

# \*euncet



POSTGRAUS PROFESSIONALS

**ct**\*obra social  
caixaterrassa



# Postgrau d'Administració i Direcció d'Empreses

## BLOC 1 Desenvolupament de competències

El contingut d'aquest bloc el podeu trobar a la pàgina 5.

## BLOC 2 Management estratègic

- Missió i funcions de la direcció general.
- Cultura organitzativa i estils de direcció.
- Anàlisi interna: punts forts i punts dèbils.
- Anàlisi DAFO.
- Pla estratègic.
- Com es formula i s'implementa l'estratègia. Accions que cal portar a terme i assignació de responsabilitats.

## BLOC 3 Direcció de l'equip humà

- Què significa liderar persones? Com es pot identificar un bon gestor de persones? Quins estils de direcció hi ha?
- Quan s'ha d'utilitzar cada estil directiu? Com es poden desenvolupar les habilitats de direcció de persones?
- Diferències principals entre el *coaching* i el *mentoring*.

## BLOC 4 Màrqueting gerencial

- Orientacions empresarials i dimensions del màrqueting.
- El pla de màrqueting com a eix vertebrador del pla de negoci.
- Factors clau de l'èxit.
- Gestió de productes i mercats.
- Com identificar i escollir els elements de diferenciació de l'empresa?
- Segmentació del mercat i posicionament de l'empresa
- El mix de màrqueting.
- Com integrar l'estratègia de màrqueting dins l'estratègia global de l'empresa? Estratègies de màrqueting. Avantatges competitius.

## BLOC 5 Finances per a directius no financers

- Balanç: concepte. Principi de partida doble. Estructura de l'actiu i del passiu. Esquemes del balanç.
- Compte de resultats: concepte i esquemes.
- Anàlisi economicofinancera: capital circulant o fons de maniobra. Fons propis. Estructures del balanç. Ràtios financeres. Gestió del crèdit. Gestió del cobrament. Política de cobraments.
- Rendibilitat econòmica i financera.



## BLOC 6 Operacions: logística, qualitat i producció

- La creació de valor des de l'òptica de la gestió de les operacions.
- Value stream mapping: conèixer en detall les operacions de la nostra empresa.
- Generació de fluxos, qualitat i costos ajustats al llarg de tota la cadena. Cadena de proveïment.
- *Pull flow system*: com fer exactament allò que volen els nostres clients, com a eina de suport decisiva a l'acció comercial.
- El perfeccionament de les operacions mitjançant tècniques kaizen.

## BLOC 7 Eines tecnològiques per a la millora de la gestió i la competitivitat empresarial

- Sistemes d'informació i tecnologia: competitivitat o *commodity*?
- Introducció al concepte d'informació i als sistemes d'informació.
- Tipus de sistemes d'informació empresarial per a la competitivitat.
- Pla estratègic de sistemes d'informació per a la competitivitat.

## BLOC 8 Tècniques de negociació i mediació

- El conflicte i la mediació.
- Anàlisi del conflicte en el context de l'empresa.
- La solució a través de la mediació.
- El mediador.
- El rol del directiu en la mediació.
- El mediador extern.

## BLOC 9 Pla d'empresa (Projecte final de postgrau)

Desenvolupament i defensa davant d'un tribunal acadèmic d'un projecte de desenvolupament o millora d'empresa basat en la definició i la implementació d'un pla estratègic empresarial. Una altra opció que també es pot valorar és l'elaboració d'un pla d'empresa per a una empresa de nova creació.

La defensa del Projecte final de postgrau serà una eina clau per aprendre a treballar en equip i a comunicar i defensar les propostes que s'hi plantegin. Els casos que es desenvoluparan poden ser proposats des de la praxi real dels participants o bé representar noves idees no reals de negoci. L'alumne demostrarà la viabilitat del projecte davant d'un tribunal que simularà un equip de possibles inversors.

### Objectiu general del programa

Proporcionar als participants uns coneixements pràctics, útils i totalment actualitzats en tot allò que fa referència a la funció directiva en entorns reals, complexos i canviants. En concordança, els objectius principals són:

- Garantir un desenvolupament professional amb èxit (òptim) per als participants, ja que l'Euncet, com a escola universitària d'alta qualitat, pren el compromís d'ajudar-los a aconseguir un avenç en les metes professionals que cadascú es proposi.
- Capacitar els participants per exercir la funció directiva en entorns complexos.
- Aportar una visió integradora de la gestió empresarial. Actualment cal directius que prenguin decisions i desenvolupin projectes des d'una visió global de l'empresa, per tal que els recursos es destinin de manera òptima a la consecució d'uns resultats comuns seguint una mateixa direcció.
- Servir com a estímul als participants perquè incorporin, de manera lliure i opcional en les diferents sessions de treball, la problemàtica concreta que vulguin resoldre dins la seva realitat empresarial quotidiana.

