



Oferta formativa basada en

Cursos con Simuladores de negocio

Balmes, 301 08006 Barcelona -España- <http://www.companygame.com>

Tel. (+34) 5340402 - info@companygame.com

1. Ficha descriptiva de los cursos estándar

A continuación, se expone una ficha descriptiva de los cursos estándar propuestos.

Denominación	Dedicación	Metodología	Tipología/Modalidad
Claves en la gestión empresarial	25 horas	Blended	Equipo - Competitivo
Marketing de Servicios o Productos	30 horas	Online	Individual - Competitivo
Internacionalización de la Empresa – Opción 1	30 horas	Online	Individual - Competitivo
Internacionalización de la Empresa – Opción 2	30 horas	Online	Equipo - Competitivo
Gestión Económico-Financiera. Visión anual.	20 horas	Online	Individual – No Competitivo
Planificación Económico-Financiera. Visión plurianual.	25 horas	Online	Individual – Competitivo
Gestión financiera del proceso de crecimiento empresarial.	25 horas	Blended	Equipo –Competitivo
Claves en la Creación de Empresas	48 horas	Blended	Equipo –Competitivo

CLAVES EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

Objetivo general del curso:

Comprender las claves de la gestión empresarial en un entorno globalizado, la necesidad de disponer de un sistema de información competitivo y los retos a los que se enfrentan las empresas en un mercado en constante cambio.

¿A quién va dirigido?

Empresarios, directivos y gerentes funcionales de pymes.

Los objetivos operativos del programa son:

- Obtener una visión global de la gestión empresarial, en un entorno dinámico y un mercado en constante cambio.
- Desarrollar un modelo eficaz de Diagnóstico y Planificación Empresarial (objetivos y directrices).
- Optimizar el proceso de toma de decisiones para conseguir la sostenibilidad de la empresa a medio y largo plazo, en un entorno de alta competitividad.
- Comprender de la importancia del cuadro de mando empresarial y los principales indicadores clave.

Principales contenidos del curso

- Escenario macroeconómico y entorno sectorial/competitivo.
- Claves de la transformación empresarial en un entorno globalizado.
- Elaboración del Plan de Negocio: diagnóstico, objetivos, prioridades y planes de actuación.
- Gestión competitiva de la empresa. ¿Cómo generar ventajas competitivas?
- Aplicación del cuadro de mando integral.
- Gestión de riesgos y financiera en entornos cambiantes de alta competitividad.

Simulador de negocio

- Tipología: Equipo
- Modalidad: Competitivo
 - BusinessGlobal

Metodología

- Blended: 9 horas online + 16 horas presenciales (2 jornadas).
- Dedicación: 25 horas
 - Conocer - Marco Conceptual: 4 horas
 - Comprender : 7 horas
 - Competir: 12 horas (4 rondas de decisión – 3 horas por ronda)
 - Crecer – concluir: 2 horas

- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Requerimientos de acceso

- Cinco años de experiencia en la gestión empresarial (Dirección, responsabilidad departamental).
- Preferentemente haber realizado otros cursos previos de la propia plataforma.
- Cuestionario de acceso previo a la admisión al curso.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Superar la puntuación mínima establecida en valor de la compañía.
- Rendimiento y aprovechamiento en las jornadas presenciales.
- Sesión de evaluación de resultados en las jornadas presenciales.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida)
- Tutor para resolución de dudas
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 4 semanas.

Tamaño del grupo

- Hasta 30 alumnos.

MARKETING DE SERVICIOS O PRODUCTOS

¿A quién va dirigido?

Gerentes y directores funcionales en las áreas de marketing o comercial.

Los objetivos operativos del programa son:

Objetivo general del curso:

Comprender las claves del marketing de servicios o productos, identificar las principales áreas de decisión involucradas en este ámbito y poner en práctica las principales palancas e indicadores clave de gestión.

- Obtener una visión global de la gestión del marketing y su impacto sobre los resultados de la empresa.
- Desarrollar un modelo operativo de Diagnóstico y Planificación en Marketing(objetivos y directrices).
- Optimizar las políticas de marketing en diferentes entornos competitivos.
- Comprender de la importancia del cuadro de mando empresarial y los principales indicadores clave.

Principales contenidos del curso

- Tendencias dominantes en el mercado.
- Segmentación del mercado: potencial, atractivo y preferencias.
- Plan de marketing: Áreas clave de decisión e indicadores relevantes.
- Estrategia de empresa y las implicaciones en el modelo de marketing.
- Marketing al consumidor y marketing al canal. Claves del marketing digital.
- Políticas de marketing: Producto, precio, promoción/publicidad y distribución.

Simulador de negocio

- Tipología: Individual
- Modalidad: Competitivo
 - InnovaHotel
 - TechCompany

Metodología

- Online: 30 horas online
 - Conocer - Marco Conceptual: 8 horas
 - Comprender - Planificar: 6 horas
 - Competir: 12 horas (4 rondas de decisión – 3 horas por ronda)
 - Crecer – concluir: 4 horas
- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Requerimientos de acceso

- Conocimientos básicos de marketing.
- Tres años de experiencia en dirección general, gerencia o en un departamento de marketing/comercial.
- Cuestionario de acceso previo a la admisión al curso.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Superar la puntuación mínima establecida en valor de la compañía.
- Rendimiento y aprovechamiento en las jornadas presenciales.
- Sesión de evaluación de resultados en las jornadas presenciales.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Sesión virtual de presentación del curso y el simulador.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida)
- Tutor para resolución de dudas
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 4 semanas.

Tamaño del grupo

- hasta 30 alumnos.

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

¿A quién va dirigido?

Gerentes y directores funcionales de pymes, mandos intermedios de empresas en proceso de internacionalización.

Objetivo general del curso:

Comprender las claves del proceso de internacionalización de las empresas, identificar las áreas clave de la empresa involucradas en la internacionalización y poner en práctica las principales palancas e indicadores clave.

Los objetivos operativos del programa son:

- Visión global de la gestión empresarial.
- Comprensión de las problemáticas generadas en la internacionalización.
- Planificación de objetivos y directrices de actuación.
- Adaptación de la estrategia empresarial a los diferentes mercados.
- Cuadro de mando empresarial y comprensión de los principales indicadores clave.

Principales contenidos del curso

- Retos y oportunidad de internacionalización empresarial.
- Comprender nuevos mercados y entornos sectoriales.
- Evaluación del potencial de los diferentes mercados.
- Planificación de objetivos y directrices en la internacionalización.
- Evaluación de las capacidades de la organización para el proceso de internacionalización.
- Aplicación del cuadro de mando integral.
- Gestión de riesgos y financiera en procesos de internacionalización.

Simulador de negocio

- Tipología:
 - Opción 1: individual
 - Opción 2: equipo
- Modalidad: Competitivo
 - Global2020

Metodología – Opción 1

- Online
- Dedicación: 30 horas.
 - Conocer - Marco Conceptual: 8 horas
 - Comprender - Planificar: 6 horas

- Competir: 12 horas (4 rondas de decisión – 3 horas por ronda)
- Crecer – concluir: 4 horas
- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Metodología – Opción 2

- Blended: 9 horas online + 16 horas presenciales.
- Dedicación: 30 horas.
 - Conocer - Marco Conceptual: 8 horas
 - Comprender - Planificar: 6 horas
 - Competir: 12 horas (4 rondas de decisión – 3 horas por ronda)
 - Crecer – concluir: 4 horas
- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Requerimientos de acceso

- Cinco años de experiencia en la gestión empresarial (Dirección, responsabilidad departamental).
- Preferentemente haber realizado otros cursos previos de la propia plataforma.
- Cuestionario de acceso previo a la admisión al curso.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Superar la puntuación mínima establecida en valor de la compañía.
- Rendimiento y aprovechamiento en las jornadas presenciales.
- Sesión de evaluación de resultados en las jornadas presenciales.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Sesión virtual de presentación del curso y el simulador.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida)
- Tutor para resolución de dudas
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 4 semanas.

Tamaño del grupo

- hasta 30 alumnos.

GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA. VISIÓN ANUAL.

¿A quién va dirigido?

Gerentes y directores funcionales de pymes, mandos intermedios de las áreas económico-financieras.

Objetivo general del curso:

Comprender los principales conceptos y herramientas de gestión económico-financiera, evaluar las necesidades de financiación de la empresa a corto plazo y establecer las directrices financieras para mantener el equilibrio patrimonial.

Los objetivos operativos del programa son:

- Conceptos e instrumentos fundamentales de la gestión económico-financiera.
- Impacto de las principales decisiones empresariales sobre los resultados de la empresa y su balance.

Principales contenidos del curso

- Conceptos fundamentales de la gestión económico-financiera.
- Principales instrumentos de la gestión económico-financiera.
- Principales fuentes de financiación a corto .
- Presupuesto y previsiones de explotación.
- Previsiones de tesorería y aplicación de instrumentos financieros.
- Ratios clave económico-financieros.
- Evaluación de resultados y lecciones aprendidas.

Simulador de negocio

- Tipología: Individual
- Modalidad: No competitivo
 - Hotel Virtual II
 - Corbatul

Metodología

- Online
- Dedicación: 20 horas
 - Conocer - Marco Conceptual: 4 horas
 - Comprender : 8 horas
 - Competir: 6 horas (3 rodas de decisión – 1,5 horas por ronda)
 - Crecer – concluir: 2 horas
- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Requerimientos de acceso

- Conocimientos básicos de contabilidad
- Tres años de experiencia en la gestión empresarial (Dirección, responsabilidad departamental o administración).
- Recomendable haber realizado otros cursos previos de la propia plataforma.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Mensajes de orientación y refuerzo.
- Superar la puntuación mínima establecida en el valor de la compañía.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida,
- Tutor para resolución de dudas
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 5 semanas.

Tamaño del grupo

- hasta 50 alumnos.

PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA. VISIÓN PLURIANUAL.

¿A quién va dirigido?

Gerentes y directores funcionales de pymes, mandos intermedios de las áreas económico-financieras.

Los objetivos operativos del programa son:

Objetivo general del curso:

Comprender los principales conceptos y herramientas de planificación económico-financiera a medio plazo, y el impacto de las decisiones empresariales sobre los resultados de la empresa y las principales dimensiones del balance.

- Conceptos e instrumentos avanzados para la planificación económico-financiera.
- Impacto de las principales decisiones empresariales sobre los resultados de la empresa y su balance.
- Cuadro de mando empresarial y comprensión de los principales indicadores clave.

Principales contenidos del curso

- Diferentes tipologías de inversión: inmovilizado, intangible y capital de trabajo.
- Principales instrumentos para la planificación económico-financiera.
- Principales fuentes de financiación a medio y largo plazo.
- Escenarios de futuro: variables e hipótesis.
- Desarrollo de previsiones de explotación y balances.
- Modelos y ratios de evaluación de inversiones.
- Gestión del riesgo en la planificación económico-financiera.
- Ratios clave económico-financieros y de equilibrio patrimonial.

Simulador de negocio

- Tipología: Individual
- Modalidad: Competitivo
 - InnovaHotel
 - Global2020

Metodología

- Online
- Dedicación: 25 horas
 - Conocer - Marco Conceptual: 6 horas
 - Comprender : 8 horas
 - Competir: 9 horas (3 rodas de decisión – 3 horas por ronda)
 - Crecer – concluir: 2 horas

Requerimientos de acceso

- Conocimientos básicos de análisis económico-financiera.
- Tres años de experiencia en la gestión empresarial (Dirección, responsabilidad departamental o administración).
- Recomendable haber realizado otros cursos previos de la propia plataforma.
- Cuestionario de acceso previo a la admisión al curso.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Mensajes de orientación y refuerzo.
- Superar la puntuación mínima establecida en el valor de la compañía.
- Sesión de evaluación de resultados virtual con todos los participantes.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida, seguimiento)
- Tutor para resolución de dudas y reforzar la aplicación de los principales instrumentos.
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 7 semanas.

Tamaño del grupo

- Hasta 24 alumnos.

GESTIÓN FINANCIERA DEL PROCESO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

¿A quién va dirigido?

Directores generales y funcionales de pymes.

Los objetivos operativos del programa son:

Objetivo general del curso:

Identificar diferentes alternativas de crecimiento empresarial y sus implicaciones en la cuenta de explotación, las necesidades financieras y la estructura del balance. Gestión del crecimiento y el riesgo en entornos cambiantes.

- Visión global de la gestión empresarial.
- Conceptos e instrumentos avanzados de la gestión económico-financiera.
- Principales fuentes de financiación. Productos de financiación bancaria.
- Impacto de las principales decisiones empresariales sobre los resultados de la empresa y su balance.
- Cuadro de mando empresarial y comprensión de los principales indicadores clave.

Principales contenidos del curso

- Planificación empresarial en entornos complejos y cambiantes. Escenarios de futuro: variables e hipótesis.
- Implicaciones financieras del crecimiento empresarial.
- Gestión del riesgo en procesos de crecimiento.
- Presupuesto y previsiones de explotación a medio y largo plazo.
- Principales instrumentos para la planificación económico-financiera.
- Principales fuentes de financiación a medio y largo plazo.
- Resolución de desfases financieros y planes de contingencia.
- Comprensión del cuadro de mando integral.

Simulador de negocio

- Tipología: Equipo
- Modalidad: Competitivo
 - HotelCompany
 - Business21

Metodología

- Blended: 9 horas online + 16 horas presenciales.
- Dedicación: 25 horas
 - Conocer - Marco Conceptual: 4 horas
 - Comprender : 7 horas
 - Competir: 12 horas (3 rondas de decisión – 1,5 horas por ronda)
 - Crecer – concluir: 2 horas

- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Requerimientos de acceso

- Conocimientos básicos de gestión económico-financiera.
- Cinco años de experiencia en la gestión empresarial (Dirección, responsabilidad departamental).
- Recomendable haber realizado otros cursos previos de la propia plataforma.
- Cuestionario de acceso previo a la admisión al curso.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Superar la puntuación mínima establecida en valor de la compañía.
- Rendimiento y aprovechamiento en las jornadas presenciales.
- Sesión de evaluación de resultados en las jornadas presenciales.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida)
- Tutor para resolución de dudas
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 4 semanas.

Tamaño del grupo

- hasta 30 alumnos.

CLAVES EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

¿A quién va dirigido?

Emprendedores y promotores de nuevas empresas, profesionales liberales, profesionales con motivación por desarrollar nuevos negocios.

Los objetivos operativos del programa son:

- Visión global de la gestión empresarial.
- Innovación en nuevos negocios: productos/servicios, procesos, tecnología.
- Conceptos e instrumentos fundamentales de la gestión económico-financiera.

Objetivo general del curso:

Comprender las claves de la creación de nuevos negocios y empresas, comprender la metodología y los pasos para definir planes de negocios, evaluación de proyectos, análisis de necesidades financieras y definición de estrategias financieras.

- Principios para presentación y defensa de proyectos frente a inversores y entidades financieras.
- El equipo promotor: capacidades y desarrollo del equipo.

Principales contenidos del curso

- Fases en la creación de nuevos negocios. Claves del éxito.
- Objetivo, contenidos y requerimientos en la elaboración de Planes de Negocio.
- Tendencias en el mercado y métodos para identificación de nuevas oportunidades.
- Técnicas y herramientas para la innovación en nuevos negocios.
- Principales instrumentos de la gestión económico-financiera.
- Presupuesto y previsiones de necesidades financieras.
- Claves en la presentación de proyectos de nuevos negocios.
- Habilidades claves para obtener éxito en la promoción de nuevos negocios.

Simulador de negocio

- Tipología: Equipo
- Modalidad: Competitivo
 - FitnessGym

Metodología

- Blended: 32 horas online + 16 horas presenciales.
- Dedicación: 48 horas
 - Conocer - Marco Conceptual: 10 horas
 - Comprender: 24 horas

- Competir: 9 horas (3 rondas de decisión – 3 horas por ronda)
- Crecer – concluir: 5 horas
- Tutoría: dinamizar a los participantes, resolver dudas, motivar para mejorar los resultados.

Requerimientos de acceso

- Formación media en gestión empresarial.
- Conocimientos básicos de gestión económico-financiera.
- Cinco años de experiencia en la gestión empresarial (Dirección, responsabilidad departamental).
- Recomendable haber realizado otros cursos previos de la propia plataforma.
- Cuestionario de acceso previo a la admisión al curso.

Evaluación

- Cuestionarios de evaluación previstos en el itinerario.
- Superar la puntuación mínima establecida en valor de la compañía.
- Rendimiento y aprovechamiento en las jornadas presenciales.
- Sesión de evaluación de resultados en las jornadas presenciales.

Recursos disponible

- Manual de contenidos de referencia.
- Glosario
- Dinamizador (bienvenida y seguimiento)
- Tutor para resolución de dudas
- Acceso a otros cursos o contenidos de la plataforma.

Plazo de realización

- 6 semanas.

Tamaño del grupo

- hasta 30 alumnos.



“El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia muy rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos.”

Mark Zuckerberg

Conoce todos nuestros simuladores y realiza simulaciones demo.

Registrándote en nuestra página: www.CompanyGame.com

¡Entra y experimenta!

Contacta con nosotros en: info@CompanyGame.com



Balmes, 301 - 08006 Barcelona, España - info@companygame.com-
Tel. +(34) 93.534.04.02 - Móvil +(34) 607.56.88.56