

# MÁSTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS FUNERARIOS – FUSEMBA

## Presentación

El MBA en Servicios Funerarios es un Master que tiene por objetivo formar a gestores especializados en servicios funerarios.

Es un curso de 800 horas lectivas en modalidad semipresencial a desarrollar en dos años académicos.

Este MBA está organizado por el Instituto de Formación Continúa de la Universidad de Barcelona y la European Federation of Funeral Services y cuenta con el apoyo de:

- Servicios Funerarios de Barcelona, S. A. (
- Bundesverband Deutscher Bestatter e.V. (BDB)
- Confederación Francesa de Profesionales en Servicios Funerarios (CPMF)
- Federación Nacional Italiana de Directores de Funerarias (Feniof)
- El Instituto Británico de Embalsamadores (BIE)

El carácter internacional del curso tiene como finalidad la estandarización del servicio en el sector y en toda la UE, así como la formación y preparación en aspectos de movilidad y educación permanente a nivel del MBA.

## Objetivos

Al finalizar el curso los alumnos serán capaces de:

- Aumentar sus conocimientos de las funciones gestoras en un entorno competitivo, poniendo énfasis en su capacidad para formular estrategias de empresa.
- Aprender a analizar el entorno económico para detectar y evaluar la influencia de los cambios en unos entornos cada vez más cambiantes.
- Aplicar técnicas contables estándar para analizar métodos contables y ciclos, cuentas anuales, cuentas de resultados, análisis de solvencia, generación de flujos monetarios, control de costes y umbral de rentabilidad
- Integrar técnicas financieras para la obtención de fondos, analizando la viabilidad de las inversiones y la comprensión del funcionamiento del mercado de capitales
- Analizar el papel del marketing en la empresa y la cuantificación de los resultados
- Ganar experiencia en las políticas y estrategias actuales de marketing

- Aprender a integrar los instrumentos necesarios para gestionar el área de dirección y comercial de la empresa por medio del análisis de las bases de datos y la utilización de habilidades de gestión efectivas
- Incorporar herramientas de gestión de recursos humanos en el entorno de la empresa
- Ser capaz de contextualizar las características específicas de cada país en los marcos legales y de calidad de la UE
- Elaborar un Plan de Empresa moderno y competitivo que se adecue a la política comercial de la compañía.

### Estructura y metodología del MBA

El MBA FUSEMBA tiene carácter semipresencial de manera que se combina el aprendizaje on line con sesiones presenciales en diferentes países europeos.

La parte on-line no está basada únicamente en materiales conceptuales sino que se realizan diferentes actividades formativas propuestas por lo tutores. El aula virtual cuenta además con diferentes recursos que facilitan el aprendizaje del participante. Todas las actividades on-line cuentan con el apoyo de tutores especializados que facilitaran el aprendizaje.

Las sesiones presenciales tienen una duración de una semana y se realizan en Barcelona (España), Reino Unido, Alemania, Francia e Italia. A largo del curso se programan seis sesiones presenciales.

A causa de la naturaleza internacional del MBA, la lengua de trabajo en todas las actividades es el **inglés**.

<b>Modalidad</b>	<b>Duración</b>
ON-LINE	360 HORAS (45%)
PRESENCIAL	240 HORAS (30%)
JUEGO DE SIMULACIÓN	80 HORAS (10%)
TESINA	120 HORAS (15%)

## Programa

MÓDULO	TÍTULO	ESTRUCTURA
1	ESTRATEGIA Y ECONOMÍA EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS FUNERARIOS	100 HORAS <i>ON-LINE</i> 30 HORAS PRESENCIALES
2	DISTRIBUCIÓN COMERCIAL, MARKETING Y COMUNICACIÓN	80 HORAS <i>ON-LINE</i> 30 HORAS PRESENCIALES
3	GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS Y CAPACIDAD DIRECTIVA	120 HORAS <i>ON-LINE</i>
4	CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL SECTOR FUNERARIO	60 HORAS <i>ON-LINE</i> 180 HORAS PRESENCIALES
5	JUEGO DE SIMULACIÓN	80 HORAS <i>ON-LINE</i>
6	TESINA (PLAN DE EMPRESA)	80 HORAS <i>ON-LINE</i> 40 HORAS PRESENCIALES

### MODULO 1: ESTRATEGIAS Y ECONOMIA EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS FUNERARIOS

#### Objetivos

Los estudiantes deben:

- Familiarizarse con las tareas gerenciales en un entorno competitivo, poniendo un énfasis especial en la formulación de estrategias empresariales
- Aprender a analizar el entorno económico para detectar y evaluar la influencia de los cambios que aparezcan en un contexto muy competitivo
- Aplicar técnicas contables estándar a fin de analizar los métodos contables y ciclos, las cuentas anuales, las cuentas de resultados, los análisis de solvencia, la generación de flujos monetarios, el control de costes y el umbral de rentabilidad
- Aprender técnicas financieras para obtener fondos, analizar la viabilidad de las inversiones y comprender el funcionamiento del mercado de capitales.

## Contenidos

1. Contabilidad (*On-line*)
  1. Contabilidad: características generales
  2. Método contable
  3. Principios contables
2. Economía y Finanzas (*On-line*)
  1. Análisis económico y financiero de la empresa
  2. Análisis de solvencia
  3. Beneficios y factores que los determinan
  4. Análisis contable y crecimiento
  5. Financiación
3. Selección de la inversión (*On line*)
  1. Dinámica financiera de la empresa
  2. Modelos de selección de inversiones
  3. Riesgos tratamiento de la inflación
  4. Análisis de sensibilidad
4. Costes Contables (*On-line*)
  1. Sistemas de contabilidad de costes
  2. Metodología de asignación de costes
  3. Sistemas de procesamiento de costes
  4. Análisis del umbral de rentabilidad
  5. Decisiones empresariales basadas en el coste corto plazo

## 5. Planificación y Sistemas de control de Servicios Funerarios (Presencial en Alemania)

1. Planificación y ajuste de balances
2. Sistemas de información
3. Profesionalización y Estandarización
4. Estudio de casos prácticos

## **MODULO 2: DISTRIBUCIÓN COMERCIAL, MARKETING Y COMUNICACIÓN**

### **Objetivos**

- Analizar la función del marketing en la empresa y cuantificar los resultados
- Introducir a los estudiantes en el estudio de las políticas y estrategias de marketing actuales y en la preparación de un plan de marketing que oriente la política comercial de la compañía.
- Proporcionar las herramientas necesarias para gestionar el área comercial, mediante el análisis de las bases de datos.

### **Contenidos**

#### 1. Introducción al marketing (*On-line*)

1. Principios del marketing
2. Plan de marketing
3. Marketing mixto

#### 2. Gestión Comercial (*On-line*)

1. Formulación e implementación de estrategias comerciales
2. Análisis de la toma de decisiones
3. Conducta del consumidor
4. Objetivos de venta
5. Liderazgo de equipos
6. Gestión de las relaciones con el cliente

### 3. Comunicación en los Servicios Funerarios (Presencial en Barcelona, España)

1. Trato con el público
2. Marca
3. Símbolos
4. Elementos para mantener la imagen de la empresa
5. Publicidad
6. Ferias comerciales y eventos comerciales

## **MODULO 3: GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y HABILIDADES DIRECTIVAS**

### **Objetivos**

- Preparar a los participantes para la utilización de las herramientas de gestión de los recursos humanos en el entorno de la empresa
- Preparar a los participantes para la utilización de habilidades de gestión efectivas

### **Contenidos**

#### 1. Habilidades de gestión (On Line)

- Liderazgo de grupo y motivación
- Técnicas avanzadas de negociación
- Liderazgo y trabajo de grupo
- Saber conducir reuniones
- Tomar decisiones
- Análisis y resolución de problemas

#### 2. Sistemas para la gestión de recursos humanos (On Line)

- Factor humano en las organizaciones
- Planificación de los recursos humanos
- Identificación de las potencialidades y planes de carreras profesionales
- Gestión de la comunicación dentro de las organizaciones

### 3. Diseño organizacional (On line)

- Áreas funcionales
- Tipos de organización
- Matriz funcional y divisional
- Gestionar las compañías globales
- Gestión de los cambios

## **MODULO 4: CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL SECTOR FUNERARIO**

### **Objetivos:**

- Aplicar los conocimientos obtenidos en el contexto del sector de servicios funerarios
- Contextualizar las características específicas de cada país dentro del marco de la UE.

### **Contenidos**

#### 1. Servicios Funerarios (Presencial en Barcelona España)

- Aspectos Sociales y culturales: la importancia del entorno social, político y religioso
- Historia
- Servicios Funerarios en Europa
- Servicio Público - Servicio Privado

#### 2. Aspectos Técnicos (Presencial)

- Cementerios: políticas y negociación (Alemania)
- Incineración (Francia)
- Técnicas de embalsamamiento (Reino Unido)
- Tanatorios (España)
- Materiales (Italia)

#### 3. Organización de funerales: Protocolo y aspectos legales y psicológicos (Presencial: Francia y España)

- Protocolo: estándar, personalidades, funerales de estado, religiones... (Francia)
- Relaciones con estamentos oficiales (policía, forenses, ejercito, prensa...) (Francia)
- Funerales en casos de desastres (Francia)
- Tratamiento psicológico. Familias y empleados propios (España)

#### 4. El negocio familiar (*On-line*)

- Gestión del negocio familiar: trato con el público
- Aspectos específicos del negocio familiar
- Desarrollo del negocio familiar
- Gestión del negocio familiar
- Sucesión y liderazgo en el negocio familiar

#### 5. Logística y gestión de compras (Presencial en Italia)

- Proveedores habituales de los servicios funerarios
- Temas esenciales a considerar sobre calidad y gestión del entorno
- Transporte del difunto: tipos, sistemas, condiciones
- La seguridad aplicada a la logística y servicio de provisión
- Salud e higiene
- Gestión de proyectos, Herramientas y mejoras

#### 6. Aspectos legales (Presencial: Alemania e Italia)

- Aspectos legales específicos en la provisión de los servicios (Alemania)
- ISO 1700 (Alemania)
- Sistemas de calificación profesional (Alemania)
- Acuerdos para el transporte del difunto (Italia)

#### 7. Tecnologías de la información en el sector funerario (*On-line*)

- Gestión de la Información
- Tipos de sistemas de información
- Estrategia en Internet
- Empresas en la red

#### 8. Calidad en la Gestión de los servicios funerarios (Presencial en Francia)

- I + D+ i
- Gestión de la calidad global
- Herramientas para la mejora continuada

### **MODULO 5: JUEGO DE SIMULACIÓN**

### **MODULO 6: TESINA (PLAN DE EMPRESA)**

## **DIRECCION DEL CURSO**

Jaume Massons i Aznar. Consultor y Project Manager de MF Consulting, consultora especialista en Estrategia Empresarial y Servicios Integrales de Marketing, Management i Comunicació.

## **FECHAS DE IMPARTICION**

Enero 2010 - diciembre 2011

## **INSCRIPCION**

Los estudiantes que quieran participar en el MBA en Gestión de Servicios Funerarios deben acreditar un buen nivel de inglés a nivel operativo y un BA o grado equivalente o acreditar experiencia práctica suficiente en el sector funerario antes de ser admitidos.

Un Comité de Selección elegirá a los participantes de acuerdo con los criterios especificados anteriormente

Los formularios para la inscripción se encuentran en:

**[www.fusemba.com](http://www.fusemba.com)**

Precio: 8.000 €. Hay un número limitado de becas.

## **ACREDITACION ACADEMICA**

Los alumnos que superen el curso y tengan titulación universitaria obtendrán un diploma en MBA en Servicios Funerarios por IL3-UB y por la EFES.

Para más información: **[info@fusemba.com](mailto:info@fusemba.com)**