



ESCUELA DE
TURISMO & GASTRONOMÍA
DE LOS PIRINEOS

CERTIFICACIÓN EXPERTO MBA EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

TUR043

www.escuelaturismopirineos.com



Certificación universitaria internacional:



Escuela asociada a:



Reconocimiento de calidad:





DESTINATARIOS

La **Certificación Experto MBA en Dirección y Gestión de Servicios Turísticos** se dirige a todos aquellos profesionales que quieran ampliar sus conocimientos o enfocar su carrera hacia el ámbito de la gestión y organización de viajes y servicios turísticos. Para introducirse en materia, el alumno empezará por estudiar el marco teórico en el que se enmarcan este tipo de productos, servicios y destinos turísticos. Seguidamente, estudiará cómo se estructura el mercado turístico. Este conocimiento le permitirá entender la demanda y la oferta turística, así como analizar el comportamiento del mercado. Aprenderá, además, qué procesos forman parte del producto turístico, como el alojamiento, el transporte, los principales destinos, la gestión de visados o el cambio de moneda, entre otros temas que intervienen en la planificación y la gestión de un viaje. También es importante que el alumno adquiera conocimientos de marketing y promoción de ventas, así como a utilizar internet como canal de distribución. Por otro lado, como profesional de la dirección y gestión de este tipo de servicios, también aprenderá todos los procesos que intervienen en la gestión de tesorería y control de cuentas de cajas y bancos.



MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



DURACIÓN

La duración del curso es de 1500 horas.



IMPORTE

Importe Original: 4960€

Importe Actual: 980€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "CERTIFICACIÓN EXPERTO MBA EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE HOTELES", de la ESCUELA DE TURISMO&GASTRONOMÍA DE LOS PIRINEOS avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

ESCUELA DE TURISMO&GASTRONOMÍA DE LOS PIRINEOS, desde noviembre de 2016, y siguiendo su apuesta por la calidad, ha sido reconocida con el sello ICEEX de la excelencia y la calidad de la formación.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 60 ECTS.



PARTE 1. VENTA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS TURÍSTICOS

MÓDULO 1. PRODUCTOS, SERVICIOS Y DESTINOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL TURISMO Y LA ESTRUCTURA DEL MERCADO TURÍSTICO

1. Concepto de turismo. Evolución del concepto de turismo
2. El sistema turístico. Partes o subsistemas
3. La demanda turística. Tipos de demanda turística. Factores que determinan la demanda turística individual y agragada
4. La oferta turística. Componentes de la oferta turística
5. Evolución histórica del turismo. Situación y tendencias
6. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística española: destinos y productos asociados
7. Análisis de la oferta y comportamiento de la demanda turística internacional: destinos relevantes y productos asociados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALOJAMIENTO COMO COMPONENTE DEL PRODUCTO TURÍSTICO

1. La hostelería. Los establecimientos de alojamiento. Clasificaciones y características
2. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes y tour operadores
3. Principales proveedores de alojamiento
4. Tipos de unidades de alojamiento y modalidades de estancia. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación. Cadenas Hoteleras. Centrales de reserva.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL TRANSPORTE COMO COMPONENTE DEL PRODUCTO TURÍSTICO

1. Transporte por carretera
2. Transporte por ferrocarril
3. Transporte acuático
4. Transporte aéreo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS ELEMENTOS Y COMPONENTES DE LOS VIAJES COMBINADOS, EXCURSIONES Y TRASLADOS

1. El transporte discrecional en autocar. Relaciones. Tarifas. Contratos. Normativa
2. El alquiler de automóviles con y sin conductor. Tarifas. Seguros. Procedimientos de reservas. Bonos y boletines de presentación. El viaje combinado fly-drive
3. Los cruceros marítimos y fluviales y sus características. Tipos. Tarifas. Prestaciones. Reservas
4. Los servicios de acompañamiento y asistencia turística. El servicio de guía turístico
5. Los seguros de viaje y los contratos de asistencia en viaje. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRINCIPALES DESTINOS TURÍSTICOS NACIONALES

1. Turismo de sol y playa
2. Turismo de naturaleza y turismo activo
3. Turismo profesional
4. Turismo social y de salud

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRINCIPALES DESTINOS TURÍSTICOS INTERNACIONALES

1. Europa
2. África
3. América del Norte
4. América Central y América del Sur
5. Asia
6. Oceanía

MÓDULO 2. ASESORAMIENTO, VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Concepto de distribución de servicios
2. Las agencias de viajes
3. Normativa y reglamentos reguladores de la actividad de las agencias de viajes
4. Las centrales de reservas
5. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional
6. Análisis de las motivaciones turísticas y de los productos turísticos derivados

7. Los sistemas globales de distribución o GDS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA VENTA DE ALOJAMIENTO

