

INENKA

BUSINESS SCHOOL

MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL

CON CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA INTERNACIONAL + EQUIVALENCIA A ECTS Y PRÁCTICAS GARANTIZADAS

INB008

www.escuelainenka.com



Escuela asociada a:



a3en





DESTINATARIOS

El **Máster en Dirección Comercial** se dirige a todas aquellas personas interesadas en ampliar su formación en el ámbito de la gestión y administración de departamentos comerciales y de ventas en empresas. A lo largo de su formación, el alumno estudiará las distintas estrategias de ventas e intermediación comercial, así como el marco jurídico y las contrataciones e intermediaciones comerciales. Igualmente, el estudiante también deberá aprender a planificar y crear planes de venta y promoción, así como la parte más financiera, económica y administrativa de estos departamentos. Por otro lado, estudiará cómo crear presupuestos financieros y gestionar económicamente la actividad comercial. Además, aprenderá a administrar efectivamente la burocracia administrativa en este ámbito y será conocedor de las principales estrategias de gestión laboral.



MODALIDAD

- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

Se incluyen **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



DURACIÓN

La duración del curso es de 1200h.



IMPORTE

Importe Original: ~~2880€~~

Importe Actual: 1440€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "**MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL**", de INENKA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

Junto al diploma, el alumno recibirá un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, recibirás el Certificado Universitario Internacional DQ, expedido por la Agencia Universitaria DQ vinculada con la UAIII y la Universidad CLEA, que incluye la equivalencia a créditos europeos (ECTS) sobre la carga horaria de tu formación.



CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. DIRECCIÓN COMERCIAL

INTRODUCCIÓN

BLOQUE 1. FUNDAMENTOS DE LA DIRECCIÓN COMERCIAL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS

1. Historia y evolución

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA EN EL ENTORNO EMPRESARIAL

1. Sector del comercio y la intermediación comercial
2. Sistema de distribución comercial en la economía

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ENTORNO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

1. Factores externos e internos que influyen en la actividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE MERCADO

1. Métodos y técnicas de investigación
2. Segmentación y *targeting*
3. Herramientas de análisis
 - SWOT
 - PESTEL
 - Porter
 - Otras herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

1. Identificación y evaluación de oportunidades
2. Innovación y adaptación al mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FORMULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

1. Implementación y seguimiento

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. MARCO JURÍDICO, PRÁCTICAS CONTRACTUALES Y VIABILIDAD ECONOMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LEY DE SOCIEDADES DE CAPITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN LABORAL

1. Seguridad Social
2. Contratación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL

1. Otros contratos de intermediación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUENTES DE FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD

1. Instrumentos básicos de análisis económica-financiero de la actividad
2. El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

BLOQUE 2. *MARKETING* Y COMERCIO

MÓDULO 3. *MARKETING*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. *MARKETING* TRADICIONAL

1. Las 4P de *marketing*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEL *MARKETING* TRADICIONAL AL *MARKETING* DIGITAL

1. Las 4E y 4F
2. Medios del *marketing* digital
 - Medios pagados
 - Medios propios
 - Medios ganados
3. Objetivos de *marketing* digital

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE *MARKETING*

1. Estrategias *inbound marketing*
 - Posicionamiento web
 - *Marketing* de contenidos
 - *E-mail marketing*
 - *Marketing* viral

- *Video marketing*
 - Reputación *online*
2. Estrategias de *outbound marketing*
 - Publicidad *display*
 - *Intersitials*
 - *Remarketing* o *retargeting*
 - *Spots* audiovisuales
 - Campañas en redes sociales
 - Correo publicitario no deseado o *spam*

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. MERCADO Y CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y RELEVANCIA DE LA SEGMENTACIÓN

1. Segmentación demográfica
2. Segmentación geográfica
3. Segmentación psicográfica
4. Segmentación conductual

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE SEGMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

1. Factores que influyen en la decisión de compra
 - Factores culturales
 - Factores sociales
 - Factores personales
 - Factores psicológicos
2. Proceso de decisión de compra
3. Importancia de entender al consumidor en la dirección comercial

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y MARKETING ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN Y PROPOSITO DE ANÁLISIS COMPETITIVO

