CODEM
Colegio Oficial de Enfermería de Madrid

Curso de

# DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL

Cámara MADRID | Escuela de Negocios

Modalidad **Online**

# ESTRUCTURA GENERAL DEL PROGRAMA

**Programa formativo exclusivo para enfermeras con roles de supervisión, 100% online (24/7), con tutorización de expertos y 8 masterclass en formato *streaming*.**

- ✓Grupo reducido: 10 enfermeras/os directivas/os
- ✓Financiación total por parte del CODEM
- ✓Itinerario digital con 8 masterclass en directo enfocadas al sector sanitario.
- ✓**Duración:** 75 horas / 4 meses
- ✓**Acto de bienvenida (presencial)**: 6 de noviembre de 2026

## DIRIGIDO EXCLUSIVAMENTE A

Enfermeras y enfermeros colegiados/as en el CODEM que ostenten **cargos de director/a o subdirector/a** (asistencial, gerente, de Enfermería o de Recursos Humanos, entre otros).

## CRITERIOS DE SELECCIÓN

- Potencial de desarrollo y aplicación futura de los conocimientos (50%)
- Trayectoria y experiencia en gestión sanitaria (30%)
- Diversidad institucional y organizativa de la cohorte (20%)

*Sólo se aceptarán las preinscripciones formalizadas antes del 31/08/2026 a través del formulario creado para tal fin. La selección de los candidatos se comunicará a lo largo del mes de septiembre mediante email directo a la persona interesada. Las personas seleccionadas recibirán las claves de acceso al campus virtual antes del inicio del curso.

# OBJETIVOS

- **Optimizar los recursos y procesos internos**. Mejorar la eficiencia operativa para maximizar el uso de recursos y reducir costes.
- **Mejorar la toma de decisiones**. Proporcionar herramientas y métodos para un análisis preciso que apoye decisiones estratégicas fundamentadas.
- **Incrementar la rentabilidad y crecimiento del negocio**. Desarrollar estrategias para aumentar ingresos y expandir la participación en el mercado.
- **Gestionar la Economía del negocio.** Aprender las bases económicas del negocio para tomar decisiones en base al cliente y mercado.
- **Posicionar la marca, servicio o producto** y desarrollar un proceso de marketing y ventas. A través de análisis de modelos de negocio y herramientas actuales crear o rediseñar el proyecto de marketing y ventas de la empresa
- **Fortalecer el liderazgo y la gestión del talento humano.** Desarrollar habilidades gerenciales y motivar al personal para lograr objetivos organizacionales.
- **Cumplir con normativas y responsabilidad social.** Asegurar el cumplimiento legal y promover prácticas empresariales sostenibles y éticas.

Cámara MADRID | Escuela de Negocios

CODEM Colegio Oficial de Enfermería de Madrid

# PROGRAMA FORMATIVO DE 75H/4 MESES

## 1. LIDERAZGO ESTRATÉTICO

## 2. ANALIZA Y CONOCE TUS CUENTAS

- Introducción al análisis financiero y contable.
- Herramientas para la gestión financiera.
- Financiación y gestión bancaria.
- Nivel de *leverage* y necesidad de financiación.
- Selección de instrumentos financieros de deuda adecuados.
- Análisis, lectura y gestión de múltiples cuentas bancarias.

## 3. MARKETING DIGITAL Y PROCESO DE VENTAS (MODELOS DE NEGOCIO, DESING THINKING, MPV, MÉTRICAS, RATIOS, KPI...)

- Introducción al marketing digital.
- Desarrollo de modelos de negocio.
- Pensamiento de diseño.
- Métricas y ratios.
- Estrategias de marketing digital en redes sociales.
- Gestión del proceso de ventas.

## 4. GESTIÓN DE IMPUESTOS

- Introducción a la gestión de impuestos.
- Tipos de impuestos.
- Obligaciones fiscales de la empresa.
- Declaraciones fiscales.
- Inspecciones fiscales.
- Fiscalidad internacional.

## 5. JURÍDICO LEGAL

- Registro y protección de la propiedad intelectual.
- Contratos y acuerdos comerciales.
- Marco normativo y regulador.
- Resolución de conflictos.

# PROGRAMA FORMATIVO DE 75H/4 MESES

## 6. GESTIÓN DE RRHH

- Introducción a la gestión de Recursos Humanos.
- Selección y contratación de personal.
- Desarrollo y formación de los empleados.
- Evaluación del rendimiento y gestión del talento.
- Seguridad laboral y salud en el trabajo.
- Gestión de la diversidad y la inclusión.

## 7. DESARROLLO DE NEGOCIO: EXPANSIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN

- Introducción al desarrollo de negocio
- Identificación de oportunidades de negocio y análisis de mercado
- Estrategias de expansión del negocio
- Internacionalización y apertura de mercados exteriores
- Trade Marketing y Comercio exterior
- E-business

## 8. PLAN DE CONTINGENCIA Y GESTIÓN DEL RIESGO

- Introducción a la gestión del riesgo y plan de contingencia
- Identificación de riesgos y evaluación de impacto
- Desarrollo de medidas de prevención y acción frente a riesgos
- Plan de contingencia y gestión de crisis
- Monitoreo y actualización del plan de contingencia

# 8 MASTERCLASS EXCLUSIVAS DE 1 HORA DE DURACIÓN

## MASTERCLASS 1

Liderazgo estratégico, toma de decisiones complejas, autogestión en situaciones de alta presión y gestión responsable del poder y la influencia.