- Facilitar l'intercanvi d'experiències entre participants, que poden ser extrapolables a altres contextos similars.
- Obrir noves relacions professionals que poden ser interessants amb vista a la millora professional dels participants.

### Destinataris

- Empresaris, gerents, directors generals i caps de departament amb experiència professional interessats en la gestió directiva.
- Tècnics qualificats, amb titulació universitària o sense, que volen assolir una visió integral de l'empresa.

### Inici i durada

D'octubre de 2009 a juliol de 2010, amb una durada aproximada de 200 hores lectives i una càrrega de treball equivalent a 250 hores (25 crèdits).

### Dies i horari de les sessions

Dimarts de 18.00 a 22.00 hores.

Dissabtes de 9.00 a 14.00 hores (amb una freqüència aproximada d'un al mes, fixats des de l'inici del curs).

## Borsa de treball

La borsa de treball de l'Euncet és un servei adreçat a tots els alumnes que han cursat qualsevol dels estudis que impartim (diplomatures, postgraus o màsters).

Ofereix una atenció personalitzada alhora que vetlla per la inserció i/o promoció laboral dels alumnes. Pot portar a terme aquesta tasca perquè treballa en estreta col·laboració amb el Servei d'Orientació Personal, de manera que, mitjançant les tutories i l'avaluació de les competències al llarg del període formatiu és possible conèixer els perfils professionals dels alumnes.

El Servei de Borsa de Treball de l'Euncet està vinculat a una xarxa empresarial integrada per 8.000 empreses.

## Sol·licitud d'admissió

El període d'admissió per als programes de postgrau 2009-2010 s'inicia el **març de 2009**.

Procés:

1. Enviar, per <www.euncet.es>:
  - Full de sol·licitud d'admissió
  - *Curriculum vitae*
2. Es convoca el candidat a una entrevista personal.
3. Es convoca el candidat a unes proves aptitudinals.
4. L'Euncet avalua les sol·licituds presentades, els resultats de les proves i la possible admissió amb el menor temps d'espera, per tal que el candidat, si és admès, pugui prendre una decisió i fer els tràmits necessaris, si escau.
5. Un cop notificada l'admissió cal fer un ingrés de 500 euros\* en concepte de drets de matrícula i reserva de plaça.
6. Posteriorment es convoca els admesos per tal de formalitzar la matrícula.

\* Si l'estudiant comunica la seva renúncia a la plaça, aquest import no es retorna.

## Jornades informatives

Si esteu interessats a **visitar les nostres instal·lacions i informar-vos** de primera mà amb el personal implicat en el projecte docent de l'Euncet, s'han programat jornades informatives en les dates següents:

- 1a: dimarts 19 de maig a les 19.00 hores
- 2a: dimecres 17 de juny a les 19.00 hores
- 3a: dimarts 14 de juliol a les 19.00 hores
- 4a: dimecres 9 de setembre a les 19.00 hores

## Alumni Euncet: junts per créixer



Alumni Euncet és l'associació d'antics alumnes de la universitat. La seva missió és potenciar els vincles personals dels antics alumnes tot creant una xarxa generadora de valor i fomentant el desenvolupament professional dels seus associats amb l'objectiu d'esdevenir un referent econòmic i social a l'entorn.

Els objectius principals són els següents:

- Fomentar les relacions d'amistat i professionals.
- Activar sinergies i oportunitats entre els associats i amb el món empresarial.
- Potenciar la competitivitat i la imatge com a col·lectiu.
- Impulsar el desenvolupament personal i professional de l'associat.

## Lloc

Escola Universitària de Caixa de Terrassa  
Carretera de Talamanca, km 3  
08225 Terrassa  
Tel.: 93 730 19 00  
Fax: 93 730 19 01  
A/e: info@euncet.es  
http://www.euncet.es

Nota 1: la finalitat d'aquest opuscle és únicament orientativa i informativa. Els seus continguts poden variar en funció de la planificació acadèmica.

Nota 2: l'Euncet es reserva el dret d'anul·lar el programa si no hi ha un mínim de participants.

### Import i sistema de pagament

Client de Caixa Terrassa **3.450** euros

Preu de client Caixa Terrassa: per aconseguir-lo només cal iniciar algun tipus de vinculació financera amb l'entitat.

### Beca especial de l'Obra Social CaixaTerrassa

L'Obra Social de Caixa Terrassa, considerant el valor social que atorga aquest nivell formatiu, assumeix el cost del 40% de l'import de la matrícula per als clients de l'entitat. També facilita als alumnes la possibilitat de beneficiar-se de crèdits de finançament a un interès fix preferent.

El preu es podrà fraccionar en mensualitats (sense interessos).

Escola Universitària Caixa Terrassa  
Carretera de Terrassa a Talamanca, km 3  
08225 Terrassa  
Tel. 93 730 19 00  
Fax 93 730 19 01  
info@euncet.es

[www.euncet.es](http://www.euncet.es)



**ct\*** escola universitària  
caixaterrassa

**Fundació UPC**  
La formació permanent

