

## 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