

# MBE

Master in Business Entrepreneurship  
El MBA para el emprendedor



POLITÉCNICA



## DESCRIPCIÓN DE LAS FASES, ASIGNATURAS Y OBJETIVOS

La Metodología de Trabajo se fundamenta en la transmisión de conocimientos, el debate, la exploración y la sesión crítica así como en la aplicación de los conocimientos adquiridos en un proyecto individual y otro colectivo desarrollados a lo largo de todo el curso. Se pretende desarrollar la capacidad de análisis y síntesis junto con la imaginación creativa y la toma de decisiones para abordar la línea de negocio trazada por cada alumno.

El máster se organiza en 3 Fases y una Asignatura Troncal que las liga y da continuidad. Cada fase está compuesta por asignaturas que a su vez están integradas por varios objetivos.

Las Fases representan idealmente tres estadios o momentos de una iniciativa emprendedora: su preparación, la puesta en marcha y su desarrollo posterior.

La **Fase 1** denominada “Iniciativa emprendedora” aborda los aspectos culturales del emprendimiento de todo tipo. Proporciona herramientas básicas de análisis del entorno y de las situaciones de negocio. Dota también de conocimientos para mejorar la capacidad de relación interpersonal y la gestión de un equipo de personas. También pretende proporcionar una base financiera y contable imprescindible para el desarrollo de cualquier actividad que implique la gestión de recursos económicos.

La **Fase 2** del máster, “Implementación del proyecto”, se adentra en las decisiones estratégicas que debe adoptar el emprendedor cuando pone en marcha su idea de negocio. Por esta razón en esta fase se desarrolla el proceso de elaborar el plan de negocio como herramienta fundamental.

Se abordan también las grandes decisiones relativas al marketing y a la estrategia comercial y se tratan los aspectos legales y fiscales que van a incidir en la iniciativa emprendedora.

La **Fase 3**, denominada “Gestión Empresarial”, se centra en la gestión y dirección del día a día de la empresa o iniciativa ya creada con especial hincapié en las operaciones y los recursos humanos.

También se incide en esta fase en el marketing internacional y el comercio exterior como aspectos casi imprescindibles de cualquier proyecto empresarial en nuestro entorno globalizado.

Integra:

- **Clases master:**

Conferencias y coloquios sobre temas y focos de actividad socio-económica relevantes para las distintas áreas y etapas de trabajo. Para ello se contará con profesionales de prestigio y emprendedores de éxito.

- **Sesiones Presenciales y Método del caso:**

- 

Sesiones de trabajo en las que tras la exposición de objetivos de cada sesión, se conjugarán la aportación docente del marco teórico, el trabajo en equipo sobre el tema a tratar y la puesta en común en sesiones de debate.

- **Asignatura Troncal:**

Desde el comienzo del máster se emprenderá a nivel individual y colectivo un proyecto electivo donde cada emprendedor propondrá una línea de trabajo, desarrollo e investigación. En esta asignatura se debaten, exponen y modelan las iniciativas a través de sucesivos casos prácticos que guían dicha iniciativa desde la idea inicial hasta su puesta en marcha. Los casos prácticos son propuestos y moderados por expertos cualificados y contribuyen a perfeccionar y profesionalizar las iniciativas aportadas. La Asignatura Troncal es continua a lo largo del curso y en ella revierten el resto de asignaturas y objetivos.

## Fase 1. Iniciativa emprendedora

### ASIGNATURA

#### 1. El Rol del Emprendedor

##### Objetivos:

Explorar las habilidades y los territorios de trabajo del emprendedor para potenciar la motivación y la filosofía de trabajo en sesiones de coaching que tienen por objeto optimizar las capacidades y habilidades imprescindibles para impulsar iniciativas.

- La nueva economía de las multitudes inteligentes. Redes Sociales
- Los emprendedores en la nueva economía
- Motivación y eficacia organizativa
- Liderazgo, carisma y capacidad para dirigir trabajos en equipo
- Elaboración de informes. Estrés positivo y negativo
- Realismo, seriedad y flexibilidad
- Perfil emprendedor
- Emprendedores sociales
- El intraemprendimiento
- Emprender en el sector inmobiliario

### ASIGNATURA

#### 2. Espíritu Empresarial

##### Objetivos:

Cultivar el espíritu empresarial abriendo caminos en la autorreflexión, la exploración, la investigación y el descubrimiento, elementos vitales en la formación del rol del emprendedor.

- Gestión estratégica del conocimiento
- Innovación y creatividad en el ámbito emprendedor
- Proceso de la toma de decisiones
- Comunicación y protocolo
- Gestión de tiempo y recursos
- Conducción de reuniones
- Técnicas de negociación
- Técnicas de creatividad
- Técnicas de presentación y comunicación

## **ASIGNATURA**

### **3. Entorno Económico y Perspectivas de Desarrollo**

#### **Objetivos:**

Capacitar al alumno para analizar correctamente los datos macroeconómicos y el conocimiento de las principales proyecciones y tendencias.

Se pretende que el alumno desarrolle un papel proactivo en la lectura, manejo e interpretación de datos a escala supra territorial. Se trata de obtener una visión holística de los agentes intervinientes en la actividad económica en que cualquier iniciativa se desenvuelve, así como de las principales herramientas que sirven de instrumentos para el análisis local, nacional e internacional de oportunidades.

Se forma en la lectura, reflexión y comprensión de los principales indicadores de producción, renta, gasto, oferta y demanda, inflación y desempleo, etc., con la finalidad de ayudar en la definición y concreción del establecimiento de objetivos y estrategias en entornos cambiantes.

- Entorno económico
- Mercados financieros
- Evolución de los mercados internacionales y globalización
- Economía española, tendencias

## **ASIGNATURA**

### **4. Análisis de Situaciones de Negocio y Mercados**

#### **Objetivos:**

Después de conocer las variables que conforman el entorno actual, se introduce al alumno en la interpretación e interrelación de las claves económicas, tecnológicas y sociales del entorno actual y su posible evolución estableciendo los enfoques estratégicos necesarios para trazar líneas de negocio.

Desarrollar, por tanto, las habilidades y conocimientos que se requieren para el tratamiento de la información económico-financiera en cualquier entorno de producción, especialmente en lo que se refiere a la globalización de mercados y productos así como al desarrollo acelerado de las tecnologías de productos, procesos e información.

- Fijación de objetivos. Planteamiento estratégico
- Herramientas de investigación
- Metodología y planificación
- Análisis de la información (macro y microeconómica)
- Modelos de negocio en internet

## **ASIGNATURA**

### **5. Sistemas de Información**

#### **Objetivos:**

Conocer la importancia de los sistemas de información y su gestión. Los sistemas de análisis de datos: conocimiento e interpretación de los elementos fundamentales de la investigación de mercados.

- Aproximación estratégica de los Sistemas de Información
- Redes
- Business Intelligence: Datos-Información-Conocimiento-Decisión
- Customer Relationship Management. Orientación cliente

## **ASIGNATURA**

### **6. Modulo contable y financiero**

#### **Objetivos:**

Dotar al emprendedor de los conceptos y herramientas para elaborar y analizar su plan negocio así como planificar y controlar la actividad y resultados de la empresa en funcionamiento.

- Contabilidad para directivos
- Análisis de la inversión
- Financiación