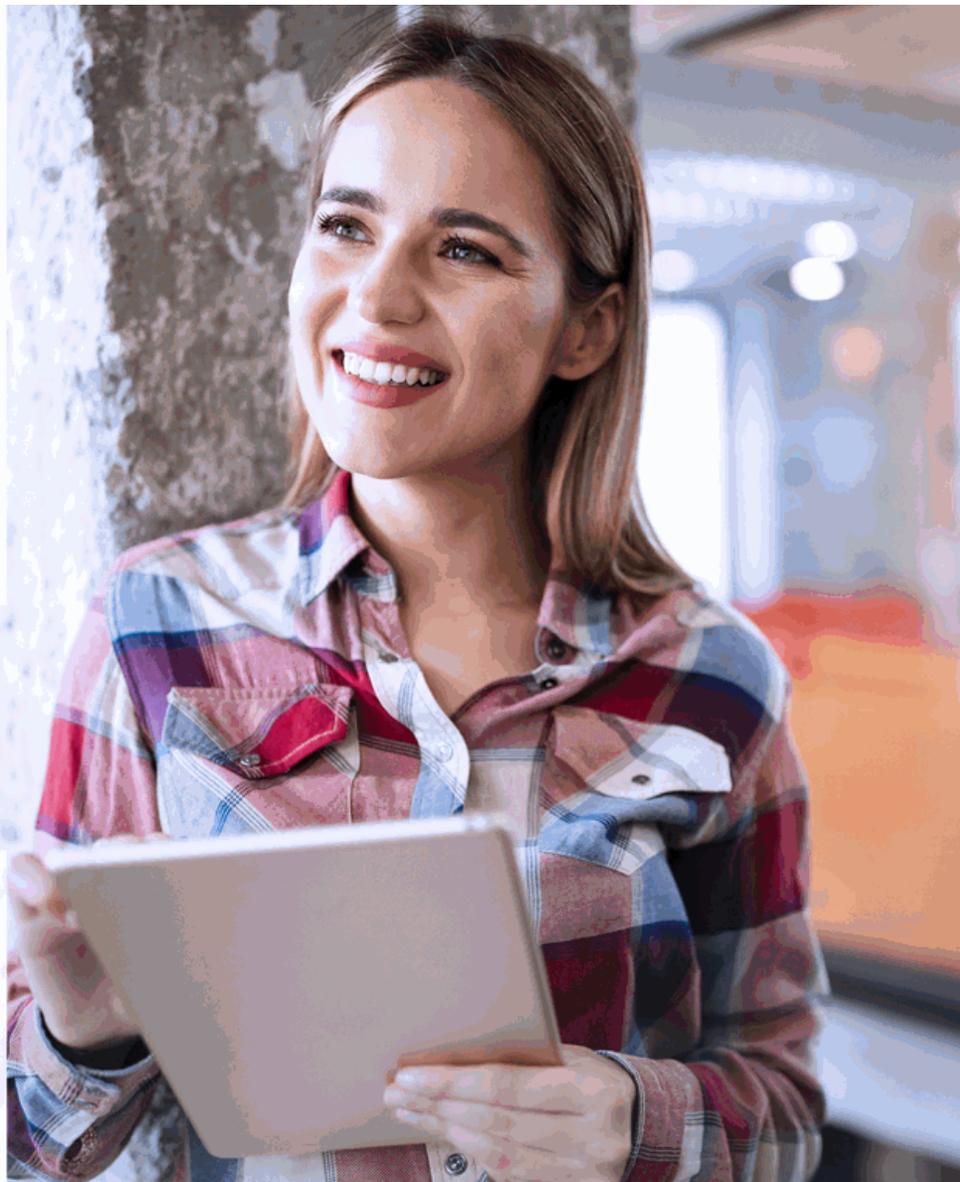




**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Maestría Internacional en Generación y Análisis de Modelos de Negocio



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE EDUCA

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA CALIDAD

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Maestría Internacional en Generación y Análisis de Modelos de Negocio



DURACIÓN:

600 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

1.495 \$

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación de Maestría Internacional en Generación y Análisis de Modelos de Negocio con 600 horas Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Maestría Internacional en Generación y Análisis de Modelos de Negocio [Ver Curso](#)

- Conocer los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento.
- Gestionar el riesgo en proyectos.
- Realizar un estudio de mercado.
- Aplicar las estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto.
- Conocer los factores condicionantes en la decisión de fijación de precios.
- Recopilar y entregar al cliente de documentación generada.
- Aplicar técnicas de organización y control de la actividad diaria del pequeño negocio o microempresa, programando acciones y asignando recursos.
- Determinar los instrumentos y estrategias más comunes en la organización y gestión laboral en pequeños negocios o microempresas.
- Definir políticas y procedimientos de gestión de personas en pequeños negocios o microempresas.
- Determinar las distintas formas de adquisición y mantenimiento de activos fijos inmovilizados en las actividades más habituales de pequeños negocios o microempresas.

