

aulaformacion

Parque Industrial. P-113. 34200 Venta de Baños - Palencia - Tel. 902 300 247 - www.aulaformacion.es - gestion@aulaformacion.es

**CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALIZACIÓN
CON PRÁCTICAS EN EMPRESA**

UEMC

Universidad Europea
Miguel de Cervantes

Técnico en Facturación y Gestión de Riesgos

Cursos Online 100%

Programas Certificados por
Universidad Europea
Miguel de Cervantes (UEMC)

www.calidadyformacionempresarial.es

Tel. 902 300 247

aulaformacion
FORMACIÓN ESPECIALIZADA A DISTANCIA

M
Project Management
EXCELLENCE

FORMACION
OnLine

Datos generales del curso TÉCNICO EN FACTURACIÓN Y GESTIÓN DE RIESGOS

¡INVIERTE EN TU FUTURO PROFESIONAL!

Imprescindible para la formación y cualificación de profesionales y responsables de la gestión económica (área de administración y gestión) en nuestras empresas y organizaciones.



En este caso, los certificados y diplomas obtenidos cuentan con la firma y el sello de la Secretaría General de la Universidad Europea Miguel de Cervantes, lo que les otorga validez a efectos de su participación o presentación en oposiciones, concursos oposición, concursos de méritos y otros procesos de selección. Todo ello, en base al Real Decreto 276/2007 de 23 de Febrero (BOE de 2 de marzo de 2007), que reconoce los cursos de las universidades a todos los efectos y los ajusta en todo a los requisitos exigidos por las comisiones de baremación.

DIPLOMAS Y CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

A la finalización de este curso universitario de especialización el alumno, una vez superadas con aptitud las pruebas, recibirá un Título emitido por AULAFORMACION y Diploma acreditativo expedido por la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC) con reconocimiento de créditos universitarios ECTS.



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Este Curso Técnico Universitario de especialización da opción a la persona matriculada a la realización de prácticas no laborales en una empresa.

Dichas prácticas podrán ser realizadas mediante la firma de Convenio de Cooperación Educativa entre la UEMC, AULAFORMACION como centro colaborador adscrito a la Universidad, la Empresa de acogida y el alumno, al amparo del Real Decreto 592/2014, de 11 de julio, por el que se regulan las prácticas externas de los estudiantes universitarios.

La duración de la práctica no deberá de exceder de **6 meses de duración**. El plazo comenzará a computar desde la firma del convenio, siempre que éste se produzca entre el inicio y la finalización del curso académico.

El proceso de tramitación, gestión, seguimiento y evaluación del convenio de prácticas es completamente **gratuito**.

La realización de la práctica es **opcional y voluntaria** para el alumno siendo éste el encargado de la búsqueda de la empresa receptora de la práctica. Si ésta se produce quedará recogido en el correspondiente Título académico.

El Curso Universitario, conforme a los requisitos establecidos en el RD 592/2014, habilita a la realización de prácticas que estén vinculadas a las **competencias básicas, genéricas y/ específicas** que se ofertan en este programa académico.

Los riesgos inherentes de la responsabilidad civil de la práctica están cubiertos por póliza de seguro suscrito por la Escuela.

Adenda a las Prácticas en empresas.

El programa obligatorio del curso está **complementado por un programa formativo voluntario ("Bloque de competencias personales" - ver programa -)**, para quién opte a la realización de prácticas en empresas.

Dicho programa voluntario, está compuesto por dos módulos formativos:

- Un primer módulo cuya finalidad es que el alumno obtenga competencias para mejorar su empleabilidad y su crecimiento personal y profesional.
- Un segundo módulo (obligatorio para quién ya esté realizando la práctica no laboral) de información de la normativa de seguridad y prevención de riesgos laborales (según establece el RD 592/2014).

DESCRIPCIÓN

Este **Curso Técnico Universitario de especialización** habilita profesionalmente a las personas que lo cursen a trabajar en la empresa específicamente en el área profesional de la gestión económico administrativa (familia profesional: administración y gestión), a través de la realización de un programa teórico práctico impartido y tutorizado por profesionales del área, necesario para el desarrollo de los procesos de facturación y de gestión de riesgos de créditos a clientes.

