

Construye Futuro Educándote

Ofrecemos soluciones a la medida dentro del ámbito de la formación y desarrollo del capital humano de las organizaciones.

Áreas de formación:

- **Mercadeo y Ventas**
- **Gestión Económica y Financiera**
- **Estrategia y Competitividad**
- **Habilidades Gerenciales**
- **Manejo de Software**
- **Prevención y Seguridad Industrial**



HABILIDADES GERENCIALES

Horas

- Conviértete en un líder 16h
- La oratoria: beneficios, léxicos y rompe hielos 16h
- Gestion del clima laboral para supervisores 8h
- Equipos de Alto desempeño 8h/16h
- Hablar para triunfar: Tips de oratoria 8h
- Liderazgo e Inteligencia Emocional 8h
- Desarrollo de Ideas y mensajes: vender desde el porqué 16h
- Lego Serious Play: Acciones para resultados extraordinarios 8h
- Coaching: Solución de Conflictos y Desarrollo de habilidades para colaboradores 5h
- Coaching: Solución de Conflictos y Desarrollo de habilidades para colaboradores 4h/sesión



ESTRÁTEGIA Y COMPETIVIDAD

Horas

- Balanced Scorecard: Cuadro de Mando Integral 8h
- Planificación estratégica de negocios 16h
- Desarrollo de Modelos de negocios: Canvas Business Model 8h



MERCADEO Y VENTAS

Horas

- Mercadeo digital y la gestión de redes sociales 8h
- Segmentación de mercado: Estrategia y Táctica 16h
- Marketing 360: Una visión de estratégica 8h
- Shopper Marketing: Estrategias Comerciales al Comprador 8h
- Endomarketing: Construyendo Lealtad en los Colaboradores 8h
- Comportamiento del consumidor: ¿Porqué compran? 8h/16h



ATENCIÓN AL CLIENTE

Horas

- Servicio y Atención al cliente : Cómo marcar la diferencia 8h/16h
- Aló, estamos para servirle: La Atención Telefónica 8h/16h



GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Horas

- Finanzas Personales 4h/8h
- Finanzas para ejecutivos no financieros 16h
- Análisis Financiero y Diagnóstico Empresas:
¿A quién le puedo Vender a Crédito? 16h/24h
- Evaluación y formulación de proyectos 16h
- Análisis del entorno económico 8h/16h
- Gestion del presupuesto 8h/16h



GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO

Horas

- Indicadores de gestión de Capital Humano 16h
- Procesos de selección para el área de ATC 16h
- Gestión del Clima laboral en la Organización 16h
- Selección efectiva de Talentos 16h
- Happiness Management: un enfoque para la
retención de talentos 8h/16h



Potencia las habilidades de tus colaboradores

Oferta de cursos, programas y talleres por área de formación



SOFTWARE

Horas

Introducción a SAP FI	36h
SPSS: Introducción a Modelos Estadísticos	24h/36h
Eviews: Modelos y proyecciones cuantitativas	24h/36h



PREVENCIÓN Y SEGURIDAD INDUSTRIAL

Horas

Prevención de Incendios	8h
Prevención ante sismos y técnicas de desalojo	8h
Primeros auxilios	8h

Contenido de **Cursos y Talleres**_

Nuestros clientes requieren **más** que servicios de capacitación y educación.

Requieren **soluciones a la medida** que lleven a sus colaboradores a otro nivel

Necesitan **un coach de confianza** que los ayude a desarrollar su potencial y transformar **su éxito profesional y personal**



Liderazgo e Inteligencia Emocional

Curso-8h

- Emociones, sentimientos y estados de ánimo. Diferencias individuales en el área emocional; temperamento, optimismo, sensibilidad, expresión emocional
- Conceptos básicos de psicología organizacional: Flujo, Pasión, Engagement, Estrés, Burnout, Resiliencia. Efecto de las emociones y sentimientos en el desempeño individual, en la comunicación y en las relaciones, en los otros. Efectos en el clima organizacional. Bienestar y desempeño organizacional
- Positividad. Signos de alta positividad y baja positividad. estrategias y técnicas de regulación emocional. estrategias enfocadas en la situación antecedente y estrategias enfocadas en el manejo emocional. Efectos en la salud, en el desempeño, en el servicio
- Reconocimiento de la positividad en el otro. Estrategias de intervención para la gerencia de emociones en equipos de trabajo. Papel del modelaje. Liderazgo transformacional y Empowerment



Legó Serious Play: Hacer cosas diferentes para conseguir resultados extraordinarios!- 5h taller

