

## 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

### **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

### **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