A través de este curso el alumno adquirirá la **competencia general** de efectuar la gestión del proceso de facturación, la gestión de riesgos en la aplicación de políticas de crédito a clientes y la gestión de su morosidad.

En concreto en el curso se desarrollarán las siguientes competencias específicas:

- La realización del proceso de facturación en el marco de la gestión administrativa del proceso de compraventa, incluida la gestión para la facturación electrónica.
- La aplicación de las técnicas, instrumentos y figuras jurídicas en la formulación de la política de créditos a clientes y en el desarrollo de la ejecución de la gestión de riesgos y gestión del cobro de impagados.

La gestión del crédito a clientes y la gestión del cobro son dos pilares de las políticas comerciales y financieras de cualquier empresa. Estas políticas cobran especialmente importancia en la actual situación de crisis económica y financiera. Dos son los efectos que lo ponen de relevancia, el acceso al crédito se hace imposible, se eleva la tasa de impagados o morosidad, y por tanto disminuye la liquidez de las empresas.

Este efecto se puede minimizar si se realiza una correcta gestión de riesgos y se aplica una política de prevención de la morosidad. La realidad indica que una gran cantidad de empresas no aplican una correcta gestión del crédito a clientes, siendo el descontrol de los impagados uno de los problemas más graves de la gestión empresarial.

Este curso de Credit Management pretende servir de guía a los responsables de las empresas para la toma de decisiones en el proceso de análisis de riesgos y la gestión de impagos en la empresa, y ayudará a los mismos a utilizar todas las técnicas, herramientas y figuras legales para una adecuada gestión del crédito a clientes y de gestión de cobros.

En este curso se tendrá la oportunidad de analizar todos los elementos y figuras que intervienen en el proceso de gestión de la cartera de impagados. Entre otros, las aseguradoras de créditos, los factores que influyen en el análisis de la gestión de riesgos, las garantías, la aplicación de ley contra la morosidad, las

formas de cobro, la negociación, la reclamación judicial, el concurso de acreedores, o la recuperación del IVA.

Un vez realizado este curso, el alumno además de un conocimiento profundo de los requisitos legales aplicables en el proceso de facturación, obtendrá una visión totalmente profesional de la gestión de cobros en la empresa y del enfoque en la prevención de la morosidad en la empresa.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

Los objetivos y resultados del aprendizaje son:

- La adquisición de los conocimientos necesarios en materia de facturación como proceso administrativo, así como de gestión para la facturación electrónica.
- La planificación de la prevención de la morosidad
- La aplicación de una correcta política de crédito a clientes
- Obtener la visión y un modelo de una gestión eficaz de cobros
- Obtención de buenas prácticas, pautas y procedimientos en la gestión de los cobros de impagados.
- Asegurar los medios que el Ordenamiento jurídico español pone al alcance del acreedor en la protección de sus derechos de cobro

El programa académico obligatorio incorpora además del desarrollo de competencias específicas profesionales y académicas propias de la materia y área del curso, un programa complementario de contenidos que favorece el desarrollo de competencias generales instrumentales (resolución de problemas), personales (trabajo en equipo) y sistémicas (Liderazgo).

PRECIO

Precio oficial: 495 euros.

Precio becado: 350 euros (*)

Incluye acceso al Aula Virtual de la Plataforma y entrega de CD Rom con los contenidos a la finalización del curso (y su envío por correo postal).

(*) El Precio con beca, además de lo anterior, incluye la opción a la realización de las Prácticas en empresa. El "precio becado" es una medida de la UEMC y AULAFORMACION para favorecer la empleabilidad y la inserción laboral de sus alumnos.

Matrícula abierta todo el año.

Posibilidad de financiación para trabajadores de empresas a través de la gestión de la **Formación Bonificada**. Consultar.

DESTINATARIOS

Curso de especialización para Titulados universitario o no, que quieran o vayan a desempeñar funciones relacionadas con la gestión económico administrativa de la empresa, y vayan a involucrarse en los procesos técnicos de la gestión administrativa contable, económico-financiera, y facturación..

En general, cualquier persona que quiera aprender o afianzar los conocimientos de la gestión económica y financiera de la empresa, y en especial el personal administrativo y técnico de las áreas de contabilidad y gestión de las empresas.

▪ Requisitos de acceso al curso y al diploma universitario: ninguno. No se requiere titulación alguna.