1. Análisis del macroentorno
 - Factores socioculturales
 - Factores políticos y legales
 - Factores económicos
 - Factores tecnológicos y científicos
2. Análisis del microentorno
 - Recursos y capacidades de la empresa
 - Proveedores

- Intermediarios
- Clientes
- Competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

1. Identificación, evaluación y selección de la competencia
2. Niveles de la competencia
3. Métodos para identificar la competencia
4. Análisis de los competidores
 - *Benchmarking*
5. Ventaja competitiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DAFO

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DESARROLLO DE PRODUCTOS

1. Relevancia en la dirección comercial
2. Evolución y tendencias actuales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASES DEL PROCESO DE DESARROLLO

1. Investigación y análisis de mercado
2. Generación de ideas y *brainstorming*
3. Evaluación y selección de ideas
4. Desarrollo y diseño del producto
5. Pruebas y prototipado
6. Comercialización y lanzamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

1. Etapas y características
2. Estrategias para cada etapa del ciclo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTEGRACIÓN CON ESTRATEGIAS COMERCIALES

1. Coherencia entre producto y estrategia de mercado

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. POLÍTICAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD AL PRECIO

1. Discriminación de precios
 - Elasticidad precio-demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

1. Políticas de descuento y promoción
 - Descuentos por volumen
 - Descuentos estacionales
 - Promociones temporales
2. Precios dinámicos y personalizados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PRECIO COMO HERRAMIENTA COMPETITIVA

1. Ventajas e inconvenientes
2. Adaptabilidad y respuesta a cambios de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPACTO DEL ENTORNO ECONÓMICO EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS

1. Inflación y deflación

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. PLANIFICACIÓN Y OPTIMIZACIÓN CONTINUADA DE LA CAMPAÑA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE LA CARTERA DE CLIENTES

1. Identificación de clientes de alto valor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREVISIÓN DE VENTAS

1. Técnicas de predicción y proyección
2. Estrategias de captación de nuevos clientes
3. Estrategias de fidelización y retención de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIJACIÓN DE OBJETIVOS Y CUOTAS

1. Establecimiento de metas a corto, medio y largo plazo
2. Cuotas por equipo y por vendedor
3. Alineación con la estrategia global de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

1. Calendarización y temporalidad
2. Coordinación interdepartamental

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPLANTACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DEL CRM

1. Selección del sistema CRM adecuado
2. Integración con otros sistemas de la empresa

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS COMERCIALES

1. Diseño de estrategias comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOGÍSTICA COMERCIAL EN LA GESTIÓN DE VENTAS

1. Importancia de la logística en el proceso comercial
2. Cadena logística
 - Componentes
3. Planificación y estrategia
 - Análisis y previsión de la demanda
 - Diseño de la red logística
 - Selección y valoración de proveedores
 - Estrategias de producción y almacenamiento
 - Optimización de costes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERADOR LOGÍSTICO

1. Ventajas de trabajar con operadores logísticos
2. Tipos de relación con los operadores logísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLATAFORMA LOGÍSTICA

1. Principales ventajas
2. Clases
 - Centros integrados de mercancías
 - Zonas de actividades logísticas
 - Puertos secos
 - Clústeres logísticos
 - Plataformas logísticas de distribución

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. COMERCIO ELECTRÓNICO O E-COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORIGEN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Ventajas del comercio electrónico
2. Inconvenientes del comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Transacciones entre las administraciones y otras personas físicas o jurídicas (G2C)
2. Transacciones entre organizaciones (B2B)
3. Transacciones intraorganizacionales (B2E)
4. Transacciones entre empresas y consumidores finales (B2C)
5. Transacciones entre particulares (C2C)
6. Otras clasificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS)

1. WordPress
2. WooCommerce
3. PrestaShop
4. Magento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Chats y *bots*

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

BLOQUE 3. EQUIPOS Y PERFILES EN LA DIRECCIÓN COMERCIAL

MÓDULO 11. CAPACITACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NECESIDAD DE LA FORMACIÓN DEL EQUIPO

1. Importancia de la formación en la dirección comercial
2. Beneficios de la formación para el equipo y la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODALIDADES DE LA FORMACIÓN

