

MÁSTER

MÁSTER MBA EN ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS EXPERTO EN
DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DE
FISIOTERAPIA

esneca
BUSINESS SCHOOL

MBA014

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



DESTINATARIOS

Este curso está dirigido a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores del sector empresarial interesados en adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para la dirección de clínicas de fisioterapia.

El alumno además, adquirirá conocimientos sobre el ámbito laboral, la contabilidad, el impuesto sobre la renta de las personas físicas, la gestión del IVA, la gestión del impuesto de sociedades, la utilización de contaplus, la práctica empresarial y nuevas tecnologías aplicadas a las PYMES, así como el liderazgo y estilos de dirección, la gestión de conflictos, la negociación y la gestión del tiempo. También tendrá disponibles ejercicios de autoevaluación para comprobar si está interiorizando los contenidos.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
700H



MODALIDAD
MIXTA / ONLINE

*Ambas modalidades incluyen módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO
*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 2380€
VALOR ACTUAL: 595€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER MBA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS EXPERTO EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

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

REDES SOCIALES



www.facebook.com/esnecaschool



linkedin.com/school/esneca-business-school



[@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)



www.esneca.com



www.twitter.com/ESNECA



www.esneca.com/blog

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. MBA MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

MÓDULO 1. EXPERTO EN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEMAS MULTIMEDIA

1. Introducción
2. Contratos de trabajo
3. Contratos de trabajo 2
4. Contratos de trabajo 3
5. Contratos de trabajo 4
6. Contratos de trabajo 5
7. Contratos de trabajo 6
8. Modificaciones sustanciales, el despido
9. El recibo de salarios
10. El recibo de salarios 2
11. Sistema Siltra

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEMAS Y MANUALES

1. Alta de empresa
2. Alta de los trabajadores
3. Las nóminas
4. Liquidación a la seguridad social
5. Manual de nóminas y seguros sociales
6. Manual Laboral para PYMES
7. Manual del IRPF
8. Ejercicios para practicar

UNIDA DIDÁCTICA 3. SISTEMA DE LIQUIDACIÓN DIRECTA

1. Conceptos y construcción de liquidación
2. Sistema de Liquidación Directa
3. Datos a remitir para la cotización
4. Liquidaciones complementarias
5. Reglas para determinar el control de bases con ajuste mensual
6. Tratamiento de los errores
7. Manual Siltra
8. Sistema de Liquidación Directa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CURSO NOMINAPLUS

1. Inicio Nominaplust
2. Inicio Nominaplust II
3. Categorías de los convenios
4. Alta de los trabajadores
5. Horas extras
6. Incapacidad temporal
7. Huelga y vacaciones
8. IRPF
9. Atrasos
10. Nóminas y Seguros Sociales

11. Baja de un trabajador
12. Tablas de RRHH
13. RRHH
14. Ejercicios para practicar

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CURSO PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

MÓDULO 2. EXPERTO EN CONTABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. METODOLOGÍA CONTABLE

1. El patrimonio
2. El balance de Situación
3. Pérdidas y Ganancias I
4. Pérdidas y Ganancias II
5. Balance de situación y Pérdidas y Ganancias
6. La cuenta y el asiento I
7. La cuenta y el asiento II
8. Los asientos I
9. Los asientos II
10. El ciclo contable
11. La amortización
12. El IVA
13. El IVA intracomunitario
14. Operaciones en moneda extranjera
15. El leasing
16. Los soportes contables
17. Ejercicios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CURSO CONTAPLUS

1. Alta de empresa
2. Plan General Contable
3. Gestión de asientos
4. Operaciones IVA
5. Gestión de cheques
6. Inventario
7. Comprobación de asientos
8. Contabilidad de costes
9. Vencimientos
10. Balances
11. Ejercicio
12. Cierre de ejercicio
13. Problemas de impresión
14. Plan presupuestario
15. Caja auxiliar
16. Banca electrónica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CURSO CONTASOL

1. Iniciar contasol y su entorno de trabajo
2. Crear una empresa
3. Usuarios y usuarias
4. Otras configuraciones

5. Empezamos a trabajar I
6. Empezamos a trabajar II
7. Empezamos a trabajar III
8. Asientos predefinidos
9. Cuentas de clientes I
10. Cuentas de proveedores II
11. Opciones del libro diario
12. Punteo de extractos
13. Consultas y listados
14. Bancos
15. Útiles
16. Cierre y apertura del ejercicio
17. Gestión del inmovilizado – Inventario
18. Gestión de cobros y pagos – Tesorería – Efectos
19. Gestión de cobros y pagos – Tesorería – Cheques y transferencias
20. Control de costes
21. Control de presupuestos
22. Impuestos oficiales
23. Facturación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DE LAS PYMES

1. Las cuentas anuales I: el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, la memoria, y el estado de cambios en el patrimonio neto
2. Las cuentas anuales II. El estado de flujos de efectivo (EFE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRATAMIENTO CONTABLE Y REGISTRO DEL IVA

