de Vida y Pensiones en la Subdirección General de Inspección y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
- ♦ Profesional del Área de Conductas de Mercado en la Subdirección General de Autorizaciones
- ♦ Encargado del Proceso selectivo para el ingreso en el Cuerpo Superior de Inspectores de Seguros del Estado
- ♦ Licenciado en Economía por la Universidad del País Vasco
- ♦ Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad del País Vasco

D. Nova Rebanales, Rubén

- ♦ Jefe actuarial en Telefónica Seguros
- ♦ Consultor Actuarial - *Milliman Consultants and Actuaries*
- ♦ Consultor Actuarial en *Mercer del grupo Marsh Mc Lennan Companies*
- ♦ Actuario No Vida en Asemas
- ♦ Controller Financiero del Head Office de Mercure Hotel
- ♦ Analista de datos para Centro de Familias Emprendedoras en Monterrey
- ♦ Vicepresidente de la Federación Nacional de Digitalización y Blockchain
- ♦ Presidente de la Asociación de Actuarios UC3M de la Universidad Carlos III de Madrid
- ♦ Formación para directivos en Transformación Digital en el sector asegurador y Riesgos digitales para compañías bancarias y de seguros
- ♦ Graduado en Finanzas y Contabilidad por la Universidad de Extremadura
- ♦ Máster en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad Carlos III de Madrid

D. Cabrerizo Pardo, Jorge

- ♦ Actuario de Seguros en Mapfre
- ♦ Actuario Senior de Vida Solvencia II/IFRS17 en Mapfre
- ♦ Área de desarrollo de negocio Vida Individual en Mapfre
- ♦ Ponente en IV Jornada de Investigación actuarial en ICEA
- ♦ Experto en técnicas de gestión empresarial por la Universidad Francisco de Vitoria
- ♦ Curso superior en Big Data para la dirección de empresas y marketing por el CEF
- ♦ Graduado en Administración y dirección de empresas por la Universidad de Alcalá
- ♦ Postgrado en Solvencia II por la Universitat de Barcelona
- ♦ Máster en Ciencias Actuariales y financieras por la Universidad Carlos III

Dña. Palacios Barrera, Ana

- ♦ *Risk Manager* en ARAG SE
- ♦ Directora de Auditoria Interna en ARAG SE
- ♦ Inspector de Compañías de Seguros en Superintendencia de Banca y Seguros
- ♦ Licenciada en Económicas por la Universidad de Lima
- ♦ Máster en Dirección y Administración de Empresas MBA en ESADE
- ♦ Máster en Gestión de Riesgos Digitales y Ciberseguridad en *EALDE Business School*
- ♦ Post grado en Control de Gestión Avanzada en ESADE
- ♦ Post grado en Solvencia II en Universidad de Barcelona

D. Pedrera Rosado, Alejandro

- ♦ Asesor especializado en Transformación Digital del Derecho
- ♦ Cofundador y Director Legal de Hesperian Wares LLC
- ♦ Representante de Partnerships en Factorial
- ♦ Experto en Digitalización del Derecho
- ♦ Máster de Acceso a la Abogacía por la Universidad de Extremadura
- ♦ Graduado en Derecho por la Universidad de Extremadura

D. Núñez Mejías, José María

- ♦ Abogado y Redactor de artículos jurídicos en Derecho Virtual
- ♦ Jefe de redacción y Guionista de artículos en Derecho Virtual
- ♦ Máster en Abogacía por Universidad de Cáceres
- ♦ Graduado en Derecho por la Universidad de Cáceres

D. Ibáñez Siles, Juan

- ♦ Abogado especializado en Fiscalidad Indirecta en BLN Palao Abogados
- ♦ Técnico Fiscal de Impuestos Especiales en Grupo Mahou- San Miguel
- ♦ Prácticas en Despacho de Abogados Martos, Herreros y Muñoz Abogados, María González Risoto Abogados y Lexer M.C Gestión y Recobros
- ♦ Grado en Derecho por la Universidad de Jaén
- ♦ Máster de Acceso a la Abogacía por la Universidad de Jaén
- ♦ Máster en Asesoría Fiscal por la Universidad Internacional de Rioja
- ♦ Master en Asesoría Fiscal Internacional por el Instituto de Derecho y Economía (ISDE)
- ♦ Miembro de Asociación de Estudiantes de Derecho de Jaén





“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

10

Impacto para tu carrera

Gracias a esta titulación universitario, los profesionales destacarán por su profunda comprensión sobre el funcionamiento de la Industria Aseguradora. Asimismo, los expertos potenciarán sus habilidades de liderazgo y gestión necesarias para dirigir empresas en este sector. En este sentido, los egresados enriquecerán su praxis profesional con innovaciones de última generación relacionadas con la Dirección de Proyectos. De esta forma, los titulados experimentarán un notable salto de calidad en su carrera profesional y aprovecharán múltiples oportunidades de empleo para aspirar a lo más alto.



“

Un proceso de crecimiento profesional que te equipará con las competencias de más avanzadas para que destagues en Industria Aseguradora. ¡Competirás entre los mejores del sector!”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora de TECH Universidad es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales, tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer el crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

Por ello, quienes deseen superarse a sí mismos, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, encontrarán su sitio en TECH.

Tendrás a tu alcance las estrategias más efectivas para prevenir aspectos que abarcan desde el banking hasta la financiación del terrorismo.

Un temario completo que incorpora todos los conocimientos que necesitas para dar un paso hacia la máxima calidad empresarial.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del 25%



11

Beneficios para tu empresa

Para las compañías, tener en sus equipos de trabajo a líderes especializados en Alta Dirección en Industria Aseguradora aporta numerosos beneficios. Entre ellos, destaca que estos profesionales tendrán un enfoque integral sobre los desafíos y oportunidades dentro del sector asegurador. De esta forma, les permitirá impulsar a las instituciones a cumplir sus objetivos mediante una visión estratégica, que favorecerá la toma de decisiones informadas tanto para el crecimiento como la sostenibilidad de las organizaciones. Gracias a TECH, los egresados obtendrán capacidades avanzadas para optimizar los recursos en el entorno laboral y mejorar considerablemente su eficiencia operativa.



“

Te transformarás en un asegurador de gran valor para cualquier institución, gracias a las competencias que adquirirás con este programa. ¡Destacarás por tu liderazgo estratégico!”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

El Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Grand Master** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Grand Master, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Grand Master en Alta Dirección en Industria Aseguradora**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **2 años**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Grand Master Alta Dirección en Industria Aseguradora

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Grand Master

Alta Dirección en
Industria Aseguradora