1. Introducción
2. Relaciones entre las empresas de alojamiento y las agencias de viajes
3. Fuentes informativas de la oferta de alojamiento
4. Reservas directas e indirectas
5. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación
6. Bonos de alojamiento
7. Principales proveedores de alojamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA VENTA DE TRANSPORTE

1. Transporte aéreo
2. Transporte Aéreo Chárter
3. Transporte por carretera
4. Transporte marítimo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE VIAJES COMBINADOS

1. El producto turístico integrado
2. Relaciones entre los tour operadores y las agencias minoritarias
3. Procedimiento de reservas
4. Principales tour operadores nacionales e internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTRAS VENTAS Y SERVICIOS DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. La venta de autos de alquiler
2. La venta de seguros de viaje y contratos de asistencia en viaje
3. La venta de excursiones
4. Información sobre requisitos a los viajeros internacionales
5. Gestión de visados y otra documentación requerida para los viajes
6. Aplicación de cargos por gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL MARKETING Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS EN LAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Concepto de marketing
2. Segmentación del mercado
3. El marketing mix
4. El plan de marketing
5. Marketing directo

6. Planes de promoción de ventas
7. El merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTERNET COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Las agencias de viajes virtuales
2. Las relaciones comerciales a través de Internet (B2B, B2C, B2A)
3. Utilidades de los sistemas online
4. Modelos de distribución turística a través de Internet
5. Servidores online 190
6. Coste y rentabilidad de la distribución turística online

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PÁGINAS WEB DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA Y PORTALES TURÍSTICOS

1. El internauta como turista potencial y real
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de sitios de distribución turística
3. Medios de pago en Internet
4. Conflictos y reclamaciones online de clientes

MÓDULO 3. GESTIÓN DE SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN GLOBAL (G.D.S)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. UTILIZACIÓN DE SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN (GSD) Y DE APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES 209

1. Los sistemas globales de distribución (GDS)
2. La distribución turística en internet
3. Programas de ventas o “front office”
4. Gestión de expedientes de servicios, hojas de cotización, fichas de clientes, bonos, etc.

MÓDULO 4. COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN APLICADA A LA HOSTELERÍA Y AL TURISMO

1. La comunicación óptima en la atención al cliente
2. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales
3. Resolución de problemas de comunicación
4. Análisis de características de la comunicación telefónica y telemática

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

1. La atención personalizada: armonización y reconducción de los clientes
2. El tratamiento de situaciones difíciles
3. Tipologías de clientes difíciles y su tratamiento
4. La protección de consumidores y usuarios: normativa aplicable en España y Unión Europea

MÓDULO 5. PROCESOS ECONÓMICO-ADMINISTRATIVOS EN AGENCIAS DE VIAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTABILIDAD, MATEMÁTICAS COMERCIALES Y ESTADÍSTICA BÁSICA

1. Concepto y objetivos de la Contabilidad
2. Los libros de contabilidad
3. El patrimonio
4. Las cuentas
5. El plan general de contabilidad
6. El proceso contable básico en las agencias de viajes
7. La tesorería en las agencias de viajes
8. Los impuestos. Su liquidación
9. Los derechos de cobro
10. Las amortizaciones. Las provisiones
11. Las cuentas anuales 38
12. Instrumentos de abono en las operaciones comerciales
13. Cuentas corrientes
14. Créditos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN AGENCIAS DE VIAJES Y OTRAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Procesos administrativos internos en las agencias de viajes y otras entidades de distribución turística
2. Procesos administrativos derivados de la venta de alojamiento
3. Procesos administrativos de la venta de transporte marítimo
4. Procesos administrativos derivados de la venta de transporte ferroviario
5. Procesos administrativos derivados de la venta de productos de tour-operadores y otros mayoristas
6. Aplicación de procedimientos de gestión documental
7. Control de correspondencia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE ALMACENAMIENTO, REPOSICIÓN Y CONTROL DE DOCUMENTOS PROPIOS Y EXTERNOS

1. Gestión de almacén
2. Gestión de inventarios
3. Control de existencias de documentos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS DERIVADOS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS CON CLIENTES

1. Anticipos y depósitos
2. Medios de pago al contado
3. Tarjetas de crédito y débito
4. El pago aplazado
5. La financiación externa
6. Las devoluciones por servicios no prestados
7. Control de cuentas de crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE TESORERÍA Y CONTROL DE CUENTAS DE CAJAS Y BANCOS

1. Introducción
2. El Banco de España
3. Entidades de depósito
4. Legislación vigente aplicable a la gestión de cuentas de caja y bancos
5. Normativa reguladora de la compra de moneda extranjera
6. Documentos de pago
7. Realización de controles de caja solventando los desfases
8. Análisis de extractos de cuentas bancarias
9. Análisis de las medidas de seguridad relacionadas con la documentación contable y el efectivo

MÓDULO 6. PROCESOS DE GESTIÓN DE UNIDADES DE INFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TURÍSTICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PLANIFICACIÓN EN LAS EMPRESAS Y LAS ENTIDADES DE DISTRIBUCIÓN E INFORMACIÓN TURÍSTICAS

1. La planificación en el proceso de administración
2. Principales tipos de planes: objetivos, estrategias y políticas; relación entre ellos
3. Pasos lógicos del proceso de planificación como enfoque racional para establecer objetivos, tomar decisiones y seleccionar medios

4. Elementos del plan de empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS AGENCIAS DE VIAJES, OTROS DISTRIBUIDORES TURÍSTICOS Y ENTIDADES DE INFORMACIÓN

1. La organización de las agencias de viajes
2. La organización interna de una empresa
3. El organigrama de una agencia de viajes
4. La organización departamental de una agencia de viajes
5. Los niveles de responsabilidad y gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS AGENCIAS DE VIAJES Y OTROS DISTRIBUIDORES TURÍSTICOS

1. Identificación y caracterización de fuentes de financiación
2. Relación óptima entre recursos propios y ajenos
3. Sistemas de amortización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DEFINICIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO Y SELECCIÓN DE PERSONAL

1. Introducción
2. Principales métodos para la definición de puestos correspondientes a trabajadores cualificados
3. Principales métodos para la selección de trabajadores cualificados

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA DIRECCIÓN DE PERSONAL EN UNIDADES DE DISTRIBUCIÓN E INFORMACIÓN TURÍSTICAS

1. La comunicación en las organizaciones de trabajo: procesos y aplicaciones
2. Negociación en el entorno laboral: procesos y aplicaciones
3. Solución de problemas y toma de decisiones
4. La dirección y el liderazgo en las organizaciones: justificación y aplicaciones
5. Dirección y dinamización de equipos y reuniones de trabajo
6. La motivación en el entorno laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS ESPECÍFICAS PARA LA GESTIÓN DE UNIDADES DE INFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TURÍSTICAS

1. Introducción
2. Tipos y comparación
3. Savia Amadeus Vista

MÓDULO 7. PROCESOS DE GESTIÓN DE CALIDAD EN HOSTELERÍA Y TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CALIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. El concepto de calidad
2. La calidad total
3. Modelo de gestión de la calidad total aplicado a las Agencias de Viajes
4. Los requisitos de calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DIRECCIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA CALIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. Las políticas de calidad
2. La planificación y los sistemas de calidad de la Agencia de Viajes
3. La gestión en los sistemas de calidad de la Agencia de Viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA GESTIÓN DE LA CALIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. La gestión de la calidad de las Agencias de Viajes
2. La gestión de la calidad por procesos
3. Herramientas para la gestión de la calidad
4. Diferencias entre la gestión tradicional y la gestión de calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE LA MEJORA DE LA CALIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. La gestión de la mejora de la calidad
2. Principios de la gestión de mejora de la calidad
3. Dificultades en la implantación de la gestión de la mejora de la calidad en las Agencias de Viajes
4. La influencia de los costes de la calidad en la gestión de la mejora
5. La implantación de un Plan de mejora para la calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. Administración de la calidad en las Agencias de Viajes
2. Sistema de información de calidad
3. Los círculos de calidad
4. Control de la calidad
5. Calidad y gerencia de la Agencia de Viajes

PARTE 2. ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

MÓDULO 1. EXPERTO EN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEMAS PARA VER Y LEER

1. IRPF
2. Laboral
3. Manual práctico de Nominas y seguros sociales
4. Alta de Empresa
5. Alta de Trabajadores
6. Las Nominas
7. Los TCs

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EJERCICIOS PARA PRACTICAR

1. Ejercicios distintos, explicados paso a paso de diferentes situaciones laborales: trabajadores retribución mensual, diaria, bajas por enfermedad, accidentes, trabajadores en practicas, formación, maternidad etc.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CURSO MULTIMEDIA DE Nominaplus

1. Temas Multimedia
2. Ejercicios y ejemplos paso a paso
3. Este curso de Nominaplus es exactamente el mismo que vendemos por separado. Incluye el programa en su versión gratuita para que pueda practicar con el.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROGRAMA NOMINA

1. Temas Multimedia
2. Ejercicios propuestos
3. Ejercicios resueltos
4. Resolución dudas comunes, instalación programa NOMINA.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RÉGIMEN AGRARIO DE LA SEGURIDAD SOCIAL. TEORÍA Y PRÁCTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTROS

1. Jubilación e incapacidad
2. Alta empresario
3. Alta Entidad Autónomas
4. Bonificaciones contratos
5. Comunicación de Apertura
6. Tarifas de Primas
7. Ayuda 190
8. Ayuda Retenciones
9. Programas Hacienda
10. Legislación
11. Ejercicio práctico convenio real.
12. Todos los contratos de trabajo en impresos oficiales, para rellenar en el ordenador y presentar directamente al INEM.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EJERCICIO PRÁCTICO COMPLETO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CURSO COMPLETO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

MÓDULO 2. EXPERTO EN CONTABILIDAD UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTABILIDAD BÁSICA

1. El Patrimonio
2. El Balance de Situación
3. Pérdidas y Ganancias
4. Balance de Situación y perdidas y ganancias.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CURSO MULTIMEDIA CONTAPLUS

1. Temas Multimedia
2. Ejercicios propuestos
3. Ejercicios resueltos
4. Resolución dudas comunes, instalación programa Contaplus versión demo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRÁCTICA CONTABLE

1. Soportes Contables (1)
2. Soportes Contables (2)
3. Soportes Contables (3)
4. Los Conceptos en los Asientos
5. Contabilidad de una empresa real

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PGC Y NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

1. Estructura Plan General Contable
2. Cuentas Anuales
3. Principios contables
4. Criterios de Valoración, ejemplos
5. Comparativa cuadro de cuentas subgrupos
6. Comparativa relación de cuentas

EJERCICIOS

1. Inmovilizado grupo 2
2. Inmovilizado intangible subgrupo 20
3. Existencias grupo 3
4. Activos no corrientes mantenidos para la venta
5. Correcciones de valor. Amortizaciones y deterioros
6. Ingresos por ventas, grupo 7
7. Pasivos financieros
8. Clientes dudoso cobro, morosos
9. Arrendamiento financiero y operativo
10. Leasing 1
11. Leasing 2
12. Tratamiento contable de las permutas

EXPLICACIONES Y ANEXOS DE APOYO

1. Valoración de empresas
2. Cálculo de la TAE y del coste efectivo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTABILIDAD AVANZADA

1. Análisis de Balances
2. Análisis de Costes
3. Análisis Económico Financiero
4. Ejercicio sistema costes completos.
5. Costes Fijos Costes Variables
6. Tablas Cash Flow
7. Plan de Negocio
8. Contabilidad de Costes
9. El Sistema ABC
10. Análisis del Fondo de Maniobra

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROGRAMA CONTA

1. Temas Multimedia
2. Ejercicios propuestos
3. Ejercicios resueltos
4. Resolución dudas comunes, instalación programa CONTA.

MÓDULO 3. EXPERTO FISCAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MANUALES Y EJEMPLOS

1. Manual de IRPF
2. Ejercicios de IRPF
3. Manual de ISS
4. Manual de IVA
5. Ejercicios de ISS e IVA
6. IRPF y ejercicios Navarra
7. IRPF y ejercicios Guipúzcoa
8. IRPF y ejercicios Álava
9. IRPF y ejercicios Vizcaya
10. Régimen económico de Canarias
11. Régimen especial de bienes usados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LIQUIDACIONES Y FORMULARIOS

1. Modelos 110, 115, 130, 131, 303, 347, 390
2. Módulos
3. Declaración de la Renta

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OTROS

1. Obligaciones formales
2. Impuesto de Sociedades con contaplus.
3. Legislación.
4. Documentos de la agencia tributaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EJERCICIOS PARA PROFUNDIZAR

1. Renta, IVA y Sociedades

MÓDULO 4. PRÁCTICA EMPRESARIAL Y NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LAS PYMES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Introducción
2. Técnicas de e learning
3. Herramientas para la gestión del desempeño
4. Coaching
5. Meeting
6. La comunicación interna
7. La Intranet

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA GESTIÓN LABORAL Y FISCAL

1. El sistema RED de la Seguridad Social, el Winsuite
2. La firma digital
3. La gestión fiscal
4. Liquidación del IVA
5. Liquidación del IRPF
6. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN EN NUEVAS TECNOLOGÍAS A DIRECTIVOS DE PYMES

1. Herramientas de comunicación
2. Portales y tiendas virtuales
3. Seguridad y medios de pago
4. Legislación sobre Nuevas Tecnologías
5. Formación en Nuevas Tecnologías
6. Gestión de proyectos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ENTORNO NORMATIVO

1. Legislación asociada a las nuevas tecnologías.
2. Normas de autorregulación en el uso de las tecnologías de la información.
3. Administración electrónica. Plan “España.es”.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

1. Las Nuevas Tecnologías, definición y situación.
2. Identificación de necesidades y alternativas.
3. Información servicios informáticos a Pymes
4. Fuentes de financiación públicas y privadas.
5. Introducción a las redes LAN
6. La venta industrial