1. Tratamiento contable del IVA
 - Operaciones IVA Soportado. Ejemplos
 - Operaciones IVA Repercutido. Ejemplos
 - Declaración y Liquidación IVA. Ejemplos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRÁCTICA CONTABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS CONTABLE

1. Análisis contable. Estudio e interpretación del balance de situación
2. Análisis y estudio del Fondo de Maniobra. Estados de equilibrio. Necesidades y financiación del Fondo de Maniobra

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DE CONTROL DE GESTIÓN

1. Introducción al Análisis de Control de Gestión y sus instrumentos
2. Análisis de Control de Gestión I. Métodos de presupuestación
3. Análisis de Control de Gestión II. Planificación financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CÁLCULO DE DESVIACIONES

1. Introducción al cálculo de desviaciones
2. Cálculo de desviaciones: Conceptos y clases

MÓDULO 3. EXPERTO FISCAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEMAS MULTIMEDIA

1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas
2. Ambito de aplicación
3. Hecho imponible
4. Rentas que no deben declararse
5. Obligados a realizar la declaración del IRPF
6. No obligados a declarar
7. Como y cuando debe presentarse la declaración
8. Rentas que se deben declarar en cada periodo.
9. Tributación individual y conjunta
10. Rendimientos del trabajo I
 - Rendimientos del trabajo II
11. Capital inmobiliario
12. Rendimientos del capital mobiliario
13. Rendimientos de actividades economicas I
 - Rendimientos de activiades economicas II
 - Rendimientos de actividades economicas III
14. Ganancias y perdidas patrimoniales
 - Ganancias y perdidas patrimoniales
15. Regímenes especiales
16. Clases de renta
17. Base imponible
18. Base liquidable.Reducciones
19. Circunstancias personales y familiares
20. Determinación de la cuota íntegra
21. Determinación de la cuota líquida
22. Deducciones de la cuota liquida I
23. Deducciones de la cuota liquida II
24. Pagos a cuenta y cuota resultante de la declaración
25. Caso practico final

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANUALES Y EJEMPLOS

1. Indemnización por contrato de seguro
2. Dietas por desplazamiento
3. Retribuciones en especie
4. Alquiler de un apartamento
5. Traspaso de un local
6. Dividendos e intereses bancarios
7. Usufructo
8. Letras del tesoro
9. Seguro de vida
10. Estimación directa simplificada
11. Estimación objetiva por signos, índices y módulos
12. Ejercicio Liquidación Anual Renta

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEMAS MULTIMEDIA (CURSO IVA)

1. Régimen general del IVA I
 - Régimen general del IVA II
 - Régimen general del IVA III

- Régimen general del IVA IV
- 2. La regla de la prorata
- 3. Operaciones intracomunitarias
- 4. Regímenes especiales I
 - Regímenes especiales II
 - Regímenes especiales III

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEMAS MULTIMEDIA (CURSO GESTIÓN DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES)

1. Impuesto sobre sociedades parte I
2. Impuesto sobre sociedades parte II
3. Impuesto sobre sociedades parte III
4. Impuesto sobre sociedades parte IV
5. Impuesto sobre sociedades parte V
6. Impuesto sobre sociedades parte VI
7. Impuesto sobre sociedades parte VII

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CURSO DE CONTAPLUS

1. Alta de empresa
2. Plan General Contable
3. Gestión de asientos
4. Opciones IVA
5. Gestión de cheques
6. Inventario
7. Comprobación de asientos
8. Contabilidad de costes
9. Vencimientos
10. Balances
11. Ejercicio
12. Cierre de ejercicio
13. Problemas de impresión
14. Plan presupuestario
15. Caja auxiliar
16. Banca electrónica

PARTE 2. MANAGEMENT SKILLS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LIDERAZGO Y ESTILOS DE DIRECCIÓN

1. El liderazgo
2. Liderazgo y equipo
3. Estilos de liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DEL CAMBIO

1. Conceptos básicos
2. Herramientas para el cambio
3. Resistencia al cambio
4. La motivación laboral
5. Pasos para una gestión del cambio efectiva
6. Caso práctico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE CONFLICTOS

1. Gestión de conflictos
2. El conflicto como oportunidad
3. Estilos frente a un conflicto
4. Gestión y manejo de conflictos
5. Estrategias para buscar acuerdos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REUNIONES EFECTIVAS

1. Conceptos básicos
2. Antes de la reunión
3. Durante la reunión
4. Después de la reunión

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA NEGOCIACIÓN

1. Introducción
2. Preparación de la negociación
3. Características del negociador
4. Estrategias y tácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DEL TIEMPO

1. Personajes y conceptos
2. Productividad y gestión del tiempo
3. La agenda
4. Los pasos esenciales

PARTE 3. SAGE 50 CLOUD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEMAS MULTIMEDIA

1. Entorno de trabajo
2. Gestión de usuarios
3. EJERCICIO: crear un usuario
4. Crear una empresa
5. Familias, subfamilias, marcas y artículos
6. Proveedores
7. Clientes
8. Vendedores, rutas y canales
9. Tarifas
10. Aplicación de tarifas
11. Empezamos a trabajar con la gestión comercial
12. Entregas a cuenta de proveedores y clientes
13. Generar facturas directas
14. Remesas bancarias de cobro y pago
15. Asientos predefinidos
16. Asientos periódicos
17. Las amortizaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GUÍAS, EJEMPLOS Y EJERCICIOS