A quién va dirigido

Esta maestría modelos de negocio está dirigida a todos aquellos profesionales y emprendedores que quieran adquirir conocimientos sobre como poner en marcha un nuevo negocio o microempresa. Además es inetrasante para aquellos que deseen especializarse en poner en marcha nuevos negocios.

Para qué te prepara

La maestría modelos de negocio le prepara para conocer todos los aspectos necesarios para una correcta puesta en marcha de un negocio o microempresa, atendiendo a todos los aspectos técnicos que ello conlleva. Además le dota del aprendizaje sobre adquisición y mantenimiento de activos fijos y aprovisionamiento de existencias.

Salidas Laborales

Gestorías / Asesorías / Asesoramiento financiero / Emprendedores / Administración / Dirección de empresas.

Formas de Pago

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MODELOS DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANALIZAR Y DISEÑAR MODELOS DE NEGOCIO

- 1.Motivación y Comunicación
- 2.Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PATRONES DE MODELO DE NEGOCIO

- 1.Modelos empresariales
- 2.Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

- 1.El plan de negocio Executive summary
- 2.Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTRATEGIA

- 1.Estrategias para la implantación de Modelos de negocio
- 2.Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ¿CÓMO GENERAR NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO? EL PROCESO.

- 1.Conceptos fundamentales
- 2.Diseño
- 3.Contenidos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LEAN STARTUP

- 1.Management Lean startup
- 2.Estrategias Lean startup
- 3.El método Lean startup y la gestión de Recursos Humanos
- 4.Contenidos prácticos

PARTE 2. MODELO DE NEGOCIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES PLATAFORMAS

1. Principales plataformas
2. Gestión estratégica
3. Plataformas del código abierto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO

1. Introducción al Diseño Web
2. Accesibilidad
3. Usabilidad
4. Responsive Design
5. Home
6. Categorías
7. Fichas de Producto
8. Carrito de la compra y checkout
9. Principales herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PASARELAS DE PAGO

1. Confianza, privacidad y seguridad
2. Principales formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARCO LEGAL

1. Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3. Reglamento General de Protección de Datos
4. Ley de Consumidores
5. SmartContracts

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Internet como canal de comunicación
2. Herramientas en Comunicación
3. Venta en Internet
4. Proceso de planificación publicitaria
5. Campañas online

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Introducción
- 2.Proceso de fidelización
- 3.Ventajas de la fidelización en comercio electrónico
- 4.Retención de los consumidores
- 5.Fórmula y acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización
- 6.Estrategias en fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING

- 1.¿Qué es el Inbound Marketing?
- 2.Marketing de Contenidos
- 3.Marketing viral
- 4.Video Marketing
- 5.Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INTRODUCCIÓN AL COPYWRITING

- 1.¿Qué es el copywriting?
- 2.Conectar, emocionar y convencer
- 3.Principales técnicas de copywriting
- 4.SEO para Copywriting
- 5.La importancia de los títulos
- 6.El proceso de Copywriting

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COPYWRITING PARA E-COMMERCE

- 1.Introducción
- 2.La Homepage
- 3.Los menús
- 4.Fichas de producto
- 5.Descripción de los servicios
- 6.Página ¿quiénes somos?
- 7.Página de contacto
- 8.Página preguntas frecuentes
- 9.Carrito de la compra, checkout y agradecimiento
- 10.Envío de emails

PARTE 3. MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES

- 1.Los nuevos modelos de negocio de la era digital
- 2.Características y transformación en los nuevos entornos empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL DESARROLLO DEL NEGOCIO ONLINE

- 1.Cómo iniciar un proyecto de negocios online
- 2.El análisis de la solidez del futuro del negocio online

- 3.Objetivos: ¿Tienda virtual, escaparate o canal de comunicación?
- 4.Riesgos antes de comenzar con el negocio online
- 5.Casos de éxito: Negocios que funcionan en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE DIGITAL

- 1.Cliente Digital
- 2.Marketing Digital, Reputación y Marca
- 3.Desarrollo de Clientes en la nueva era digital
- 4.Metodologías BB
- 5.Habilidades de Comunicación
- 6.Social Media Strategy
- 7.Mobile Business
- 8.Comercio Electrónico
- 9.Posicionamiento en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IDENTIFICACIÓN DE LAS NUEVAS APTITUDES DIGITALES

- 1.Community Manager, Chief Data Officer, Data Protection Officer, Data Scientist
- 2.Desarrollo de competencias informáticas
- 3.Función de RR HH en la transformación digital de la empresa: formación, acompañamiento

