

MASTER EN LIDERAZGO Y EMPRENDIMIENTO

Fórmate para emprender y llevar a tu equipo al éxito.

El Máster en Liderazgo y Emprendimiento de la UCAV tiene como último objetivo tu formación como emprendedor, tanto en habilidades interpersonales (como comunicación, negociación y liderazgo) como de gestión empresarial (financiera, laboral, fiscal y mercantil) para ser capaz de llevar adelante tu idea y capacitarte para transformarla en una empresa sostenible.

El programa pretende capacitar al alumno para su experiencia emprendedora desarrollando en igual medida sus hard skills como sus soft skills, y actuando sobre:

- Su personalidad: actuando sobre sus habilidades como comunicador, como negociador o como líder. Todas ellas necesarias para conseguir el éxito empresarial.
- Su empresa: proporcionándole las herramientas técnicas para adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar de forma eficaz sus tareas de gestión.

Su metodología es flexible de forma que puede adaptarse a tus necesidades. De esta forma cada sesión se compone de

- Contenidos audiovisuales específicos para este máster.
- Documentación soporte de los contenidos audiovisuales en formato digital.
- Nota técnica con los contenidos destacados de la sesión que facilitarán su preparación previa.
- Materiales complementarios que completan el aprendizaje del alumno.
- Test de evaluación al final de cada sesión para garantizar el aprendizaje del alumno.
- Trabajo fin de master para poner en práctica y desarrollar los contenidos aprendidos.

Master en liderazgo y emprendimiento

FÓRMATE PARA EMPRENDER Y LLEVAR A TU EQUIPO AL ÉXITO

SESIÓN 1: CONCEPTOS FINANCIEROS IMPRESCINDIBLES PARA EMPRENDER.



De la mano de José Carlos Álvarez, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Salamanca, máster en Customer Relationship Management, y formación específica en Business Cases y valoración de empresas.

Colegiado por el Ilustre Colegio de Economistas de Madrid y con 15 años de experiencia como Controller Financiero especializado en procesos de eficiencia de costes y que actualmente es Socio Director del área de Control de Gestión de ADDIT Soluciones Jurídicas y de Gestión, firma estratégica especializada en el incremento de la rentabilidad empresarial, usted aprenderá cuáles son los aspectos más destacados de la dirección financiera de una empresa.

El objetivo de esta sesión es ayudarle a comprender los conceptos financieros y proporcionarle las herramientas cuantitativas necesarias para aportar valor en su organización.

Al final de la misma, el participante será capaz de anticipar los resultados e implicaciones financieras de las decisiones.

Los objetivos específicos de aprendizaje son:

1. Entender, asimilar y utilizar la información proporcionados por los estados financieros, proporcionando las herramientas necesarias para su análisis.
2. Conocer los elementos que componen un Cuadro de Mando Integral, y como implantarlo en una organización, así como los indicadores más relevantes para la monitorización de su actividad.
3. Aprender los procesos de la gestión presupuestaria (Qué es un proceso presupuestario. Qué procesos presupuestarios deberían existir en una empresa. Cómo se pasa de misión y metas a objetivos concretos con base en un presupuesto. Qué es el LRP, qué es el DB, Qué es un forecast. Qué es un Rolling forecast.)
4. Profundizar en la estructura financiera de la empresa. (Liquidez. Tesorería. Riesgo financiero. Coste de capital/ WACC. Apalancamiento financiero. Riesgo financiero. Control de liquidez. Riesgo tipo de interés. Clases de activos financieros)
5. Determinar los elementos claves en el análisis de las inversiones. Qué es un análisis de escenarios, qué es un análisis de sensibilidad. NPV, VAN, Payback, flujo de caja descontado, TIR, TIR Corregida, IR. Business Case.
6. Profundizar en conceptos y las herramientas de medición de desempeño empresarial que surgen de la economía digital (SAC, CAC, MRC, Churn, CAC Payback Period, Viability Threshold)

SESIÓN 2: ESTRATEGIA LABORAL PARA IMPACTAR SOBRE LA CUENTA DE RESULTADOS DEL EMPRENDEDOR.