1. Presencial e *online*
2. *Workshops*, seminarios y conferencias

3. Formación *on-the-job* y mentorías

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN INICIAL Y DEL EQUIPO DE VENTAS

1. *Onboarding* e integración en el equipo comercial
2. Herramientas y técnicas básicas de venta
3. Conocimiento del producto o servicio
4. Adaptación a cambios del mercado y tendencias emergentes
5. Desarrollo de habilidades avanzadas y especializadas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. CAPTACIÓN Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE CONTRATACIÓN

1. Canales y herramientas para el reclutamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE SELECCIÓN DE VENDEDORES

1. Entrevistas estructuradas y no estructuradas
2. Pruebas psicométricas y de habilidad
3. *Role playing* y simulaciones de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS DE RETRIBUCIÓN

1. Tipos de sistemas retributivos
2. Beneficios e incentivos adicionales
3. Establecimiento de metas y objetivos para la retribución variable
4. Evaluación y revisión periódica del sistema de retribución

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. PERFIL Y HABILIDADES DEL DIRECTOR COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

1. Diferencias entre director y líder

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELOS DE LIDERAZGO

1. Liderazgo carismático
2. Liderazgo transaccional

3. Liderazgo transformacional
4. Liderazgo situacional
5. Liderazgo autocrático
6. Liderazgo democrático
7. Liderazgo *laissez faire*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES EN EL MUNDO LABORAL

1. Orientación al cambio
 - Adaptación a las transformaciones
2. Flexibilidad
 - Flexibilidad y productividad
 - Resistencia al cambio
3. Empatía
4. Asertividad
5. Negociación
6. Motivación
7. Creatividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL Y ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Análisis del desempeño de los miembros y del equipo comercial

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 14. COACHING EJECUTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS Y FUNDAMENTOS DEL COACHING

1. Diferencias entre *coaching*, mentoría y consultoría
2. Beneficios y alcance del *coaching*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BASES DEL COACHING EJECUTIVO

1. Ventajas de la implantación del *coaching* ejecutivo
2. Consecución de objetivos empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRUCTURA DE UN PROCESO DE COACHING EJECUTIVO

1. Análisis de la organización
2. Planificación de programa
3. Evaluación
4. Devolución de la información de la evaluación
5. Diseño de un plan de acción individualizado
6. Puesta en marcha del plan
7. Sesiones de seguimiento
8. Evaluaciones periódicas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING DE EQUIPOS

1. Elementos clave del *coaching* de equipos
2. Proceso del *coaching* de equipos

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 2. CONTABILIDAD Y ANALÍTICA CONTABLE

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. CONTABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD

1. Tipos de contabilidad
2. Relación con las finanzas
3. Regulación contable

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PATRIMONIO EMPRESARIAL

1. Masas patrimoniales
 - Activos
 - Pasivos
 - Patrimonio neto
 - Balance de situación

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. HECHOS CONTABLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTO DINÁMICO DEL PATRIMONIO

1. Variación de los bienes patrimoniales
 - Tipos de hechos contables
 - Cuenta
 - Partida doble

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE CONTABILIZACIÓN

1. Libro diario
2. Libro mayor
3. Balance de comprobación
 - Recomendaciones

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. RESULTADO DE LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GANANCIAS Y PÉRDIDAS

1. Ingresos
 - Operacionales y no operacionales
2. Gastos
 - Operacionales y no operacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RESULTADO

1. Consumo de materiales
2. Amortización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUENTA DE RESULTADOS

1. Ordenación de la cuenta de resultados
2. Cuenta de resultados en las NIIF y en el PGC

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. INTERPRETACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN Y LA NORMATIVA MERCANTIL Y CONTABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN Y NORMATIVA MERCANTIL Y CONTABLE

1. Procedimientos y registros necesarios
2. Documentos destinados a la formalización de operaciones comerciales y financieras
3. Leyes que regulan las relaciones comerciales
4. Coherencia entre la documentación y la normativa
5. Identificación de posibles errores o fraudes
6. Ingreso-cobro
7. Gasto-pago

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASES DE EMPRESAS

1. Según su tamaño
2. Según su forma jurídica
3. Según su actividad económica
 - Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009)
 - Clasificación según el Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
4. Según su ámbito geográfico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PATRIMONIO DE LA EMPRESA

1. Balance de situación
2. Fondo de maniobra
3. Inventario y masas patrimoniales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. CONTABILIDAD DE GESTIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN?

