

Estudio Propio: **MÁSTER EN ALTA DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

Código Plan de Estudios: **EN41**

Año Académico: **2021-2022**

<b>ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN DE ESTUDIOS:</b>							
CURSO	Obligatorios		Optativos		Prácticas Externas	Memoria/ Proyecto	Créditos
	Créditos	Nº Asignaturas	Créditos	Nº Asignaturas	Créditos	Créditos	
1º	54	7				6	60
2º							
3º							
<b>ECTS TOTALES</b>	<b>54</b>	<b>7</b>				<b>6</b>	<b>60</b>

<b>PROGRAMA TEMÁTICO:</b>				
<b>ASIGNATURAS OBLIGATORIAS</b>				
Código Asignatura	Curso	Denominación	Carácter OB/OP	Créditos
705025	1	DIRECCIÓN GENERAL	OB	6
705026	1	DIRECCIÓN DE MARKETING	OB	6
705027	1	DIRECCIÓN FINANCIERA	OB	12
705028	1	DIRECCIÓN COMERCIAL	OB	6
705029	1	DIRECCIÓN DE OPERACIONES	OB	6
705030	1	DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS	OB	9
705031	1	TRABAJO EN EQUIPO, LIDERAZGO Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	OB	9
<b>MEMORIA /PROYECTO</b>				
Código Asignatura	Curso	Denominación	Carácter OB/OP	Créditos
705032	1	TRABAJO FIN DE MÁSTER	OB	6

Carácter: OB - Obligatoria; OP – Optativa

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial (EN41)	
Nombre de la asignatura	DIRECCION GENERAL	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	6	
Modalidad (elegir una opción)		Presencial
		Semipresencial
	X	On-line
Profesor responsable	FERNANDO MOROY HUETO/MAITE DEL VAL NUÑEZ	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	60
Número de horas de trabajo personal del estudiante	90
Total horas	150

### CONTENIDOS (Temario)

- Conceptos generales
- La ventaja competitiva
- La creación de valor y los grupos de interés.
- Teoría de los recursos y capacidades
- Planificación estratégica de la empresa
- Análisis del entorno
- Análisis interno
- Herramientas básicas de análisis de mercado
- Coyuntura económica
- Políticas monetarias y fiscales
- La forma jurídica de la empresa
- Los empleados
- El entorno social
- Responsabilidad social corporativa
- Innovación
- Innovación sistemática
- Open innovation
- Tipos de innovación en la empresa

### EVALUACIÓN

- El módulo de Dirección General se compone de la asignatura de Estrategia y Competencia y Análisis del Entorno/Nuevos elementos de la Dirección General al finalizar ambas materias el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el módulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

## BIBLIOGRAFÍA

### ESTRATEGIA Y COMPETENCIA

- El management del Siglo XXI. Peter Drucker Edhasa, 199
- Management. Stephen P. Robbins y Mary Coulter
- The new management tool kit: 21 things you need to know to hit the ground running. Don Grimme, Sheryl Grimme. AMACOM, 2009
- Corporate governance and labour management: an international comparition. Howard Gospel, Andrew Pendelton. Oxford University Press, 2005
- Management. Ricky W. Griffin. Mariner books, 2005

### ANALISIS DEL ENTORNO

- Macroeconomía. Samuelson y Nordhaus. 17ª edición, McGrawHill, 2002
- Principios de economía microeconomía. Bernanke. McGrawHill Interamericana, 2002
- Economía. Principios e instrumentos. O'Sullivan. Pearson Educación,
- La crisis ninja y otros misterios de la economía actual. Leopoldo Abadía. Espasa, 2009
- Essays on Political Economy. Frederic Bastiat. 2006
- Basic Economics 4th ed: A common sense guide to the Economy. Thomas Sowell. 2010
- Iniciación al derecho. Elvira López Díaz. Delta, 2010
- El régimen jurídico de la empresa nacional. Mercedes Sánchez Ruiz, Civitas Ediciones, S.L. 2010
- Cómo crear y hacer funcionar a una empresa. María de los Ángeles Gil Estallo, Fernando Giner de la Fuente. ESIC editorial, 2010