De la mano de David Martín, Abogado experto en derecho laboral y negociación colectiva, máster en Dirección de Recursos Humanos, con un Programme Executive en Dirección de Relaciones Laborales.

Con más de 15 años de experiencia como director de Recursos Humanos y Relaciones Laborales en sectores estratégicos y de mano de obra intensiva, David le ayudará a establecer la estrategia laboral más adecuada para tu proyecto, optimizando tu gestión de los recursos humanos aprovechando las herramientas flexibles que permite la legislación laboral actual.

El objetivo de esta sesión es ayudarle a comprender los conceptos laborales y proporcionarle las herramientas para aportar valor en su organización. Al final de la misma, el participante será capaz de anticipar los resultados e implicaciones laborales de las decisiones.

Los objetivos específicos de aprendizaje son:

1. Entender, asimilar y optimizar las claves de la nueva Ley 6/2017, de 24 de octubre de reformas urgentes del trabajo autónomo. TRADES y falsos autónomos.
2. Comprender el Encuadramiento de socios y administradores en las sociedades mercantiles capitalistas.
3. Conocer las distintas modalidades de contratación laboral en la legislación vigente. Especial atención al contrato de emprendedores.
4. Aprender a interpretar los Convenios colectivos de aplicación por nuestra actividad. Utilidad y clases de convenios colectivos. Prioridad en la aplicación de convenios. Ejemplos prácticos de materias reguladas y articulado de convenios colectivos.
5. Asimilar las distintas fórmulas de extinción de los contratos de los trabajadores. Qué hacer antes, durante y después de un despido.
6. Aprender nuevas fórmulas de retribuir a los empleados: retribución flexible y salario emocional.
7. Entender los límites del control empresarial y uso de medios tecnológicos por los trabajadores: eMail, RRSS...
8. Asimilar los modelos actuales de gestión de Prevención de Riesgos Laborales. Modalidades de organización de la actividad preventiva dependiendo de nuestra actividad y del tamaño de nuestra organización.

SESIÓN 3: OPTIMIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA FISCAL PARA EL EMPRENDEDOR.



De la mano de Joaquín Peralta García, licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU, máster en Derecho Fiscal y Contabilidad Superior por CEF

Colegiado por el Ilustre Colegio de Abogados de Ávila y con más de 18 años de experiencia como Asesor Fiscal de empresas y que actualmente es Socio Director del área Tributaria de ADDIT Soluciones Jurídicas y de Gestión, firma estratégica especializada en el incremento de la rentabilidad empresarial.

El objetivo de la sesión es ayudarle a conocer las principales obligaciones y responsabilidades tributarias de los empresarios en su día a día.

Al final de la misma, el participante tendrá una idea clara de los riesgos fiscales que asume el emprendedor.

Los objetivos específicos de aprendizaje son:

1. Tener un conocimiento claro de las obligaciones tributarias de todo empresario.
2. Análisis de la importancia de las notificaciones administrativas.
3. Una aproximación al concepto de gasto fiscalmente deducible, profundizando en los gastos más controvertidos a los que se enfrenta el empresario en su día a día.
4. Determinar que es y hasta donde alcanza la responsabilidad del empresario en el área tributaria.
5. Dar una serie de pautas y recomendaciones para minimizar los riesgos tributarios en nuestra gestión diaria
6. Conocer cuáles son los principales incentivos fiscales al emprendimiento empresarial.

SESIÓN 4: SOCIEDADES MERCANTILES Y EMPRENDIMIENTO: ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA PARA LA NUEVA EMPRESA.



De la mano de Carlos Hernández Guío, licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca y profesor de Derecho Procesal Civil en el Máster de acceso a la Abogacía de la UCAV.

Colegiado por el Ilustre Colegio Provincial de Abogados de Ávila –del que circunstancialmente forma parte como Diputado 3^a-, con cuatro años de preparación de las pruebas de acceso a la carrera judicial y diez años de experiencia en el ejercicio de la Abogacía, actualmente es Socio Director del área mercantil de ADDIT Soluciones Jurídicas y de Gestión, firma estratégica especializada en el incremento de la rentabilidad empresarial.

