



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 competitiu.

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 2010 a juliol de 2011, 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).