1. Contabilidad de gestión vs. contabilidad financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE COSTES

1. Costes fijos y variables
2. Costes directos e indirectos
3. Costes históricos y previstos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS DE COSTES

1. Empresas uniproducto
2. Empresas multiproducto
 - Direct costing
 - Full costing
3. Sistema ABC

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. PGC Y LIBROS CONTABLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO LEGAL DE LA CONTABILIDAD EN ESPAÑA

1. Plan de cuentas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRUCTURA DEL PGC PARA PYMES

1. Marco conceptual de la contabilidad
2. Normas de registro y valoración
3. Cuentas anuales
4. Cuadro de cuentas
5. Definiciones y relaciones contables

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIBROS CONTABLES

1. Libros obligatorios
2. Libros voluntarios
3. Legalización y conservación de los libros

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

MÓDULO 7. REGISTROS CONTABLES DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ADAPTACIÓN DEL PGC A NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF-UE)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN Y REPRESENTACIÓN CONTABLE: TEORÍA DE LAS CUENTAS

1. La partida doble
2. Balance de comprobación de sumas y saldos
3. Amortización y provisión
4. Periodificación de gastos e ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REALIZAR UN CICLO CONTABLE BÁSICO COMPLETO: APERTURA Y CIERRE DE LA CONTABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESULTADO DE LA GESTIÓN Y SU REPRESENTACIÓN CONTABLE: LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LIBROS OFICIALES Y RESPONSABILIDAD CONTABLE

1. Libros oficiales
2. Código deontológico
3. El delito contable
4. Normativa mercantil en torno al secreto contable

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. CONTABILIDAD DEL IVA EN LOS LIBROS AUXILIARES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTANCIA Y OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DEL IVA

1. Operaciones sujetas al IVA
2. Operaciones no sujetas al IVA
3. Operaciones exentas al IVA
4. Inversión de sujeto pasivo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEY DEL IVA Y TIPOS VIGENTES EN ESPAÑA

1. Tipos de IVA general
2. Tipos de IVA reducido
3. Tipos de IVA superreducido
4. Tipos impositivos del 5 % y el 0 %

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTABILIZACIÓN DEL IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL IVA EN LAS OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS

1. Tratamiento fiscal del IVA en las operaciones intracomunitarias
2. Requisitos y obligaciones para las operaciones intracomunitarias

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO

1. Obligaciones de liquidación del IVA
2. Periodicidad de la liquidación del IVA

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. DOCUMENTACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTOS COMERCIALES NEGOCIABLES

1. Cheque
 - Tipos de cheques
2. Letra de cambio
 - Tipos de letras de cambio
3. Libranza
4. Pagaré
 - Tipos de pagaré

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTOS COMERCIALES NO NEGOCIABLES

1. Pedido
2. Albarán
 - Tipos de albarán
3. Recibo
 - Tipos de recibo
4. Tique
5. Factura
 - Tipos de factura
6. Comprobante de pago
7. Notas de contabilidad, de débito y de crédito

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. ANÁLISIS DE LA CONTABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL BALANCE

1. Cálculo de porcentajes
2. Representación gráfica
3. Estado de origen y aplicación de fondos
4. Estado de flujos de efectivo
5. Estado de cambios en el patrimonio neto
6. Estudio de los ratios
 - Ratio de endeudamiento
 - Ratio de liquidez
 - Ratio de cobro y pago
 - Ratio de rotación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS ECONÓMICO

1. Cálculo de porcentajes
2. Representación gráfica
3. Tasa de expansión de las ventas
4. Destino de cada 100 unidades monetarias vendidas
5. Análisis de los gastos
6. Punto de equilibrio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

1. Rendimiento del activo
2. Rentabilidad del patrimonio neto

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE CONTABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA DE LOS PROGRAMAS CONTABLES

1. Prestaciones y funcionalidades
2. Tipos de software disponibles
 - Factores a tener en cuenta al elegir un programa contable