## MASTERCLASS 2

Marketing sanitario y marco legal de la divulgación en salud en RRSS.

## MASTERCLASS 3

Visión de un/a director/a de hospital. Comparación de la competencia y análisis de mercados para mejorar productos y servicios o para retener talento.

## MASTERCLASS 4

Masterclass sobre la gestión de cuentas, interpretación de presupuestos, evaluación económica y análisis de rentabilidad.

# 8 MASTERCLASS EXCLUSIVAS DE 1 HORA DE DURACIÓN

## MASTERCLASS 5
Gestión documental, manejo de la información sanitaria y protección de datos personales. Ciberseguridad, protección de datos y uso responsable de la IA

## MASTERCLASS 6
Tipos de responsabilidad jurídica en el ámbito clínico-sanitario. Responsabilidad jurídica de quienes ocupan cargos de dirección: culpa in vigilando y culpa in eligiendo.

## MASTERCLASS 7
Gestión de dilemas entorno a la priorización de prioridades asistenciales vs organizativas y de RRHH en situaciones concretas

## MASTERCLASS 8
Programa de beneficios, intereses y formas de retención de las nuevas generaciones.

Cámara MADRID | Escuela de Negocios

CODEM Colegio Oficial de Enfermería de Madrid

# METODOLOGÍA ONLINE

La modalidad online aporta una serie de ventajas y beneficios a la hora de formarse, dado que **el ritmo de aprendizaje lo marcarás tú**.

Tendrás libertad para organizar tu tiempo como mejor te convenga, tendrás plena flexibilidad y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. **Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar**, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

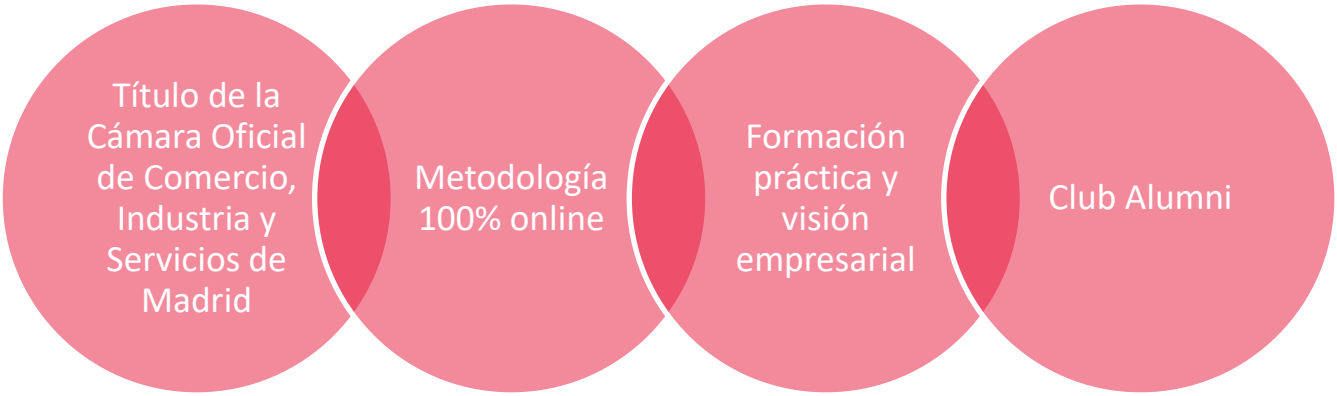
Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual,** no tendrás que desplazarte a ningún lado para estudiar.

Como alumn@ contarás con el **acompañamiento de un equipo de docentes expertos** en las diferentes materias y en la enseñanza digital, que estarán a tu entera disposición en todo momento para ayudarte, guiarte y atenderte en cualquier duda o consultas que tengas.

El programa cuenta con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real (2-3 sesiones)** con el equipo docente para facilitar el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del *Know How* de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.

# VENTAJAS DE FORMARTE CON LA ESCUELA DE NEGOCIOS DE CÁMARA MADRID



Cámara MADRID | Escuela de Negocios

**+500 mil**
Empresas pertenecen a la Cámara de Madrid

**+135 años**
Formando a alumnado postgraduado, profesionales y roles directivos

**+200 mil**
Personas formadas en todo el mundo

CODEM
Colegio Oficial de Enfermería de Madrid

CENTRO AUTORIZADO · Nº DE CENTRO 28047356 · POR LA COMUNIDAD DE MADRID ·

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

MADRID excelente EMPRESA CERTIFICADA


**Escuela de Negocios**
Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid

**Contáctanos**
647 30 70 92
699 39 32 93

**INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS**
maria.encinas@camaramadrid.es
eva.ruiz@camaramadrid.es

**www.camaramadrid.es**