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial (EN41)	
Nombre de la asignatura	DIRECCIÓN DE MARKETING	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	6	
Modalidad (elegir una opción)		Presencial
		Semipresencial
	X	On-line
Profesor responsable	ISIDRO SANCHEZ-CRESPO	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	60
Número de horas de trabajo personal del estudiante	90
Total horas	150

### CONTENIDOS (Temario)

- La dimensión del marketing
- El mercado y su entorno
- El consumidor
- La marca
- Dirección estratégica del marketing
- Marketing mix
- Análisis e investigación de mercados
- Marketing relacional
- Nuevas tendencias del marketing
- E-business

### EVALUACIÓN

- El módulo de Dirección de Marketing se compone de la asignatura de Fundamentos del Marketing I y Fundamentos del Marketing II al finalizar ambas materias el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el módulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

### BIBLIOGRAFÍA

**Dirección de Marketing**  
Philip Kotler, Prentice Hall, 2000

**The new rules of Marketing and PR**  
David Meerman Scott, John Wiley and Sons, 2010

**El management del Siglo XXI**  
Peter Drucker, Edhasa, 1999

**Strategic marketing management**  
Alexander Chernev, John Wiley and Sons, 2007

**Kellogg on Marketing**

Alice M. Tibout, Bobby J. Calder, Philip Kotler, John Wiley and Sons, 2010

**Cómo crear un plan de marketing**

John Westwood, GEDISA, 2001

**El plan de marketing en la PYME**

José María de Sainz de Vicuña, ESIC Editorial, 2010

**Fundamentos del marketing**

David Jobber, McGraw-Hill, 2007

**¡Gran IKEA!**

Elen Lewis, Gestión 2000, 2005

**The GE way Fieldbook**

Robert Slater, McGraw-Hill, 1999

**Publicidad, promoción y comunicación en marketing**

Clow Kenneth, Prentice Hall, 2010

**Dirección de marketing: fundamentos y aplicaciones**

Jaime Rivera Camino, Mencia de Garcillan, ESIS Editorial, 2009

**Investigación de marketing: fundamentos**

Teodoro Luque Martinez, Ariel, 1997

**Contemporary marketing mix for digital era**

Nik Tehrani

**Neuromarketing**

Nestor P. de Braidot, Gestión 2000, 2009

**CRM**

Jay Curry, Adam Curry, Gestión 2000, 2002

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial (EN41)	
Nombre de la asignatura	DIRECCIÓN FINANCIERA	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	12	
Modalidad (elegir una opción)	<input type="checkbox"/>	Presencial
	<input type="checkbox"/>	Semipresencial
	<input checked="" type="checkbox"/>	On-line
Profesor responsable	SEVERINO DÍAZ SÁNCHEZ	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	120
Número de horas de trabajo personal del estudiante	180
Total horas	300

### CONTENIDOS (Temario)

- Breve historia de la contabilidad
- Introducción a la contabilidad
- El registro de hechos contables
- El ciclo contable
- La amortización
- Ajustes por periodificación
- Distribución del resultado
- Plan general de contabilidad
- Algunos tipos de cuentas
- Conceptos generales de contabilidad de gestión y control
- Métodos de control de costes
- Análisis de desviaciones
- Conceptos generales de análisis financiero
- El entorno financiero de la empresa
- Información financiera de la empresa
- Selección de inversiones
- Valoración de acciones y obligaciones
- Valoración de empresa
- Coste de capital
- Estructura financiera de la empresa
- Análisis por ratios financieros de una empresa
- Matemáticas financieras

### EVALUACIÓN

- El módulo de Dirección Financiera se compone de las asignaturas de Contabilidad General, Contabilidad de Gestión y de Control y Análisis Financiero al finalizar las materias el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el modulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