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALTA DE LAS EMPRESAS EN LA APLICACIÓN INFORMÁTICA

1. Introducción de los datos correspondientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LAS CUENTAS CONTABLES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPLEMENTACIÓN Y USO DE PROGRAMAS DE CONTABILIDAD

1. Instalación y utilización de aplicaciones informáticas actualizadas
2. Realización de copias de seguridad

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. REGISTRO CONTABLE A TRAVÉS DE APLICACIONES INFORMÁTICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN DE DATOS CONTABLES EN LA APLICACIÓN

1. Utilidades de los asientos contables
2. Introducción de asientos que permitan el cálculo automático del IVA
3. Utilización de asientos predefinidos para operaciones habituales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LOS LIBROS CONTABLES EN LA APLICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REGULARIZACIÓN Y LIQUIDACIÓN DEL IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APERTURA DE LA CONTABILIDAD

1. Balance de comprobación de sumas y saldos
2. Realización del cierre del ejercicio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OBTENCIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESPONSABILIDAD Y CONFIDENCIALIDAD EN EL REGISTRO CONTABLE

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA

PARTE 3. GESTIÓN FISCAL

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN FISCAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DISPOSICIONES GENERALES DEL ORDENAMIENTO TRIBUTARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMA TRIBUTARIO

1. Tasas
2. Contribuciones especiales
3. Impuestos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESTACIONES PATRIMONIALES DE CARÁCTER PÚBLICO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIONES JURÍDICO-TRIBUTARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OBLIGACIONES FISCALES INICIALES

1. Impuesto sobre actividades económicas (IAE)
2. Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITPyAJD)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ÁMBITO DE APLICACIÓN

1. Territorio español
2. Regímenes forales
3. Otros regímenes especiales por razón de territorio

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES I

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NATURALEZA CONTABLE DEL IMPUESTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HECHO IMPONIBLE

1. Atribución de rentas
2. Criterios de atribución de las rentas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRIBUYENTES

1. Residencia y domicilio fiscal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RENTAS QUE SE EXCLUYEN DE TRIBUTACIÓN

1. Rentas no sujetas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENTIDADES EXENTAS

1. Entidades totalmente exentas
2. Entidades parcialmente exentas
3. Entidades e instituciones sin ánimo de lucro

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PERIODO IMPOSITIVO Y DEVENGO DEL IMPUESTO

UNIDAD DIDÁCTICA 7. BASE IMPONIBLE

UNIDAD DIDÁCTICA 8. AMORTIZACIONES

1. Requisitos para la deducibilidad de las amortizaciones
2. Métodos contables de depreciación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PÉRDIDAS POR DETERIORO DE VALOR

1. Deduciones de pérdidas por deterioro de valor de elementos patrimoniales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PROVISIONES

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES II

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPUTACIÓN TEMPORAL DE INGRESOS Y GASTOS

1. Operaciones a plazos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPENSACIÓN DE BASES IMPONIBLES NEGATIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPO DE GRAVAMEN

1. Tipo general
2. Tipos específicos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DEDUCCIONES DE LA CUOTA ÍNTEGRA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. BONIFICACIONES APLICABLES EN LA CUOTA ÍNTEGRA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEDUCCIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO I

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NATURALEZA, APLICACIÓN Y ÁMBITO ESPACIAL DEL IMPUESTO

1. Naturaleza del impuesto
 - Impuesto indirecto
 - Impuesto sobre el consumo
2. Aplicación del impuesto
3. Ámbito espacial de aplicación del impuesto
 - Normativa estatal del impuesto
 - Normativa de cesión de tributos a las comunidades autónomas
 - Normativa foral del impuesto

- Delimitación con el concepto de TPO del ITP y AJD

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EMPRESARIO O PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HECHO IMPONIBLE Y EXENCIONES

1. Concepto de entregas de bienes y prestaciones de servicios
 - Entregas de bienes
 - Operaciones asimiladas a las entregas de bienes
 - Prestación de servicios
 - Operaciones asimiladas a las prestaciones de servicios
 - Actividad empresarial o profesional
 - Operaciones realizadas en el territorio
 - Lugar de realización de las entregas de bienes
 - Lugar de realización de las prestaciones de servicios
 - Operaciones no sujetas
 - Operaciones exentas
2. Concepto de adquisiciones intracomunitarias e importaciones de bienes
 - Adquisiciones intracomunitarias de bienes
 - Importaciones de bienes
 - Operaciones realizadas en el territorio
 - Operaciones no sujetas
 - Operaciones exentas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SUJETO PASIVO

