

ENEB

Plan de Estudios

MBA + Máster en Big Data y Business Intelligence

Escuela de Negocios Europea de Barcelona

Centro asociado a:



Premio Cum Laude 2017:



Colaboramos con:





MBA + MASTER EN BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

Duración: 24 meses

Créditos: 120 ECTS

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

CONTABILIDAD

DIRECCIÓN FINANCIERA

GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

EL PROCESO ETL

CUSTOMER ANALYTICS

BIG DATA MARKETING

COACHING

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

ECOMMERCE

POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

COMMUNITY MANAGER

MARKETING

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

ASESORÍA LABORAL EN RRHH

MERCANTIL

IMPUESTO DE SOCIEDADES

COMERCIO

Presentación

El MBA + Máster en Big Data y Business Intelligence tiene como objetivo proporcionar a sus alumnos una visión general y globalizada desde un cargo directivo de las tecnologías Big Data y su utilidad en para la concepción de objetivos empresariales, así como una formación aplicada y práctica en técnicas analíticas para el negocio (Business Analytics). Los alumnos que completen esta doble titulación tendrán más oportunidades de optar a un alto cargo en diferentes departamentos de una empresa u organización puesto que la combinación de estos dos Másteres hace que el currículum vitae tenga un valor añadido respecto al resto de candidatos. Este máster está especialmente orientado hacia el marketing, la estrategia empresarial y la gestión de personal. Elige formarte en ENEB, una de las escuelas de negocios a distancia más relevantes de Europa que te permite formarte al más alto nivel, desde cualquier lugar y con el apoyo diario de todos los profesores y tutores.

Objetivos

- Aprender a medir y evaluar indicadores clave del negocio en todas sus áreas, aplicando métodos de data science.
- Saber gestionar y diseñar arquitecturas y soluciones para problemas de big data que aporten valor a la organización.
- Saber aplicar modelos analíticos y predictivos a situaciones de negocio que requieren un tratamiento avanzado.
- Entender el papel de los diferentes modelos de bases de datos y los usos de las bases de datos multidimensionales para analizar y visualizar patrones y tendencias.
- Establecer, gestionar y controlar los elementos financieros clave de la empresa.
- Tener una visión global y, de este modo, promover el pensamiento crítico.
- Conocer todos los departamentos del negocio y desenvolverte hábilmente en ellos.
- Aprender los modelos que favorecen la excelencia en la gestión y las implicaciones de las nuevas formas organizativas, así como desarrollar habilidades de organización que ayuden a poner en práctica

Cuatro titulaciones

Al finalizar tus estudios, obtendrás una cuádruple titulación universitaria expedida por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona junto con la Universidad Isabel I:

- MBA + Máster en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en Big Data y Business Intelligence
- Diploma de Especialización en Coaching y PNL
- Business English Program Certificate

Salidas profesionales

El Máster en Big Data y Business Intelligence te prepara para trabajar como analista de datos desde una posición directiva, responsable de proyectos de Big Data o Business Intelligence o data scientist, arquitecto de soluciones Big Data / Business Intelligence, Administrador o desarrollador de sistemas de Big Data, Data Consultant, etc.

Estructura interna del Máster

BLOQUE 1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

- Módulo 1. Fundamentos de la estrategia
- Módulo 2. Objetivos estratégicos
- Módulo 3. El proceso estratégico
- Módulo 4. Formulación estratégica
- Módulo 5. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)
- Módulo 6. Desarrollo de la estrategia
- Módulo 7. Formación e implementación de la estrategia
- Módulo 8. El cuadro de mando integral (CMI)
- Módulo 9. Estudio del caso

BLOQUE 2. CONTABILIDAD

- Módulo 10. Introducción a la contabilidad
- Módulo 11. El método contable. El ciclo contable
- Módulo 12. El plan general de contabilidad
- Módulo 13. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable
- Módulo 14. Clientes, deudores y administraciones públicas
- Módulo 15. Proveedores y acreedores. Cuentas financieras
- Módulo 16. Inmovilizado material e intangible
- Módulo 17. Amortizaciones, pérdidas de valor de activos y provisiones
- Módulo 18. Existencias y criterios para su valoración
- Módulo 19. El IVA
- Módulo 20. Estudio del caso

BLOQUE 3. DIRECCIÓN FINANCIERA

- Módulo 21. Estructura económico-financiera
- Módulo 22. Análisis económico y financiero
- Módulo 23. Coste y beneficio de la empresa

- Módulo 24. El coste de los recursos financieros a corto plazo
- Módulo 25. El coste de los recursos financieros a largo plazo
- Módulo 26. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple
- Módulo 27. Planificación financiera
- Módulo 28. Autofinanciación de la empresa y política de dividendos
- Módulo 29. Estudio del caso

BLOQUE 4. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

- Módulo 30. Equipos de trabajo: aspectos contextuales
- Módulo 31. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo
- Módulo 32. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores
- Módulo 33. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias
- Módulo 34. Estudio del caso

BLOQUE 5. BIG DATA Y BUSINESS INTELLIGENCE

- Módulo 36. Big Data y Business Intelligence
- Módulo 37. Sistemas de almacenamiento de datos
- Módulo 38. Diseño de un proyecto de Big Data
- Módulo 39. Estudio del caso

BLOQUE 6. EL PROCESO ETL

- Módulo 40. El proceso de ETL
- Módulo 41. Integración de datos
- Módulo 42. Implementar un proceso ETL
- Módulo 43. Estudio del caso

BLOQUE 7. CUSTOMER ANALYTICS

- Módulo 44. Customer analytics
- Módulo 45. Segmentación de clientes

Módulo 46. Gestión del valor de cliente

Módulo 47. Estudio del caso

BLOQUE 8. BIG DATA MARKETING

Módulo 48. Big Data Marketing

Módulo 49. Web and mobile analytics

Módulo 50. Programas de fidelización

Módulo 51. Estudio del caso

BLOQUE 9. COACHING

Módulo 52. Coaching: bases y fundamentos

Módulo 53. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones

Módulo 54. Proceso de coaching y metodologías

Módulo 55. Marco teórico y otras herramientas para el coaching

Módulo 56. Estudio del caso

BLOQUE 10. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Módulo 57. Introducción a la PNL

Módulo 58. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos

Módulo 59. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales

Módulo 60. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes

Módulo 61. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional

Módulo 62. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Módulo 63. Estudio del caso

BLOQUE 11. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Módulo 64. Introducción a la responsabilidad social corporativa

Módulo 65. Grupos de interés o stakeholders

Módulo 66. Comunicación y transparencia

Módulo 67. Ámbitos de actuación

Módulo 68. Estudio del caso

BLOQUE 12. ECOMMERCE

Módulo 69. Introducción al eCommerce

Módulo 70. Nuevas tecnologías y cadena de valor

Módulo 71. Gestión empresarial

Módulo 72. Publicidad y marketing

Módulo 73. Atención al cliente, logística y sistemas de pago

Módulo 74. Sistemas de seguridad y aspectos legales

Módulo 75. Presente y futuro del eCommerce

Módulo 76. Estudio del caso

BLOQUE 13. POSICIONAMIENTO WEB SEM, SEO Y SOCIAL MEDIA

Módulo 77. Fundamentos del posicionamiento web

Módulo 78. Optimización y herramientas

Módulo 79. SEO para móviles

Módulo 80. Contenidos y marketing

Módulo 81. Campaña SEO y medición

Módulo 82. Estudio del caso

BLOQUE 14. COMMUNITY MANAGER

Módulo 83. Introducción al Community Manager

Módulo 84. La web social los medios sociales

Módulo 85. Redes sociales

Módulo 86. Multimedia social y otras plataformas

Módulo 87. Plan de social media

Módulo 88. Estudio del caso

BLOQUE 15. MARKETING

Módulo 89. Marketing estratégico

Módulo 90. Marketing

Módulo 91. Marketing integrado de comunicación

Módulo 92. Las promociones de ventas

Módulo 93. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Módulo 94. Precios

Módulo 95. Estudio del caso

BLOQUE 16. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Módulo 96. Introducción a la logística

Módulo 97. Los medios de transporte

Módulo 98. Incoterms 2010

Módulo 99. Comercio exterior

Módulo 100. Aduanas y documentación comercial

Módulo 101. Logística del siglo XXI

Módulo 102. Sector logístico español

Módulo 103. Estudio del caso

BLOQUE 17. ASESORÍA LABORAL EN RRHH

Módulo 104. Salario base y complementos

Módulo 105. Retenciones

Módulo 106. Retenciones y supuestos

Módulo 107. Altas y seguros

Módulo 108. Contratos y suspensiones

Módulo 109. Prestaciones de la Seguridad Social

Módulo 110. Procedimiento laboral y negociación

Módulo 111. Empresas de trabajo temporal (ETT)

