

Curso Superior de Project Management

Estilos de Dirección. Procesos de dirección de proyectos. Áreas de conocimiento.

Elementos de Project. Seguimiento e informe de un proyecto. El marketing

dentro de la estrategia empresarial. Investigación comercial y segmentación.

Desarrollo de la negociación. Herramientas Lean para la mejora Indicadores.

Modalidad “on line”

Duración 280 horas en 3 meses

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos

Objetivos

Dominar los procesos y desarrollar las capacidades necesarias haciendo especial hincapié en la dirección de ventas, atención y fidelización al cliente y negociación comercial

Aprender diversas formas de arrancar Project, sus elementos básicos (la pantalla, las diversas barras con las que cuenta Project, etc.), nomenclatura así como sus funciones y usos.

Adquirir los conocimientos necesarios sobre el control, los costes y la calidad de la gestión de los proyectos.

Programa

Habilidades Directivas

Estilos de Dirección

Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones.

Gestión del cambio. Gestión de conflictos.

Negociación

Dirección de proyectos

- Introducción a la gestión de proyectos
- Procesos de dirección de proyectos
- Áreas de conocimiento
- Dirección de la integración
- Dirección del alcance
- Dirección de plazos
- Dirección de costes
- Dirección de calidad
- Dirección de RRHH
- Dirección de comunicación
- Dirección de riesgos
- Dirección de compras

Microsoft Project

- Elementos de Project
- Los proyectos
- Recursos
- Seguimiento e informe de un proyecto
- Otras operaciones de Project

Marketing 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

Lean Manufacturing

- Introducción al Lean
- El Mapa del flujo de valor (VSM)
- Herramientas Lean para la mejora Indicadores

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