1. Regla general
2. Reglas especiales
3. Responsables del impuesto
4. Repercusión del impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEVENGO DEL IMPUESTO

1. Regla general
2. Reglas especiales

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

MÓDULO 5. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO II

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BASE IMPONIBLE

1. Regla general
2. Reglas especiales
3. Modificación de la base imponible

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPO IMPOSITIVO

1. Tipo impositivo general
2. Tipo impositivo reducido
3. Tipo impositivo superreducido

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEDUCCIÓN DEL IVA

1. Derecho a la deducción
 - Limitaciones del derecho a deducir
 - Exclusiones y restricciones del derecho a deducir

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DEVOLUCIÓN DEL IVA

1. Plazo de devolución

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO

1. Autoliquidación del IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RÉGIMENES ESPECIALES

1. Régimen simplificado
2. Régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca
3. Régimen especial de los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección
4. Régimen especial del recargo de equivalencias
5. Régimen especial del grupo de entidades
6. Régimen especial de las agencias de viajes
7. Régimen especial del criterio de caja
8. Régimen especial aplicable a las operaciones con oro de inversión
9. Régimen especial aplicable a los servicios de telecomunicaciones, de radiodifusión o de televisión y a los prestados por vía electrónica

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NATURALEZA Y OBJETO DEL IMPUESTO

1. Regulación del IRPF
2. Ámbito espacial de aplicación del IRPF

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HECHO IMPONIBLE

1. Rentas no sujetas
2. Rentas exentas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTRIBUYENTES

1. Contribuyentes que tienen su residencia habitual en territorio español

2. Contribuyentes que tienen su residencia habitual en territorio extranjero

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PERIODO IMPOSITIVO Y DEVENGO DEL IMPUESTO

1. Esquema de liquidación del IRPF
2. Base imponible
 - Renta general
 - Renta del ahorro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RENDIMIENTOS DEL TRABAJO

1. Características de los rendimientos del trabajo
 - Tipos de rendimientos del trabajo
2. Rendimientos del trabajo en especie
 - Rendimientos en especie no sujetos o exentos
 - Reglas de valoración de los rendimientos en especie
3. Rendimientos íntegros del trabajo
 - Tipos de reducciones por rendimientos íntegros
4. Rendimiento neto del trabajo
5. Individualización de los rendimientos del trabajo
6. Imputación temporal de los rendimientos del trabajo

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RENDIMIENTOS DEL CAPITAL

1. Rendimientos del capital inmobiliario
 - Rendimientos derivados del arrendamiento
 - Rendimientos íntegros del capital inmobiliario
 - Rendimiento neto del capital inmobiliario
 - Rendimiento neto reducido del capital inmobiliario
2. Rendimientos del capital mobiliario
 - Rendimientos íntegros del capital mobiliario
 - Rendimiento neto del capital mobiliario
3. Individualización de los rendimientos del capital
4. Imputación temporal de los rendimientos del capital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RENDIMIENTOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

1. Elementos patrimoniales afectos
2. Métodos de determinación del rendimiento neto
3. Individualización de los rendimientos de actividades económicas

4. Imputación temporal de los rendimientos de actividades económicas
5. Reducciones del rendimiento neto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEDUCCIONES DE LA CUOTA ÍNTEGRA

1. Deducción por inversión en vivienda habitual
2. Deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación
3. Deducción por alquiler de la vivienda habitual
4. Deducciones por donativos y otras aportaciones
5. Deducción por actuaciones para la protección y difusión del Patrimonio Histórico Español y del Patrimonio Mundial
6. Deducciones por familia numerosa o personas con discapacidad a cargo
7. Deducción por maternidad
8. Deducciones por rentas obtenidas en Ceuta o Melilla
9. Deducción por inversiones en Canarias (DIC)
10. Deducción para las unidades familiares con miembros en otro Estado de la Unión Europea
11. Deducciones por incentivos y estímulos a la inversión empresarial

RESUMEN AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA