

Curso Superior de Marketing y Recursos Humanos en Empresas Energías Renovables

Estilos de Dirección. Comunicación. Gestión del conocimiento. La RSC en la empresa. Estrategia de ahorro y eficiencia energética en España. Política de comunicación .Organización de ventas y plan de marketing. El proceso de la negociación comercial.

Modalidad “on line”

Duración 280 horas en 3 meses

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos

Objetivos

Dotar al alumnado de habilidades directivas, de conocimientos necesarios para una buena toma de decisiones y capacitarlo para gestionar los conflictos en la empresa, seleccionar y formar al personal, realizar una adecuada estructura organizativa y obtener los conocimientos necesarios de la importancia de la responsabilidad social en la empresa y de las herramientas que existen relacionadas con ello.

Estudiar la viabilidad técnica y económica de los distintos proyectos de energía renovables relacionados con la gestión de la biomasa y los recursos hídricos.

Analizar las técnicas utilizables para el aprovechamiento de cultivos energéticos y producción de biocombustibles.

Conocer los factores que intervendrán en el nuevo orden energético internacional basado en la generación distribuida y el uso de energías renovables.

Programa

Habilidades directivas

Estilos de Dirección
Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones.
Gestión del cambio. Gestión de conflictos.
Negociación

Dirección de RRHH

Selección
Formación
Retribución
Motivación
Comunicación. Gestión del conocimiento
Estructura Organizativa

Responsabilidad Social Corporativa

¿Qué es la RSC?
Medidas políticas y legislación Herramientas de RSC
La RSC en la empresa

Eficiencia Energética

Estrategia de ahorro y eficiencia energética en España
Eficiencia energética en la iluminación y generación térmica
Eficiencia energética en edificios y flotas

Maketing y Ventas

El marketing dentro de la estrategia empresarial
El marketing y la dirección comercial de una empresa
Investigación comercial y segmentación
Políticas de producto y precios
Política de distribución comercial
Política de comunicación
Organización de ventas y plan de marketing
Aplicaciones del marketing

Negociación comercial

La negociación comercial: el negociador
El proceso de la negociación comercial
Desarrollo de la negociación

Energía de la biomasa y del agua

Aspectos básicos y legislativos relacionados con la biomasa
Generación y características de la biomasa

Cultivos energéticos especiales

Cultivos energéticos especiales

Aplicaciones y aspectos económicos de la biomasa.

Metodología.

Basada en un uso intensivo de las nuevas tecnologías, el curso es “on line” creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual con la flexibilidad de los medios online.

Nuestros recursos metodológicos:

- Videos didácticos del profesorado sobre las distintas materias
- Manuales con el contenido de cada materia
- Foros de debate sobre vídeos relacionados, noticias y casos prácticos.
- Actividades y Casos prácticos
- Pruebas de evaluación online