PROGRAMA

Duración 200 horas (8 ECTS)

Matrícula abierta todo el año

Programa a desarrollar en el plazo máximo de 3 meses. En el caso de programa con prácticas se amplía a 6 meses.

A) BLOQUE DE COMPETENCIAS ESPECIFICAS:

Módulo I. Gestión del proceso de facturación

Unidad 1. Proceso de facturación y factura electrónica.

Módulo II. Gestión de riesgos de créditos a clientes

Unidad 2. Proceso de gestión de riesgos e impagados.

B) BLOQUE DE COMPETENCIAS GENÉRICAS:

Modulo III. Resolución de Conflictos y Trabajo en Equipo

Unidad 1. Resolución de Conflictos

Unidad 2. Trabajo en equipo

Modulo IV. Técnicas de motivación de equipos y automotivación

1. La importancia de la motivación
2. Modelos motivacionales
3. Técnicas de motivación
4. El poder de la motivación

C) BLOQUE DE COMPETENCIAS PERSONALES -Opcional (*)-

(*) Complemento del Programa, para quienes realicen prácticas no laborales

Módulo V. Marca Personal y búsqueda de Empleo (Opcional)

- Unidad 1.** Contexto de la Marca Personal: ¿Por qué es necesario crear una Marca Personal?
- Unidad 2.** Personal Branding
- Unidad 3.** El marketing personal
- Unidad 4.** El auto-conocimiento: Conócete a ti mismo
- Unidad 5.** Análisis externo: el mercado laboral y la intermediación laboral
- Unidad 6.** Diagnóstico: Posicionamiento. Mi perfil profesional
- Unidad 7.** El Plan de acción
- Unidad 8.** La creación de Marca Personal. 2.0. La identidad digital y reputación 2.0.
- Unidad 9.** La visibilidad y comunicación de la marca. Networking
- Unidad 10.** El proceso de selección de personal. Reclutamiento 2.0.
- Unidad 11.** Estrategias de búsqueda de empleo
- Unidad 12.** Herramientas 2.0. para crear marca y buscar empleo
- Unidad 13.** La gestión de la Reputación Online
- Unidad 14.** Ejemplos de casos prácticos: marca personal y estrategias de empleabilidad
- Unidad 15.** Taller práctico. Plan de acción: construye y planifica tu propia Marca Personal y desarrolla tu propio Personal Marketing Plan para la búsqueda de empleo

Módulo VI. Prevención de Riesgos Laborales (Obligatorio)

- Unidad 1.** Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo
- Unidad 2.** Riesgos generales y su prevención
- Unidad 3.** Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos

(*) El programa incluye ejercicios y tareas evaluables por parte de los tutores-profesores, así como cuestionarios de evaluación tipo test

PROGRAMA DETALLADO DE COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

Módulo I. Gestión del Proceso de facturación

Unidad 1. Proceso de facturación y factura electrónica

Tema 1. El reglamento de Facturación.

- 1.1 Introducción.
 - 1.1.1. El proceso administrativo de facturación
 - 1.1.2. Nueva Reglamentación de facturación
 - 1.1.3. Obligación general de documentación
- 1.2 Principales novedades del reglamento.

Tema 2. Obligación de expedir facturas.

- 2.1. Clases de facturas.
- 2.2. Contenido mínimo de las facturas.
 - 2.2.1. Contenido de la factura completa u ordinaria.
 - 2.2.2. Contenido de la factura simplificada.
 - 2.2.3. Resumen: comparación
- 2.3. Plazo de emisión.
- 2.4. Plazos para la remisión (no emisión) de las facturas a sus destinatarios
- 2.5. Deber de conservación.
 - 2.5.1. Conservación de las facturas.
- 2.6. Duplicado de facturas.
- 2.7. Facturación por el destinatario o por un tercero
- 2.8. Moneda y lengua
- 2.9. Regímenes especiales de facturación a efectos del IVA
 - 2.9.1. Régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca.
 - 2.9.2. Régimen especial de bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección.
 - 2.9.3. Régimen especial de las agencias de viajes.
 - 2.9.4. Régimen especial de recargo de equivalencia.

Tema 3. El albarán y otras facturas.

- 3.1. El albarán.
- 3.2. La factura recapitulativa.
- 3.3. La factura rectificativa.

Tema 4. Medios de expedición de facturas. La factura electrónica (e-factura).