## BIBLIOGRAFÍA

### **Contabilidad General**

Jesús Omeñaca García, 2008

### **Plan General de Contabilidad Real Decreto 1514/2007**

Varios autores, 2010

### **Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas**

Varios autores, 2008

### **Contabilidad General y Tesorería**

J.P. Tarango, 2009

### **Contabilidad y Gestión de Costes**

Oriol Amat y Pilar Soldevila, Ed Bresca, 2011

### **Contabilidad de costes: Fundamentos y ejercicios resueltos**

Alfredo Rocafort y Vicent Ferrer, Bresca, 2008

### **El sistema de costes basado en las Actividades (ABC)**

Douglas T. Hicks, Macombo, 1997

### **Análisis financiero**

Guillermo de Sierra, Pirámide, 2002

### **Instrumentos financieros: análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional**

Jorge Pérez Ramírez y R. Calvo González-Vallinas, Pirámide, 2006

### **Essentials of Financial Analysis**

George T. Friedlob, Lydia L.F. Schleifer, John Wiley and Sons, 2003

### **Financial Analysis Tools and Techniques: A Guide for Managers**

George T. Friedlob, Lydia L.F. Schleifer, McGraw-Hill, 2001

### **Business ratios and formulas: a comprehensive Guide**

Steven M. Bragg, John Wiley and Sons, 2007

### **Métodos de valoración de empresas**

Vicente Cavaller Mellado, Pirámide, 1998

### **Creación de valor para los accionistas**

Pablo Fernández, Gestión 2000, 2002

### **La bolsa**

Oriol Amat, Deusto, 1999

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial (EN41)	
Nombre de la asignatura	DIRECCIÓN COMERCIAL	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	6	
Modalidad (elegir una opción)	<input type="checkbox"/>	Presencial
	<input type="checkbox"/>	Semipresencial
	<input checked="" type="checkbox"/>	On-line
Profesor responsable	MARIO DEL VALLE HERRERA	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	60
Número de horas de trabajo personal del estudiante	90
Total horas	150

### CONTENIDOS (Temario)

- Conceptos generales de dirección comercial
- Sistemas de control y distribución de ventas
- La acción comercial
- Organización de la red de ventas
- Previsión de las ventas
- Modelos comerciales
- Medios de pagos
- Conceptos generales de comercio exterior
- Financiación de las operaciones en comercio exterior
- Principales riesgos del comercio exterior
- Barreras a la exportación
- Ayudas oficiales
- Impuestos que gravan el comercio exterior

### EVALUACIÓN

- El módulo de Dirección Comercial se compone de las asignaturas de Dirección Comercial y Comercio Exterior al finalizar las materias el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el modulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

### BIBLIOGRAFÍA

- 1. DIRECCIÓN DE MARKETING**
  - a. Philip Kotler
  - b. Prentice Hall, 2000
- 2. DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING: MANUAL PRÁCTICO**
  - a. Enrique Pérez del Campo, Ignacio López Domínguez
  - b. I.S.T.P 2000
- 3. CASOS PRÁCTICOS DE DIRECCIÓN COMERCIAL**



- a. Francisco Javier Forcada Sainz, Iñaki Periañez Cañadillas
- b. Universidad del País Vasco, 1996

#### **4. DIRECCIÓN COMERCIAL: LOS INSTRUMENTOS DEL MARKETING**

- a. Ana Belén Casado Díaz, Josefa Parreño Selva, Enar Ruiz Conde
- b. Editorial Club Universitario, 2006

#### **5. BIBLIOGRAFÍA DE COMERCIO EXTERIOR**

- a. José Moreno Gormaz (2011) Guía teórica y práctica del comercio exterior: Dykinson
- b. Donald A. Ball y Mc Culloch (1997) Negocios internacionales: introducción y aspectos esenciales: McGraw-Hill

#### **6. ENLACES DE INTERES DE COMERCIO EXTERIOR**

##### **a) INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX):**

- [www.icex.es](http://www.icex.es)
- [www.portalpipe.com](http://www.portalpipe.com)

Encontrarás amplia información sobre estudios de mercados, oficinas comerciales en el extranjero, documentación para la exportación, ferias, misiones, financiación multilateral y del ICEX, oportunidades de negocio, formación, guías, formularios y servicios especializados como Telepresencia, entre otros. El ICEX lleva a cabo, junto al Consejo Superior de Cámaras y las CC AA, el PIPE (Plan de Iniciación a la promoción Exterior). Este programa tutela y asesora durante dos años a las pymes en su proceso de internacionalización.

#### **7. CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO**

Otro organismo muy activo en la promoción y fomento de la internacionalización en las empresas. En su página web encontrarás guías para iniciarte en la exportación, directorio de importadores y exportadores, base de datos sobre comercio exterior, acciones de promoción exterior, el plan PIPE, e información de los Comités de Cooperación Empresarial.

-[www.camaras.org](http://www.camaras.org)

#### **8) DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE PYMES**

##### **a) OFICINAS COMERCIALES**

Si buscas financiación

- ICO
- COFIDES
- BANCO EUROPEO DE INVERSIONES

##### **b) SEGUROS DE EXPORTACIÓN**

- Coface
- CESCE: para concursar y licitar en otros mercados
- DEVELOPMENT GATEWAY (DGMARKET): Licitaciones internacionales que publican los Gobiernos, los Bancos de Desarrollo, la Unión Europea.

##### **c) MERCADO DE NACIONES UNIDAS**

Encontrarás información sobre listado de productos y servicios demandado por la ONU, listado de empresas proveedoras y proceso para licitar y ser proveedor en:

- [www.devbusiness.com/directory.asp](http://www.devbusiness.com/directory.asp)
- [www.iapso.org](http://www.iapso.org)
- [www.unops.org](http://www.unops.org)
- [www.undp.org/procurement](http://www.undp.org/procurement)

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial (EN41)	
Nombre de la asignatura	DIRECCIÓN DE OPERACIONES	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	6	
Modalidad (elegir una opción)		Presencial
		Semipresencial
	X	On-line
Profesor responsable	CRISTINA GARCÍA GARCÍA	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	60
Número de horas de trabajo personal del estudiante	90
Total horas	150

### CONTENIDOS (Temario)

- Conceptos generales de dirección de operaciones
- Organización de la producción
- Diseños de los procesos productivos
- Planificación de la producción
- Planificación y programación de proyectos
- Gestión de stocks
- Producción just in time
- Calidad
- EFQM el modelo europeo de excelencia
- Normas de calidad
- Gestión de procesos
- Sistemas de información

### EVALUACIÓN

- El módulo de Dirección de Operaciones se compone de una única asignatura al finalizar las materias el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el modulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

### BIBLIOGRAFÍA

#### **Dirección de la Producción y de Operaciones**

Barry Heixer, Prentice Hall, 2007

#### **Organización de la producción y dirección de operaciones: Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva**

Lluís Cuatrecasas, Díaz de Santos, 2011

#### **Dirección de operaciones: Aspectos tácticos y operativos en la producción y los servicios.**

José A. de Domínguez Machuca, McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A., 1995

**Sistemas de control de procesos: aplicación, diseño y sintonización.**

F. G. Shinskey, McGraw-Hill / Interamericana de México

**Organización basada en procesos**

Jorge Macazaga y Alejandra Pascual, RA-MA, 2006

**Process Mapping, Process Improvement and Process Management.**

Dan Madison, Paton Press LLC., 2005

**The Power of Business Process Improvement: 10 simple steps to increase Effectiveness, Efficiency and Adaptability.**

Susan Page, 2010

**Quality Toolbox.**

Nancy R. Tague

ASQ., 2005

**Quality Management Demystified.**

Sid Kemp, McGraw Hill, 2005

**Introducción a la gestión de calidad.**

Francisco J. Miranda González y Antonio Chamorro Vera, Delta, 2007

**Cuadro de mando integral.**

Robert S. Kaplan y David P. Norton, Gestión 2000, 2009

**Páginas Web de Interés**

EFQM

<http://www.efqm.org/en/>

Normas ISO

<http://www.aenor.es/aenor/inicio/home/home.asp>

<http://www.iso.org/>

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial	
Nombre de la asignatura	DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	9	
Modalidad (elegir una opción)	<input type="checkbox"/>	Presencial
	<input type="checkbox"/>	Semipresencial
	<input checked="" type="checkbox"/>	On-line
Profesor responsable	VICENTE FERRERO MUÑOZ	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	90
Número de horas de trabajo personal del estudiante	135
Total horas	225

### CONTENIDOS (Temario)

- Los recursos humanos en la empresa
- La planificación de los Recursos Humanos
- Políticas de retribución y compensación
- Políticas de formación y desarrollo
- Políticas de conciliación e igualdad
- Introducción
- Cómo manejar el comportamiento organizacional
- Comportamiento del grupo
- Desarrollo organizacional
- Sistema organizacional
- Qué son los recursos humanos
- Planificación estratégica de los recursos humanos

### EVALUACIÓN

- El módulo de Dirección de Recursos Humanos se compone de tres asignaturas, Gestión de los Recursos Humanos, Comportamiento Organizacional y Planificación estratégica de los RRHH. Al finalizar las materias el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el modulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

### BIBLIOGRAFÍA

- 1. La Dirección de los Recursos Humanos**  
Simón Dolan, McGraw-Hill, 2007
- 2. Administración de Recursos Humanos**  
G. Bohlander, A. Sherman, S. Snell, Thomson Paraninfo, 2002
- 3. El futuro de la dirección de Recursos Humanos**  
Varios autores, Gestión 2000, 2002

**4. The essential HR Handbook: a quick and handle resource for any manager or HR professional**

Sharom Armstrong and Barbara Mitchel, Career Press, 2008

**5. Human Resource Management**

Robert L. Mathis & John Jackson, South-Western Cengage Learning, 2010

**6. La dirección corporativa de los Recursos Humanos**

Santiago García Echevarría y Reiner Marr, Díaz de Santos, 1997

**7. La dirección de Recursos Humanos**

Beatriz Rodrigo Moya y Eduardo Pérez Gorostegui, Pirámide 1997

**8. Gestión de Recursos Humanos: del análisis teórico a la solución práctica**

Varios autores, Prentice-Hall

**9. Planificación estratégica de las capacidades: Guía para desarrollar el potencial humano de su empresa**

Varios autores, MAD, 2006

**10. Organización del trabajo: La gestión eficaz de los Recursos Humanos en la empresa**

Varios autores, Ideas propias publicidad, 2005.

**11. Buenas prácticas de Recursos Humanos**

Esther García Casares y Luis Sarreis Sanz, CEP, 2011

**12. Comportamiento Organizacional**

Luthans, McGraw Hill-Interamericana, 2008

**13. Comportamiento Organizacional**

J. Ivancevich, McGraw Hill, 2006

**14. Inteligencia Emocional**

Daniel Goleman, Kairos, 1996

**15. Inteligencia Emocional en el trabajo**

Daniel Goleman, Kairos, 2005

**16. Psicología social en las organizaciones: estrategias, tácticas y técnicas para el cambio organizacional**

Carlos Roberto Martínez, Editorial Lugar, 2011

**17. Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones**

Adrian Furnham, Universidad Iberoamericana (México), 2001

**18. Psicología industrial y organizacional. Investigación y práctica**

Paul E. Spector

Manual Moderno (Chile), 2010

**19. Fundamentos de administración**

Adrew J. DuBrin, Cengage Learning Editores, 2000

**20. La estructuración de las organizaciones**

Henry Mintzberg, Ariel Editorial, 2009

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial	
Nombre de la asignatura	TRABAJO EN EQUIPO, LIDERAZGO Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	9	
Modalidad (elegir una opción)		Presencial
		Semipresencial
	X	On-line
Profesor responsable	ANTONIO VAZQUEZ VEGA	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	90
Número de horas de trabajo personal del estudiante	135
Total horas	225

### CONTENIDOS (Temario)

- Qué es un equipo
- La construcción del equipo
- Liderar y coordinar equipos
- Roles y funciones en el equipo
- Motivación
- Dirección de reuniones
- Gestión de proyectos
- La negociación como proceso
- Planificación de la negociación

### EVALUACIÓN

- El módulo de Trabajo en Equipo Liderazgo y Negociación, se compone de una única asignatura. Al finalizar el alumno deberá presentar un test de evaluación y un caso práctico. La nota final del módulo será la media obtenida de la realización del test y el caso. Para poder evaluar el modulo el alumno deberá presentar ambas actividades.

