



CURSO DE DIRECCIÓN DE EMPRESAS

www.uam.es/inmobiliaria

OBJETIVOS:

- Facilitar al participante una formación y visión práctica de las técnicas y herramientas de gestión de empresas, desde un punto de vista integrador.
- Analizar la gestión de las distintas áreas funcionales de la empresa inmobiliaria: finanzas corporativas, legislación, marketing, organización, RRHH, gestión estratégica y análisis de inversiones del sector.
- Ofrecer un análisis profundo del sector dentro de la realidad económica española, y la diversificación a otros productos, mercados, tipologías de clientes y tecnologías que ofrecen el potencial y futuro del sector.

MATRÍCULA: 900 €

CRÉDITO FUNDACIÓN
TRIPARTITA: 624 €

COSTE ADICIONAL PARA
LA EMPRESA: 276 €

PONENTES*:

D. Luis Amigo Gómez, Consultor Recursos Humanos.

D. Fernando Borrajo Millán, Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Director del Master en Administración de Empresas (Executive) de la UAM.

D. Miguel Ángel García Horcajada, Arquitecto Urbanista, Coordinador de Suelo del Área de Promoción y Suelo, METROVACESA.

D. Fernando Morón Bécquer, Profesor Departamento de Organización y Dirección de empresas, UAM.

D. Antonio Escudero Musolas, Presidente, TECNIGRAMA, A. E. M., SA.

D. Miguel Angoitia Grijalba, Profesor de Economía y Hacienda Pública, Universidad Autónoma de Madrid.

D. Pedro Morón Bécquer, Profesor Titular de Economía Aplicada y Director del Programa de Formación Inmobiliaria, Universidad Autónoma de Madrid.

PROGRAMA*:

1. Análisis estratégico de la situación del sector inmobiliario en el entorno nacional y global.
2. Análisis de balances de empresas inmobiliarias.
3. Finanzas inmobiliarias y corporate finance inmobiliario. Nuevas operaciones financieras.
4. Estrategias de gestión de suelo por la empresa inmobiliaria y viabilidad económico financiera en las actuaciones urbanísticas.
5. Finanzas de empresas y proyectos inmobiliarios.
6. Marketing estratégico de empresas inmobiliarias: De la concepción tradicional a las últimas tendencias, e influencia en la gestión comercial. Nuevos conceptos sobre segmentación estratégica del sector.
7. Compensación, motivación y gestión de equipos.
8. Gestión estratégica de las empresas inmobiliarias: de los modelos tradicionales a los modelos diversificados y complejos. Nuevas operaciones estratégicas multiagente aplicadas en el sector.
9. Nuevas oportunidades de inversión y diversificación de las empresas inmobiliarias: apertura internacional, nuevos modelos de negocios y nuevas tecnologías de gestión.
10. Gestión integral de empresas inmobiliarias: cuadro de mando integral, mapas estratégicos y elaboración de los planes de negocio y planes estratégicos en las empresas inmobiliarias.
11. Fiscalidad de empresas.
12. Vivienda Protegida: ayudas estatales y autonómicas.

* Ponentes y Programa sujeto a modificaciones.

HORARIO: 6 semanas 50 horas-, dos tardes de 16 a 20,10 horas. Octubre-Noviembre 2010

DESTINADO A :

Abogados, arquitectos, economistas e ingenieros que trabajan en inmobiliarias, despachos, consultoras, estudios de arquitectura, entidades financieras y ayuntamientos.