- 4.1. Los medios de expedición de facturas
- 4.2. La factura electrónica.
- 4.3. La firma electrónica.
 - 4.3.1. Definición.
 - 4.3.2. Requisitos para firmar un documento de forma digital.
 - 4.3.3. Tipos de firma digital.
- 4.4. Beneficios de la factura electrónica.
- 4.5. Normativa de las factura electrónicas.
- 4.6. El proceso de la facturación electrónica
 - 4.6.1 Proceso de emisión y recepción de factura electrónica.
 - 4.6.2. La factura electrónica dentro del proceso contable global
 - 4.6.3. Cómo funciona la factura electrónica
 - 4.6.4. Cómo influye en mi trabajo la factura electrónica
 - 4.6.5. Cuánto cuesta la factura electrónica
- 4.7. Implantación de la factura electrónica.
 - 4.7.1. Ejemplos de modelos de e-factura que incorporan sólo firma digital avanzada
 - 4.7.2. Ejemplos de modelos de e-factura que incorporan firma digital reconocida
 - 4.7.3. Requerimientos en la emisión de facturas electrónicas
 - 4.7.4. Requerimientos en la recepción de facturas electrónicas

- 4.7.5. Subcontratación. Plataformas de terceros.
- 4.8. Ejemplo práctico de uso de programa de facturación electrónica

Módulo II. Gestión de riesgos de créditos a clientes

Unidad 1. Gestión de riesgos e impagados

Tema 1. La morosidad empresarial

- 1. La importancia del impago en la gestión empresarial
 - 1.1. Concepto de insolvencia
 - 1.1. Causas del impago
 - 1.2. Efectos del impago
- 2. El crédito a clientes
- 3. Estrategia de riesgos e impagos

Tema 2. El proceso de la gestión de riesgos en la concesión de crédito a clientes

- 1. La gestión de riesgos
- 2. Establecimiento de la política de crédito a clientes: su aplicación práctica
 - 2.1. Cuestiones fundamentales
 - 2.2. El contenido de la Política de crédito
 - 2.3. Aplicación práctica de la política de crédito
- 3. El proceso de la gestión de riesgos
 - 3.1. Estudio previo de clientes
 - 3.1.1. Fuentes de información e instrumentos de análisis
 - 3.1.2. ¿Qué debe incluir el análisis de un futuro cliente?
 - 3.2. Documentación de operaciones de venta a crédito
 - 3.2.1. El pedido
 - 3.2.2. El albarán de entrega
 - 3.2.3. La factura
 - 3.2.4. El contrato
 - 3.2.5. Las condiciones generales de venta
 - 3.2.6. Los títulos cambiarios como forma de cobro
 - 3.3. La concesión del crédito a clientes
 - 3.3.1. Cálculo del límite de riesgo de crédito asignado
 - 3.3.2. Otras condiciones
 - 3.3.3. La asignación de ratings
 - 3.4. El establecimiento de garantías adicionales al cobro
 - 3.4.1. Instrumentos para garantizar el cobro
 - 3.4.1.1. Aval
 - 3.4.1.2. Seguro de caución
 - 3.4.1.3. Documento de solidarización de la deuda
 - 3.4.1.4. Factoring
 - 3.4.1.5. Seguro de crédito
 - 3.4.2. Garantías personales
 - 3.4.3. Garantías reales

Tema 3. El impago y la gestión pro-activa de los cobros

- 1. El momento del impago
 - 1.1. El momento del impago: el re-cobro
 - 1.2. La elección de la forma de pago
 - 1.3. La ley contra la morosidad
- 2. La gestión proactiva de los cobros

Tema 4. La gestión extrajudicial del impago

- 1. La reclamación de deudas: el recobro de los impagados y la gestión del tiempo
 - 1.1. La internalización o externalización del servicio
 - 1.2. Las empresas de gestión de cobros

- 2. La negociación
 - 2.1. Preparación previa a la reclamación
 - 2.2. La negociación amistosa: objetivos
 - 2.3. Identificación de la posición dominante
 - 2.4. Las forma jurídicas para plasmar un acuerdo

Tema 5. La gestión judicial del impago

- 1. La reclamación judicial
 - 1.1. Iniciación de la reclamación judicial
 - 1.2. Análisis de la viabilidad
 - 1.2.1. Acreditación de la Deuda
 - 1.2.2. Costes de las reclamaciones judiciales
 - 1.2.3. La recuperación del IVA
 - 2. Las diferentes vías en función del tipo de crédito
 - 3. Juicios declarativos
 - 3.1. El juicio ordinario
 - 3.2. El juicio verbal
 - 4. Juicio Monitorio
 - 5. Juicio Cambiario
 - 6. La ejecución de títulos judiciales y no judiciales
 - 7. La ejecución hipotecaria
 - 8. La acción subsidiaria de responsabilidad contra los administradores
 - 8.1. La Responsabilidad de los administradores
 - 8.2. La acción social de responsabilidad
 - 8.3. La acción individual de responsabilidad
 - 8.4. Cuestiones procesales comunes a ambas acciones
 - 9. El deudor insolvente: Concurso de acreedores
 - 9.1. El concurso de acreedores
 - 9.2. El Inicio del concurso de acreedores: presupuestos, legitimación, competencia y órganos
 - 9.3. Las Fases del concurso
 - 9.3.1. Fase de actos previos
 - 9.3.2. Fase común
 - 9.3.2.1. La administración concursal
 - 9.3.2.2. Los efectos de la declaración del concurso
 - 9.3.2.3. Determinación de la masa activa
 - 9.3.2.4. Determinación de la masa pasiva. Clasificación de los créditos
 - 9.3.2.5. Presentación del informe de la administración concursal
 - 9.3.3. Fase de Resolución
 - 9.3.3.1. El convenio
 - 9.3.3.2. La liquidación
 - 9.3.4. Determinación de la responsabilidad

PROFESORADO

En este Curso Universitario de especialización ponemos a disposición tutores cualificados, con titulaciones universitarias de grado superior con una amplia formación acreditada en el área de la gestión económica y administrativa, y con una sólida y amplia experiencia en :

- la gestión empresarial
- la consultoría y formación
- la aplicación de técnicas y herramientas utilizadas en el área de conocimiento.

METODOLOGÍA

Este curso se imparte en la modalidad a distancia bajo **metodología de aprendizaje E-Learning**.

El Modelo de formación a distancia está basado en una combinación de una acción tutorial constante por parte del equipo docente y un autoaprendizaje basado en el empleo de recursos didácticos multimedia e interactivos.

La **acción tutorial** se desarrollará completamente a través del Aula Virtual de la Plataforma de aulaformacion.

El aula virtual también será el depositario de cuantas entregas se realicen de los contenidos teórico-prácticos del curso y de otra documentación complementaria (legislación, artículos,...) y de otros recursos informativos y de asesoramiento. Por ello, es necesario conectarse al Aula Virtual y realizar el seguimiento para el buen aprovechamiento del curso.

La formación a distancia se basa en un modelo de formación que no requiere la presencia física del alumno en una clase o centro de formación tradicional, lo que permite compatibilizar el aprendizaje con otras actividades, lo que le caracteriza por una gran flexibilidad en el desarrollo del curso. El alumno es quien establece sus horarios, el ritmo y el lugar de realización del curso, aunque dentro del Plan de Trabajo establecido. Por otro lado, se trata de un tipo de aprendizaje con un alto componente de autonomía que requiere la autoexigencia por parte del alumno y una buena planificación.

El autoaprendizaje es necesario a través del estudio y el trabajo individual.

MATERIAL DIDÁCTICO

Para ayudar al alumno, además de la acción tutorial, se pone a su disposición un material didáctico con una alta calidad formativa. Este material didáctico, se pone a disposición del alumno a través del aula virtual donde además del contenido teórico práctico en formato multimedia e interactivo se encontrará con otro material complementario, foros de discusión, talleres y tareas, módulos resumen y de ejercicios en formato multimedia e interactivo, y los test de evaluación.

La **matrícula incluye**: acceso al Aula Virtual de la Plataforma y entrega de CD Rom con los contenidos a la finalización (y su envío por correo postal).

EVALUACIÓN

Para la obtención del Certificado del curso será necesario superar las tareas propuestas satisfactoriamente y los test de las unidades didácticas respondiendo correctamente a un mínimo del 70% de las preguntas formuladas en cada test. Posibilidad de recuperación de las evaluaciones suspensas.

