

|                     |  |
|---------------------|--|
| Cursos de postgrado | Curso académico 2016-2017              |
|                     | PYME y Emprendedores                   |
| 30 créditos         | del 16 de enero al 16 de junio de 2017 |
|                     | DIPLOMA DE EXPERTO UNIVERSITARIO       |

Características: material impreso, material multimedia, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

*Organización de Empresas*

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

## PROGRAMA DE POSTGRADO

### Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

#### Curso 2016/2017

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

## Destinatarios

Este curso se ha ofertado en la Convocatoria anterior bajo el Título Desarrollo de Negocio para PYMES y Emprendedores

Profesionales que coordinen o vayan a gestionar proyectos de innovación tecnológica desarrollo de actividades de comercio electrónico como responsables y técnicos de TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación), personal I+D, ingenieros, responsables de marketing o profesionales de diferentes sectores de actividad (como administración pública, telecomunicaciones, informática, banca, aseguradoras, consultoría tecnológica, farmacéuticas, industrial o investigación, entre otras).

Profesionales con conocimientos o interés en la innovación, su gestión y las organizaciones basadas en el conocimiento con titulación universitaria o con experiencia.

Personas con o sin titulación universitaria previa que quieran conocer el entorno de los negocios electrónicos.

Jefes de proyecto responsables de la entrega de soluciones con alto componente de tecnología y negocio.

#### Salidas del Curso:

Desarrollar e implementar soluciones tecnológicas de comercio electrónico en una empresa.

Crear o potenciar una empresa en el sector E-Commerce de forma efectiva.

Transformar una empresa con visión tradicional hacia un modelo de E-Business.

Incrementar la productividad y la competitividad mediante el uso inteligente del E-Business.

Managers con capacidad de influencia en las estrategias de E-Business y E-Commerce en las empresas

Emprendedores que desean lanzar su propio negocio o bien ampliar y expandir su empresa, ya sea tanto a pequeña como a gran escala.

Desarrolladores de software con orientación a los negocios.

Propietarios de empresas o directivos que quieran impulsar el cambio en sus organizaciones a través de un liderazgo por conocimiento o deseen implantar estrategias de E-Business.

## 1. Presentación y objetivos

Este curso se ha ofertado en la Convocatoria anterior bajo el Título Desarrollo de Negocio para Pymes y emprendedores

Desarrollar un plan de negocio a partir de la idea original, combinando los conocimientos adquiridos sobre los **modelos de negocio en internet**, **tipos de comercio electrónico**, medios de pago y, logística.

Entender los fundamentos tecnológicos asociados con el comercio electrónico, tales como la tecnología de internet, así como **las tendencias de la web2.0** como los blogs y las redes sociales.

Diseñar una estrategia de **Customer Relationship Management (CRM)** en el marco de un **plan de marketing multicanal** aplicando las **estrategias de marketing digital**, para posicionar el sitio web en buscadores mediante **SEM y SEO**, definir la estrategia de comunicación utilizando los recursos de la **web2.0** para ganar visibilidad, gestionar la **reputación online** y dinamizar las **comunidades virtuales**.

Comprender los conceptos básicos sobre **métrica web** y utilizar las principales herramientas de **analítica web** con el fin último de mejorar la conversión de visitas en clientes.

Ser capaz de utilizar las principales **herramientas de productividad** que tiene a su

disposición en internet, de modo que pueda incrementar su eficiencia tanto en las fases de planificación y creación de su negocio en internet como en la posterior etapa de gestión del mismo.

Conocer y utilizar las herramientas que le ayuden en las primeras etapas del emprendimiento, tales como la definición y evaluación de su **modelo de negocio** y su puesta en marcha reduciendo los ciclos de desarrollo, así como la adquisición de unos conocimientos necesarios de **inteligencia financiera y de negocio** necesarios para realizar un **plan de negocio viable**.

## Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Más Información](#)

[Más Información](#)

## 2. Contenidos

MÓDULO I. ESTRATEGIAS Y MODELOS DE NEGOCIO ONLINE DE LAS PYMES

MÓDULO II. ENTORNO LEGAL PARA EL E-COMMERCE

MÓDULO III. INTELIGENCIA DE NEGOCIO: TRÁFICO, CONVERSIÓN.

MÓDULO IV. DIRECCIÓN DE OPERACIONES. LOGÍSTICA Y PAGOS ELECTRÓNICOS

### 3. Metodología y actividades

La metodología del PYMES y Emprendedores La combinación del aprendizaje online mediante exposiciones teórico-prácticas con la realización de un proyecto de E-Business para reforzar la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

En los módulos I-VI se proporciona al alumno contenidos instrumentales y conceptuales sobre modelos y gestión de E-Business. El proyecto final consiste en el análisis de una situación real y en una propuesta de solución que aplique los contenidos adquiridos.

### 4. Material didáctico para el seguimiento del curso

#### 4.1 Material obligatorio

##### 4.1.1 Material en Plataforma Virtual

Sistema financiero de la Pyme

EFQM

Plan de Empresa

Casos de Pymes

Creación de Pyme

Internet para Pymes

Europa 2020

La innovación en las pymes españolas

Talent Scout

Crossing the Chasm

Aspectos legales de E Commerce

.../...

##### 4.1.2 Material enviado por el equipo docente (apuntes, pruebas de evaluación, memorias externas, DVDs, .... )

La mayoría del material, estarán en la Plataforma Virtual del Curso, excepto los tres manuales con ISBN que estos los deberá adquirir el alumno.

Del mismo modo, en la Plataforma [www.ideasenaccion.es](http://www.ideasenaccion.es), tendrá toda la información mas detallada del Curso, como la GUIA DE ESTUDIO, junto con las orientaciones del curso, ect.

Este material será abonado por el alumno junto a la matrícula del curso.

### 4.1.3 Material editado y de venta al público en librerías y Librerías virtuales

#### **Emprendimiento innovador y microempresas en red. Diez ideas para salir de la crisis**

**Autores** Torrent i Sellens, Joan

**Editorial** Universitat Oberta de Catalunya

**Edición** 2012

**Precio aproximado** 11,54€

**ISBN** 9788490299920

#### **Manual de gestión financiera para pymes\***

**Autores** Cantalapiedra Arenas, Mario

**Editorial** Dossat

**Edición** 2005

**Precio aproximado** 34,62€

**ISBN** 9788496437227

#### **Actitud emprendedora y oportunidades de negocio. Capacidades necesarias para lograr el éxito empresarial**

**Autores** Vigo Castro, Pedro Javier

**Editorial** Ideaspropias

**Edición** 2015

**Precio aproximado** 15,77€

**ISBN** 9788498395389

Puede adquirir dichos materiales a través de la [Librería Virtual de la UNED](#).

## 4.2 Material optativo, de consulta y bibliografía

### 4.2.1 Otros Materiales

Diseño de estrategias de Marketing industrial

Ed. Educación Permanente, 1998 Uned

Autores: López Eguilaz, M.J. & Ramirez Esparza, L.

**BEATIFUL PYME: Ideas prácticas de marketing y comunicación para pymes**

Autor: J. Pérez-Tome, Ch. Smith

PVC (ECOBOOK) 28,50

**Material: Documentos de la Unión Europea, bajar de la web**

European Activities Specific to Web Entrepreneurs

European Comission, 2012

Report on How the European Commission can Support Web Entrepreneurshipin

Europe. European Union, 2013.

## 5. Atención al estudiante

Las consultas todos los martes lectivos de 17,00 a 19,00. Consultas telefónica al 91.398.6446, Consultas vía e mail: maxima@ind.uned.es.

## 6. Criterios de evaluación y calificación

El Postgrado PYMES y Emprendedores. La combinación del **aprendizaje online** mediante exposiciones teórico-prácticas con la realización de un **proyecto de E-Business** para reforzar la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

En los módulos I-VI se proporciona al alumno **contenidos instrumentales y conceptuales** sobre modelos y gestión de E-Business. El **proyecto final** consiste en el **análisis de una situación real** y en una propuesta de solución que aplique los contenidos adquiridos.

## 7. Duración y dedicación

Del 16/01/2017 al 16/06/2017

## 8. Equipo docente

## Director/a

Director - UNED

*LOPEZ EGUILAZ, MAXIMA JULIANA*

## Colaboradores externos

Colaborador - Externo

*REMIREZ ESPARZA, LORENZO*

## 9. Precio del curso

Precio de matrícula: 900,00 €.

Precio del material: 80,00 €.

## 10. Descuentos

### 10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: [descuentos@fundacion.uned.es](mailto:descuentos@fundacion.uned.es).

## 11. Matriculación

Del 5 de septiembre de 2016 al 16 de enero de 2017.

Teléfonos: 91 3867275 / 1592

Fax: 91 3867279

<http://www.fundacion.uned.es/>

## 12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.