PARTE 4. CREACIÓN DE EMPRESAS. EL PLAN DE NEGOCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTIVIDAD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

- 1.Evaluación del potencial emprendedor.
- 2.Variable que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
- 3.Empoderamiento:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA Y DEMANDA

- 1.Introducción.
- 2.El análisis de la demanda. Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda.
- 3.Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes.
- 4.Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca.
- 5.Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DAFO

- 1.Introducción
- 2.Perspectivas del riesgo
- 3.Primeros pasos en la gestión del riesgo
- 4.Orígenes del riesgo en proyectos
- 5.Gestión del riesgo en proyectos
- 6.Herramientas en la gestión del riesgo. El análisis DAFO
- 7.Caso práctico resuelto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA: ESTUDIO DE MERCADO

- 1.Introducción
- 2.Utilidad del Plan de Empresa
- 3.La introducción del Plan de Empresa
- 4.Descripción del negocio. Productos o servicios
- 5.Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PLAN DE EMPRESA: GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

- 1.Plan de Marketing
- 2.Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PLAN DE EMPRESA: INFRAESTRUCTURA, RR.HH Y RECURSOS FINANCIEROS

- 1.Infraestructura
- 2.Recursos Humanos
- 3.Plan Financiero
- 4.Valoración del Riesgo. Valoración del proyecto
- 5.Estructura legal. Forma jurídica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. POLÍTICA DE PRODUCTOS

- 1.El concepto de producto. Los atributos formales del producto: la marca, el envase y la etiqueta.
- 2.Las estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto.
- 3.El proceso de diseño y desarrollo de nuevos productos.
- 4.El ciclo de vida del producto.
- 5.Los modelos de análisis de la cartera de productos.
- 6.Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

- 1.El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia.
- 2.Los componentes del canal de distribución. Funciones.
- 3.El diseño del canal de distribución: factores condicionantes, longitud e intensidad.
- 4.Una clasificación de las formas comerciales.
- 5.El merchandising.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. POLÍTICA DE PRECIOS

- 1.Introducción.
- 2.El precio como instrumento de las decisiones comerciales: concepto e importancia.
- 3.Los factores condicionantes en la decisión de fijación de precios.
- 4.Los procedimientos de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda.
- 5.Las estrategias de fijación de precios.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

- 1.La comunicación comercial.
- 2.El mix de la comunicación comercial.

3.La comunicación global de la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. INFORME DEL PROYECTO

- 1.Introducción
- 2.Revisión y aceptación del proyecto finalizado
- 3.Recopilación y entrega al cliente de documentación generada
- 4.Transferencia y recepción del proyecto ejecutado al cliente/usuario
- 5.Informe del cierre del proyecto
- 6.Significado y obligaciones en el cierre del proyecto
- 7.Informe de lecciones aprendidas
- 8.Revisión de lecciones aprendidas
- 9.Desactivación del equipo
- 10.Etapa de explotación
- 11.Éxito del proyecto

PARTE 5. PUESTA EN MARCHA Y FINANCIACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS Y MICROEMPRESAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DE LA ACTIVIDAD EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

- 1.Variables que intervienen en la optimización de recursos.
- 2.Los indicadores cuantitativos de control, a través del Cuadro de Mando Integral.
- 3.Otros indicadores internos.
- 4.La mejora continua de procesos como estrategia competitiva

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

- 1.Determinación del perfil del candidato.
- 2.Detección de necesidades del pequeño negocio o microempresa.
- 3.Análisis y descripción del puesto de trabajo vacante.
- 4.La selección de personal.
- 5.Las consultorías y empresas de selección de personal.
- 6.Formalización del contrato de trabajo.
- 7.La modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

- 1.Políticas de gestión recursos humanos.
- 2.Las habilidades directivas y su influencia en el clima laboral.
- 3.El liderazgo y la delegación de funciones.
- 4.La importancia de la información.
- 5.El valor de la formación

6.La evaluación del desempeño.

7.La gestión del talento.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADQUISICIÓN Y MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1.Modalidades de adquisición de activos fijos. Ventajas e inconvenientes.

2.Adquisición de activos fijos en pequeños negocios o microempresas.

3.La amortización del activo fijo. Funciones.

4.Las aplicaciones ofimáticas de gestión en el pequeño negocio o microempresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APROVISIONAMIENTO DE EXISTENCIAS Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

1.Objetivos de la gestión de aprovisionamiento.

2.La estrategia de negociación con proveedores.

3.Criterios para la selección de proveedores.

4.La gestión de compras.

5.Seguimiento, control y evaluación de proveedores.

6.Aplicaciones ofimáticas en el control de aprovisionamientos.