Unavia Formación S.L.

www.unaviaformacion.es direccion@unaviaformacion.es 968208630





Catálogo de Cursos

CONTROL DE GESTION EN LA EMPRESA

Sector: SERVICIOS

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Modalidad: ONLINE

Duración: 50.00 horas

Objetivos:

Conocer la evolución del entorno, la empresa y su gestión. Reconocer el control de gestión, su sistema y funciones. Reconocer la definición de presupuesto, presupuestar y planificar. Diferenciar las etapas del ciclo presupuestario. Conocer el análisis de desviaciones y mediante ratios. Conocer la organización en los centros de responsabilidad, centros de costes operativos y centro de gastos discrecionales. Diferenciar entre los criterios de evaluación, su controlabilidad y congruencia. Distinguir entre la auditoría interna y de gestión. Saber qué es un cuadro de mando integral y cuáles son sus funciones. Construir un cuadro de mando integrando diferentes perspectivas.

Contenidos:

UD1. Control de Gestión1. Introducción 2. La evolución del entorno3. La empresa y su gestión4. El nacimiento del Control de Gestión 5. La noción de Control de Gestión 6. Los sistemas de control en una empresa 7. Las funciones del control de gestión 8. El control de gestión dentro de la organización9. Cuadro Resumen Control de GestiónUD2.Presupuestos. Análisis de desviaciones1. Presupuestos1.1. Presupuestar y planificar 1.2. Ciclo presupuestario 1.3. Objetivos y conflictos 1.4. Componentes del presupuesto maestro2. Análisis de desviaciones2.1. Técnica básica2.2. Técnicas específicas2.3. Cuadro general de desviaciones3.-Analisis mediante ratiosUD3. Centros de responsabilidad. Auditorías de gestión1. Centros de Responsabilidad2. Criterios de Evaluación2.1. Controlabilidad 2.2. Congruencia 3. Centros de Costes Operativos4. Centro de Gastos Discrecionales4.1. Presupuesto de base cero5. Auditoría Interna y de GestiónUD4: Cuadro de mando integral1. Introducción al cuadro de mando integral1.1. Traducir la visión y la estrategia1.2. Comunicar y vincular los objetivos con sus indicadores1.3. Alinear las iniciativas estratégicas1.4. Seguimiento estratégico2. Construcción del cuadro de mando3. La perspectiva financiera4. La perspectiva de cliente4.1. Incremento de clientes4.2. Retención de clientes4.3. Satisfacción del cliente4.4. Rentabilidad del cliente4.5. Valor añadido5. La perspectiva interna5.1. Proceso de innovación 5.2. Proceso operativo 5.3. Procesos postventa6. Perspectiva de aprendizaje y crecimiento6.1. Capacidades de los empleados6.2. Capacidades del sistema de información 6.3. Motivación, delegación y coherencia