1. Entorno de trabajo
2. Mantenimiento de usuarios
3. Crear un usuario

4. Alta de empresa
5. Familias, subfamilias, marcas y artículos
6. Proveedores
7. Clientes
8. Vendedores, rutas y canales
9. Tarifas
10. Aplicación de tarifas
11. Empezamos a trabajar la gestión comercial
12. Entregas a cuenta de proveedores y clientes
13. Facturas
14. Bancos
15. Trabajar con asientos predefinidos
16. Asientos periódicos
17. Las amortizaciones
18. Cierre contable
19. Integrar los contactos en Outlook

PARTE 4. EXPERTO EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

MÓDULO 1. GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SALUD Y ATENCIÓN SANITARIA

1. Concepto de salud .
2. Medicina comunitaria, Sistema Sanitario y atención sanitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA CLÍNICA DE FISIOTERAPIA

1. La fisioterapia
2. El proceso fisioterapéutico llevado a cabo en las clínicas de fisioterapia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNDAMENTOS FÍSICOS Y ANATÓMICOS DE LA FISIOTERAPIA

1. Fundamentos físicos del movimiento
2. Fundamentos anatómicos del movimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN AL PACIENTE Y TIPOS DE DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LAS CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

1. Calidad y atención al paciente en las clínicas de fisioterapia
2. Vías de atención
3. Documentos utilizados en las clínicas de fisioterapia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

1. Variables que influyen en la atención al cliente
2. Las necesidades y los gustos del cliente
3. Dependencia funcional: organigramas e interrelaciones
4. Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente: naturaleza, efectos.
5. El marketing en la clínica y su relación con el departamento de atención al cliente

UNIDA DIDÁCTICA 6. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA (II)

1. Establecimiento de canales de comunicación con el cliente, tanto presenciales como no presenciales
2. La venta al cliente
3. Servicio post-venta
4. Elaboración de presupuestos sobre productos o servicios
5. Fidelización de clientes: elementos y factores que intervienen, estrategias de fidelización, plan de fidelización, quejas y reclamaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE

1. La comunicación como punto clave en la relación con el paciente en clínicas de fisioterapia
2. Tipos de comunicación
3. Habilidades conversacionales
4. Dificultades y obstáculos de la comunicación
5. La comunicación a pacientes

UNIDA DIDÁCTICA 8. HABILIDADES SOCIALES

1. Habilidades sociales
2. El trato al paciente

MÓDULO 2. GESTIÓN LABORAL Y RECURSOS HUMANOS

UNIDAD FORMATIVA 1. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS DE CLÍNICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
6. El caso especial de las Pymes
7. Modelos de planificación de los Recursos Humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE RR EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS

1. Formación en la empresa. Desarrollo del talento
2. Marketing de la formación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

1. Introducción
2. Comunicación interna
3. Herramientas de comunicación
4. Plan de comunicación interna
5. La comunicación externa
6. Cultura empresarial o corporativa
7. Clima laboral
8. Motivación y satisfacción en el trabajo

UNIDAD FORMATIVA 2. GESTIÓN LABORAL DE CLÍNICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo
2. Tiempo de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SEGURIDAD SOCIAL

1. Introducción. El sistema de la Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Altas y bajas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS

1. El salario
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención del IRPF

MÓDULO 3. GESTIÓN CONTABLE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

UNIDAD FORMATIVA 1. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE CLÍNICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MÉTODO CONTABLE

1. Concepto
2. Partida doble (dualidad)
3. Valoración
4. Registro contable
5. Los estados contables
6. El patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO DEL CICLO CONTABLE

1. Observaciones previas
2. Apertura de la contabilidad
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del resultado
5. Balance de comprobación de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado
7. Cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD

1. Introducción
2. Principios contables
3. Criterios de valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN CONTABLE DE GASTOS E INGRESOS

1. Concepto de pagos y cobros
2. Concepto de gastos e ingresos
3. Clasificación
4. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable
5. Registro y valoración de los gastos
6. Valoración de los ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN CONTABLE DE INMOVILIZADO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. El inmovilizado: concepto y clases
2. Inmovilizado material
3. Inmovilizado intangible
4. Registro contable
5. Correcciones valorativas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN CONTABLE DE OPERACIONES DE TRÁFICO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Introducción
2. Préstamos y partidas a cobrar: clientes y deudores
3. Pasivos financieros
4. Débitos por operaciones no comerciales

UNIDAD FORMATIVA 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN CLÍNICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONCEPTOS BÁSICOS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción
2. El trabajo
3. La salud
4. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
5. La calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES ASOCIADOS A CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES

1. Introducción
2. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad
3. Riesgos higiénicos
4. Riesgos ergonómicos
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

MÓDULO 4. SOFTWARE DE GESTIÓN DE CLÍNICAS