Módulo 112. Prevención en riesgos laborales

Módulo 113. Estudio del caso

BLOQUE 18. MERCANTIL

Módulo 114. Derecho mercantil

Módulo 115. Contratos mercantiles

Módulo 116. Derecho cambiario

Módulo 117. Sociedades mercantiles

Módulo 118. Sociedades personalistas

Módulo 119. Sociedades capitalistas

Módulo 120. Otras sociedades

Módulo 121. Derecho concursal

Módulo 122. Estudio del caso

BLOQUE 19. IMPUESTO DE SOCIEDADES

Módulo 123. Elementos del impuesto de sociedades

Módulo 124. Previsiones y correcciones

Módulo 125. Gastos no deducibles de la base imponible

Módulo 126. Valoración de elementos patrimoniales

Módulo 127. Operaciones entre entidades y personas vinculadas

Módulo 128. Limitación de deducción de gastos financieros

Módulo 129. Compensación bases imponibles negativas

Módulo 130. Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles

Módulo 131. Tipos de gravamen

Módulo 132. Cuota íntegra

Módulo 133. Bonificaciones en la cuota

Módulo 134. Deducciones para incentivar la realización de ciertas actividades

Módulo 135. Gestión del impuesto

Módulo 136. Retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados

Módulo 110. Estudio del caso

BLOQUE 20. COMERCIO

Módulo 137. Teorías del comercio internacional

Módulo 138. La ventaja competitiva de las naciones

Módulo 139. Organización mundial del comercio (OMC)

Módulo 140. Globalización económica y economías nacionales

Módulo 141. La negociación internacional y el comercio exterior en España

Módulo 142. Estudio del caso

Calendario de estudio (24 meses)

PRIMER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Estrategia Empresarial
- > Contabilidad
- > Dirección Financiera
- > Gestión De Personal Y Habilidades Directivas
- > Supply Chain Management

Competencias funcionales

- > Análisis estratégico
- > Periodificación contable
- > Planificación financiera
- > Gestionar un equipo de trabajo

Competencias directivas

- > Administración y gestión empresarial
- > El ciclo contable
- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Dirección de equipos de trabajo

Estudios del caso

- > Diseño de un Cuadro de Mando Integral
- > Interpretación del balance
- > Producción, sistemas y gestión económica
- > Desarrollo, organización y motivación del personal



SEGUNDO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Coaching
- > Programación Neurolingüística
- > Responsabilidad Social Corporativa
- > Supply Chain Management
- > Asesoría Laboral en RRHH

Competencias funcionales

- > Herramientas para el coaching
- > Presuposiciones de la
- > Ámbitos de actuación en la RSC
- > Aduanas y documentación comercial

Competencias directivas

- > Competencias y conductas directivas
- > Psicología de la excelencia en los mapas mentales
- > Ámbitos de actuación en la Responsabilidad Social Corporativa
- > Transporte, reaprovisionamiento, logística y FIFO - FEFO

Estudios del caso

- > Desarrollo de una sesión de coaching
- > Estudio de una situación real utilizando técnicas de PNL
- > Creación de un mapa de Stakeholders
- > Distribución y producción logística

TERCER SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > eCommerce
- > Posicionamiento web SEM, SEO y Social Media
- > Community Manager
- > Marketing
- > Impuesto de Sociedades

Competencias funcionales

- > Nuevas tecnologías aplicadas al eCommerce
- > Optimización del posicionamiento web
- > Estrategias a seguir como community manager
- > Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales

Competencias directivas

- > Logística y distribución en el comercio electrónico
- > Mercadotecnia y estrategia posicional en Internet
- > Presencia, imagen y relevancia en el entorno red
- > Técnicas de venta a las pymes y grandes empresas

Estudios del caso

- > Análisis de la creación de una plataforma de venta online
- > Desarrollo de técnicas SEM y SEO en un portal
- > Construcción y mantenimiento de una comunidad en la red
- > Estrategia y elaboración de un plan de marketing

CUARTO SEMESTRE (450 HORAS)

Asignaturas

- > Big Data y Business Intelligence
- > El Proceso ETL
- > Customer Analytics
- > Big Data Marketing
- > Comercio

Competencias funcionales

- > Interpretación del Big Data y aplicación de Business Intelligence
- > Dominio del proceso de ETL
- > Estudio de datos
- > Utilización de datos e informaciones
- > Teorías del comercio internacional

Competencias directivas

- > Gestión de proyectos en Big Data
- > Capacidad de observación de datos
- > Diseño de planes de fidelización
- > Planificación de acciones personalizadas
- > Oportunidades, compraventa, aranceles y ventas internacionales

Estudios del caso

- > Realizar un proyecto de Big Data
- > Construcción de un proceso de ETL
- > Estructuración de datos
- > Estudio de mercado y externalización de producto

CUATRO TITULACIONES

Cuando un alumno supera cualquiera de nuestros Másters, se le entregarán cuatro titulaciones expedidas por la Escuela de Negocios Europea de Barcelona y otras cuatro titulaciones universitarias expedidas por la Universidad Isabel I.

La titulación del Business English Program se obtiene al aprobar el curso opcional de inglés que ENEB ofrece con todos sus Másters.



CUATRO TITULACIONES

Titulación universitaria expedida por:



