ABIRE
FORMACIÓN

Control de Gestión en la empresa

MODALIDAD Teleformación

DURACIÓN 50 H

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 Gestión.
1.1. Introducción.
1.2. La evolución del entorno.
1.3. La empresa y su gestión.
1.4. El nacimiento del Control de Gestión.
1.5. La noción de Control de Gestión.
1.6. Los sistemas de control en una empresa.
1.7. Las funciones del control de gestión.
1.8. El control de gestión dentro de la organización.
1.9. Cuadro Resumen Control de Gestión.

UD2.Presupuestos. Análisis de desviaciones.

2.1. Presupuestos.
- 2.1.1. Presupuestar y planificar.
- 2.1.2. Ciclo presupuestario.
- 2.1.3. Objetivos y conflictos.
- 2.1.4. Componentes del presupuesto maestro.

2.2. Análisis de desviaciones.
- 2.2.1. Técnica básica.
- 2.2.2. Técnicas específicas.
- 2.2.3. Cuadro general de desviaciones.

2.3. Análisis mediante ratios.

UD3. Centros de responsabilidad. Auditorías de gestión.

3.1. Centros de Responsabilidad.

3.2. Criterios de Evaluación.
- 3.2.1. Controlabilidad.
- 3.2.2. Congruencia.

3.3. Centros de Costes Operativos.

3.4. Centro de Gastos Discrecionales.
- 3.4.1. Presupuesto de base cero

3.5. Auditoría Interna y de Gestión.

UD4: Cuadro de mando integral.

4.1. Introducción al cuadro de mando integral
- 4.1.1. Traducir la visión y la estrategia.
- 4.1.2. Comunicar y vincular los objetivos con sus indicadores.
- 4.1.3. Alinear las iniciativas estratégicas.
- 4.1.4. Seguimiento estratégico.

4.2. Construcción del cuadro de mando.

4.3. La perspectiva financiera.

4.4. La perspectiva de cliente.
- 4.4.1. Incremento de clientes.
- 4.4.2. Retención de clientes.
- 4.4.3. Satisfacción del cliente.
- 4.4.4. Rentabilidad del cliente.
- 4.4.5. Valor añadido.

4.5. La perspectiva interna.
- 4.5.1. Proceso de innovación.
- 4.5.2. Proceso operativo.
- 4.5.3. Procesos postventa.

4.6. Perspectiva de aprendizaje y crecimiento.
- 4.6.1. Capacidades de los empleados.
- 4.6.2. Capacidades del sistema de información.
- 4.6.3. Motivación, delegación y coherencia.