El conocimiento de las distintas formas societarias es imprescindible para entender cuál es la que mejor se adapta a las necesidades del negocio, actuales y futuras. Este módulo permitirá al alumno conocer los riesgos, ventajas e inconvenientes de cada una de las formas societarias; así como los derechos y obligaciones de su órgano de administración.

Los objetivos específicos de aprendizaje son:

1. Entender y diferenciar los conceptos, derechos y obligaciones del empresario individual y de la sociedad mercantil.
2. Conocer los distintos tipos de sociedades previstos en la Ley de Sociedades de Capital (RDL 1/2010, de 2 de julio).
3. Aprender los requisitos y trámites para la constitución de una sociedad mercantil, así como el contenido de los Estatutos y, en su caso, de los pactos parasociales.
4. Distinguir los distintos tipos de órgano de administración en función de la forma societaria escogida, así como su eventual retribución y régimen de responsabilidades.

SESIÓN 5: LAS ARMAS DE INFLUENCIA PARA INCREMENTAR LA CAPACIDAD DE PERSUASIÓN DEL EMPRENDEDOR.



De la mano de José Carlos Álvarez, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Salamanca, máster en Customer Relationship Management, y formación específica en Business Cases y valoración de empresas.

Colegiado por el Ilustre Colegio de Economistas de Madrid y con más de 15 años de experiencia como Controller Financiero especializado en procesos de negociación presupuestaria y que actualmente es Socio Director del área de Control de Gestión de ADDIT Soluciones Jurídicas y de Gestión, firma estratégica especializada en el incremento de la rentabilidad empresarial.

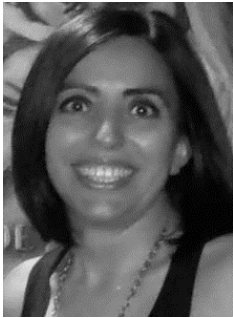
El objetivo de esta sesión es ayudarle a desarrollar sus habilidades de negociación y persuasión con el objetivo de alcanzar mejores resultados en sus interacciones con sus stakeholders (accionistas, clientes, proveedores, administraciones, empleados).

Al final de la misma, el participante será capaz de utilizar herramientas de persuasión que le permitirán alcanzar sus objetivos estratégicos.

En concreto a lo largo de este módulo desarrollaremos:

1. Distintas armas de influencia.
2. Principio de reciprocidad.
3. Principio de congruencia.
4. Consenso social.
5. Herramientas para mejorar su capacidad de atracción.
6. Principio de Autoridad.
7. Regla de la escasez
8. Proactividad, definición de objetivos y prioridades: elementos privados para incrementar su efectividad.
9. Empatía, Sinergia, WIN, WIN: elementos públicos para incrementar su efectividad.

SESIÓN 6: DESARROLLO DE LAS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN DEL EMPRENDEDOR.



De la mano de Mª Isabel Hernández Martínez, licenciada en Ciencias de la Información (Especialidad Periodismo) por la Universidad Pontificia de Salamanca, Especialista en Protocolo y Ceremonial de Estado e Internacional por la Universidad de Oviedo y la Escuela Diplomática; y Doctorando en Derecho Constitucional por la Universidad Complutense de Madrid.

Cuenta con más de 15 años de experiencia en el mundo de la comunicación (prensa (en papel y online), radio, televisión y gabinetes de comunicación), especializándose en el mundo de la empresa. Trabajó tres años y medio en el Gabinete de Comunicación de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ávila, siendo consultora de la Fundación Incyde desde el año 2007 hasta la actualidad. Tiene una agencia de comunicación propia desde hace 12 años, ¡Agencia Ón!, y en el año 2012 creó el periódico digital Tribuna Ávila S.L.

El objetivo de la sesión es ayudarle a comprender los conceptos sobre comunicación y marketing que hay que aplicar a una empresa, grande o pequeña, para darnos a conocer a nuestro Target Group.

Al final de la misma, el alumno será capaz de crear su propia imagen de marca, personal o empresarial, y usar las herramientas existentes en el mercado para lograr posicionarse en el mercado.