### BIBLIOGRAFÍA

#### TRABAJO EN EQUIPO

- JOHN C. MAXWELL (2003) Las 17 leyes indiscutibles del trabajo en equipo
- JOHN P. KOTTER (1996) Leading change
- BORRELL, F. (2001). Cómo trabajar en equipo. Barcelona: Gestión 2000.com.
- GONZÁLEZ, L. (2001). Satisfacción y motivación en el trabajo. Madrid: Díaz de Santos.
- HARRISON, N. (2001). Cómo mejorar el rendimiento de sus empleados. Barcelona: Gedisa.
- JIMÉNEZ, A. (2000). Creando valor... a través de las personas. Madrid: Díaz de Santos.
- URCOLA, J.L. (2001). Dirigir personas en tiempos de cambio. Madrid: Esic Editorial.
- VANDER ZANDEN, J.W.; JAMES, W. (1986). Manual de Psicología Social. Barcelona: Paidós.

#### NEGOCIACIÓN

- FISHER, ROGER; URY, WILLIAM; PATTON BRUCE (1998) *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder* (4ª edición), Barcelona: Ed. Gestión 2000.
- HARVARD BUSINESS SCHOOL PRESS (2003) *Essentials Guide to Negotiation*
- CAMPBELL, S. (1990) *Cómo resolver las discrepancias en el trabajo y en la vida diaria*, Bilbao: Deusto.
- FAST, J. (1988) *El lenguaje del cuerpo*, Barcelona: Kairós.
- LE POOLE, S. (1989) *Nunca acepte un «no» por respuesta*, Bilbao: Deusto.
- NIEREMBERG, G.I. (1991) *El negociador completo*, Madrid: Espasa–Calpe.
- RICHARDS, I. (1990) *Cómo expresarse mejor en las reuniones de empresa*, Bilbao: Deusto.
- SALA, T. (1990) *La negociación colectiva y los convenios colectivos*, Bilbao: Deusto.
- STEFANIC–ALLMAYER, K. (1980) *Técnicas de decisión*, Barcelona: Hispano Europea.

#### LECTURAS RECOMENDADAS

- LE POOLE, S. (1989) *Nunca acepte un «no» por respuesta*, Bilbao: Deusto.
- NIEREMBERG, G.I. (1991) *El negociador completo*, Madrid: Espasa–Calpe.

## GUÍA DOCENTE

Año académico	2021-2022	
Estudio	Máster en Alta Dirección Empresarial	
Nombre de la asignatura	TRABAJO FIN DE MÁSTER	
Carácter (Obligatoria/Optativa)	OBLIGATORIA	
Créditos (1 ECTS=25 horas)	6	
Modalidad (elegir una opción)	<input type="checkbox"/>	Presencial
	<input type="checkbox"/>	Semipresencial
	<input checked="" type="checkbox"/>	On-line
Profesor responsable	JORGE LOPEZ CIFRE/FELIPE CANO	
Idioma en el que se imparte	Español	

### DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS (especificar en horas)

Número de horas presenciales/on-line asistencia profesor	60
Número de horas de trabajo personal del estudiante	90
Total horas	150

### CONTENIDOS (Temario)

- REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIOS

### EVALUACIÓN

- El trabajo fin de máster se ponderará con dos calificaciones, el tutor de TFM calificará el trabajo y esto supondrá un 60% de la nota y el 40% será la exposición oral ante un tribunal.

### BIBLIOGRAFÍA