- Encontrar rápidamente las respuestas que requieres para alcanzar tus objetivos
- Alcanzar definir, representar, compartir y acordar la visión con cada participante acerca de problema que se desea resolver mediante un modelo concreto
- Construir con las manos conceptos abstractos para tener acceso directo al conocimiento y a la experiencia.
- Reconocer las áreas de fortaleza y oportunidades de tu proyecto
- Disfrutaras experimentar las diversas soluciones y representarlas en forma comprensible y concreta.
- Representar un modelo que simula la realidad a bajo costo
- Facilita el análisis y la reelaboración.
- Taller de estrategia en tiempo real.
- Diseñar planes estratégicos y operativos.
- Fomenta el desarrollo del pensamiento sistémico.
- Desarrollar la creatividad e innovación





16h



La oratoria: Objetivos, beneficios, léxicos y rompe hielos curso-taller

- El poder de la palabra y el lenguaje no verbal
- Elementos a considerar para una extraordinaria ejecución oral
- Explicación y construcción de Mapas Mentales para la acción
- Manejo de la Ansiedad
- Transformación del miedo escénico en un aliado poderoso
- Ejercicios de dicción y lectura
- Ejercicios Constantes de exposiciones
- Sesiones de feedback y grabación de video



Motivación para todos Charla

- Generamos experiencias de alto impacto para grupos de trabajo con el fin de elevar los niveles de energía en un ambiente de dinamismo y diversión





Equipos de Alto desempeño

Curso-16h

- Caracterización de un grupo. Grupos de alto desempeño. Conociendo los ciclos de vida de un grupo
- La comprensión de elementos de la dinámica grupal y la observación del proceso de los grupos. Fortalecimiento del equipo
- Ciclo de vida de un grupo: Etapas. Procesos grupales y rol del líder grupal
- Roles de los miembros de un grupo.
- Destrezas comunicativas. Nociones sobre liderazgo
- Conductas nutritivas y tóxicas
- consenso, integración de metas individuales, grupales e institucionales



Gestión del Tiempo y Productividad

Curso-16h

- Enfoque Tim Hindler: administración personal del tiempo.
- Matriz administración del tiempo: Lo urgente versus lo importante
- Planificación y Control del Tiempo (PMI): definición y secuencia de actividades..
- Fijación de objetivos, metas y prioridades. Lo urgente versus lo importante
- Mejores prácticas para gestionar el tiempo y aumentar la productividad
- Estableciendo cambios inmediatos.
- Planes de acción y tecnología para la productividad.
- Ladrones del tiempo y estrategias de mitigación.



Hablar para triunfar: Tips de oratoria

Conversatorio -8h

Exponer ideas ante un público es una habilidad muy ventajosa para alcanzar el éxito, ya sea en una pequeña sala de reuniones o en un gran salón ante cientos de personas, hablar adecuadamente y transmitir efectivamente las ideas, se ha convertido más que en una necesidad, una prioridad.

Este conversatorio brinda la oportunidad a los participantes de obtener herramientas y consejos para tener éxito en situaciones específicas como lo son un debate, presentación de un proyecto de ventas, una presentación con diapositivas o vocería corporativa.



Marketing 360: Una visión de estratégica

Conversatorio -8h

El conversatorio analiza tanto el enfoque tradicional del marketing como las nuevas tendencias que apuntan a la generación de las relaciones rentables de largo plazo con los clientes. Busca analizar estrategias y casos de estudios apalancados en herramientas de posicionamiento, diferenciación, valor de marca, diseño de productos, fijación de precios, inversión, redes sociales que permitan ayudar a mejorar la toma de decisión estratégica de negocios en mercados domésticos y globales.



Shopper Marketing: Estrategias Comerciales Orientadas al Comprador

Curso- 16Horas

- Entendiendo a mi comprador. ¿Qué necesita? ¿Cómo lo necesita? ¿Quién es? ¿Cuándo compra? Herramientas de gestión y conocimiento del comprador
- Camino de la compra. Definiendo una estrategia integrada a lo largo de todo el proceso de compra. Entender los distintos estímulos que afectan las decisiones de compra
- Herramientas para estudiar al comprador. Definir los distintos modelos y herramientas de investigación disponibles para profundizar los entendimientos del comprador
- Planes con foco en el comprador. Construcciones de insights del comprador, definiciones de estrategias orientadas a modificar los comportamientos del comprador.
- Tendencias globales con foco en el comprador. El futuro del retail



Endomarketing: Construyendo Lealtad en los Colaboradores Curso- 16Horas

- Cómo crear y fidelizar embajadores de Marca
- 3 Pilares del Endomarketing
- