

TEMARIO OPTATIVA 2º BACHILLERATO “FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN”

Bloque 1: Innovación empresarial. La idea de negocio. El plan de empresa.

El desarrollo económico: La innovación empresarial como factor clave para el desarrollo económico. El emprendedor: características. El plan de empresa. La idea de negocio: El reconocimiento de la necesidad. Características, valor añadido y métodos de análisis. La internacionalización. La tecnología como base de nuevas formas de empresa.

Bloque 2: Estudio del negocio.

Nichos de mercado. Concepto y detección. La ventaja competitiva: ¿qué tiene mi negocio que los demás no tienen? La segmentación del mercado. Análisis de la competencia: análisis DAFO. La localización de la empresa: factor clave de éxito de nuestro negocio

Bloque 3: Forma jurídica de la empresa, documentación y trámites para su puesta en marcha.

Elección de la forma jurídica: Elementos constitutivos de la forma jurídica: responsabilidad, carácter de los socios, inversión, etc. La puesta en marcha de un negocio: Las Administraciones Públicas y sus niveles. Organismos competentes de la Administración. La constitución de la empresa: Certificación negativa del nombre. Apertura de cuenta corriente. Elaboración de estatutos societarios y escritura pública de constitución. Solicitud de CIF. Impuestos.

Bloque 4: El plan de aprovisionamiento.

El aprovisionamiento: Búsqueda de proveedores. El plan de aprovisionamiento. Selección de proveedores. Coste de almacenaje. La previsión de demanda. La negociación: Medios de pago. Plazos de entrega. Descuentos (pronto pago, volumen, etc.).

Bloque 5: Gestión comercial y de marketing en la empresa

El marketing y el marketing mix: El producto. La política de producto. El precio: políticas de fijación de precios basados en la competencia. La promoción: El plan de comunicación. Métodos de promoción. La fidelización del cliente. La distribución: Canales de distribución. La comercialización.

Bloque 6: Organización interna de la empresa y gestión de los recursos humanos

La organización interna de la empresa y la RSC: Competencias profesionales. Funciones. Objetivos empresariales. Plan de RSC. La gestión de RRHH: Análisis de los puestos de trabajo. Fuentes de reclutamiento: especial atención a las RRSS profesionales. El proceso de selección de personal. El contrato de trabajo: Elementos constitutivos de la relación laboral. Subvenciones e incentivos a la contratación. La nómina.

Bloque 7: Gestión de la contabilidad en la empresa.

El plan económico: Obligaciones del empresario: Obligaciones contables, información contable. Previsión de tesorería: debe/haber, activo/pasivo/neto, gastos e ingresos, pagos y cobros. Las cuentas anuales.

Bloque 8: Gestión de las necesidades de inversión y financiación. Viabilidad de la empresa.

La financiación en la empresa: necesidades financieras. La previsión de ingresos y gastos. El presupuesto anual: la inversión en I+D+i. El plan de viabilidad de la inversión: Punto muerto o umbral de rentabilidad. El VAN. Ratios básicos. Fuentes de financiación: El coste de financiación. Ayudas públicas y subvenciones.

Bloque 9: Exposición y defensa pública de la idea de negocio.

La habilidad comunicativa. Exposición pública y defensa de un plan de negocio: el Elevator Pitch. Técnicas digitales de apoyo a la comunicación