Los objetivos específicos de este módulo son:

1. Branding: cómo crear nuestra marca para un proyecto empresarial.
2. Inteligencia de marca o briefing
3. Filosofía de empresa vs. Imagen de marca
4. Plan de marketing y comunicación de la empresa
5. Comunicación online y off line
6. Comunicación y publicidad no son lo mismo
7. Nuestro target group: define nuestras acciones de comunicación
8. Ley Orgánica de Protección de Datos
9. Internet y redes sociales

SESIÓN 7: CX EL ARMA DEFINITIVA DEL NUEVO EMPRENDEDOR.



De la mano de Mayte Espuña, con más de 15 años trabajando como experta en Customer Experience, con una larga trayectoria de éxito en distintas multinacionales consiguiendo espectaculares mejoras en el campo de la satisfacción del cliente como la implantación exitosa de la atención O2O en Vodafone España S.A que disparó los niveles de NPS de los clientes.

El objetivo del programa es ayudarle a definir todos los aspectos de tu relación con tus clientes para establecer con ellos relaciones estables y duraderas

Al final de la misma, el participante será capaz de definir, implantar y monitorizar todos los aspectos del pasillo de vida del cliente, utilizando para ello las herramientas de Customer Experience más adecuadas.

En concreto, a lo largo de esta sesión usted aprenderá y desarrollará:

1. El establecimiento de las bases estratégicas de la relación con los clientes.
2. La captación & cualificación de clientes.
3. El diseño de una estrategia de Experiencia de Cliente rentable.
4. La forma de aumentar las ventas y la lealtad de tus clientes y usuarios.
5. Cómo reducir las quejas y las reclamaciones.

SESIÓN 8: LIDERAZGO: QUÉ DEFINE A UN LÍDER Y LO HACE DESTACAR ENTRE LA MAS.



De la mano de Raúl García, licenciado en Psicología por la UNED y Máster en Dirección de Recursos Humanos por la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid.

Lleva desde el año 2003 realizando proyectos de consultoría y programas de desarrollo de competencias como consultor de Recursos Humanos, y desde el año 2014 dirige su propia consultora: «Entrepersonas Consultoría y Desarrollo SL» especializada en el desarrollo de competencias y habilidades de personas y equipos de trabajo.

El objetivo de esta sesión es conocer las diferentes teorías sobre liderazgo desde un punto de vista práctico, centrado sobre todo en la utilización de herramientas concretas.

El participante conocerá los diferentes estilos de liderazgo que se proponen desde el liderazgo situacional, así como las diferentes competencias defendidas desde el modelo del liderazgo transformacional. Además cómo crear una visión motivacional desde el liderazgo y transmitirla adecuadamente.

En concreto a lo largo de este módulo desarrollaremos:

1. Qué es el liderazgo
2. Tipos de influencia e impacto de cada uno de ellos
3. La orientación a resultados y la orientación a personas
4. El liderazgo situacional: dirigir, formar, apoyar y delegar
5. El liderazgo transformacional
6. La visión del líder como motivador del equipo

SESIÓN 9: LANZAMIENTO, CASOS DE ÉXITO Y NETWORKING.



El objetivo de esta última sesión es la creación de un espacio compartido para la puesta en común de casos de éxito reales por parte de empresarios, emprendedores y directivos de empresas.

En esta sesión se compartirán experiencias reales que permitan a los asistentes aplicarlas en su día a día. Para ello, la sesión 9 se estructura en torno a tres bloques

principales:

Bloque 1.- lanzamiento del proyecto para los emprendedores. Este bloque pretende dar a los asistentes las herramientas prácticas necesarias para el lanzamiento de su proyecto con el menor riesgo posible.

Bloque 2.- casos de éxito. Este bloque es un espacio en el que empresarios, emprendedores y directivos de empresas puedan compartir con los asistentes sus experiencias reales, así como darles su propia visión acerca del emprendimiento. En esta sesión participarán Directores Financieros de Start Up, Empresarios de éxito y directivos tanto del tejido abulense como del panorama nacional.

Bloque 3.- networking. Este bloque pretende proporcionar a los asistentes un espacio de contacto con el resto de los alumnos y con empresarios y directivos de empresas para el traspase de contactos, experiencias y oportunidades de negocio.