Cursos relacionados

Otros Cursos que pueden ser de tu interés en el área de la gestión empresarial:

- Experto en Sistemas de Gestión de la Seguridad alimentaria
- Experto en Gestión de la Calidad y Excelencia empresarial
- Experto en Gestión de Sistemas integrados: Calidad, Medioambiente y Prevención
- Experto en Gestión medioambiental
- Experto en Community Manager y Social Media
- Técnico superior en Gestión Económico administrativa
- Técnico en Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001
- Técnico en Sistemas de Gestión Medioambiental ISO 14001
- Técnico en Sistemas de Gestión de la Salud y Seguridad Laboral
- Técnico en Gestión de la Seguridad de la información y de la Protección de datos
- Técnico en Empresa Digital: adaptación de la pyme al Entorno 2.0 y a nuevos Modelos de Negocio Digital
- Técnico en Community Manager
- Técnico en Gestión comercial de ventas
- Técnico en Dirección y gestión de Recursos humanos
- Técnico en Habilidades directivas
- Técnico en Formación 2.0
- Técnico en Gestión contable y análisis económico
- Técnico en Ofimática
- Técnicas para mandos intermedios: mejora de procesos y solución de problemas



Luis Tapia Aneas. Director de Aulaformacion

«La mente que se ensancha con una nueva idea, nunca vuelve a su dimensión original.» (Alvin Moscow)

La **Escuela de Calidad y Formación Empresarial** es una iniciativa promovida por **AULAFORMACION** como **Centro colaborador de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC)**, y empresa especializada en la impartición de formación a distancia a través de metodologías e-learning. Compuesta de un grupo de profesionales en los ámbitos académico y empresarial, que tiene por misión la formación en nuevas profesiones emergentes en los ámbitos de la Calidad, la Gestión, y de la Innovación empresarial.

AULAFORMACION (Aula Formación Conocimiento e Innovación S.L.) es la empresa del Grupo PM Consultores especializada en la gestión de la formación y en la aplicación de las nuevas tecnologías de la información al sector del aprendizaje y de la educación.

Grupo PM Consultores www.pmconsultores.com es una firma especializada en la gestión de proyectos de valor añadido en las áreas de la Gestión y Organización empresarial.

AULAFORMACION tiene por misión ser su aliado en la Formación. Disponemos de conocimiento e innovación, que queremos transmitir a nuestros clientes, a través del aprendizaje y de la Formación Empresarial para generar competitividad, mejorar habilidades personales u desarrollar capacidades profesionales.

En AULAFORMACION ofrecemos a cada persona una solución especializada de formación a distancia para su futuro. Contribuimos a que todas las personas ejerzan su derecho a tener la posibilidad de formarse a lo largo de la vida, dentro y fuera del sistema educativo, con el fin de adquirir, actualizar, completar y ampliar sus capacidades, conocimientos, habilidades, aptitudes y competencias para su desarrollo personal y profesional.

La Escuela de Calidad y Formación Empresarial en la impartición de sus programas y cursos universitarios de especialización persigue la **formación en competencias** y la transformación y la **adaptación al cambio** de los diferentes perfiles profesionales, mediante la incorporación de nuevas tendencias de gestión y organización empresarial, y nuevas metodologías y herramientas.

Todos nuestros cursos están diseñados e impartidos por profesionales que trabajan en el sector de la Calidad, la Organización empresarial, la Consultoría y

la Formación Empresarial y se imparten en la modalidad a distancia bajo metodología de aprendizaje E-Learning, basada en una combinación de una acción tutorial constante y un autoaprendizaje basado en el empleo de recursos didácticos multimedia e interactivos.

En todo momento, el alumno en el seguimiento de la formación impartida contará con soporte y ayuda de personal cualificado, tanto en los aspectos académicos y formativos (tutorización), como de coordinación y gestión administrativa, como en el uso y aprovechamiento de los recursos y del material que se sigue e imparte en la plataforma e-Learning.

Por último la Escuela de Calidad y Formación empresarial como medida para potenciar la inserción e integración de sus alumnos al Mercado laboral complementa en sus programas formativos con la realización de **Prácticas en empresas**, con carácter voluntario. Aulaformación y la UEMC otorgan a todos aquellos que se matriculen en estos cursos con prácticas una beca de reducción de precio (precio becado).

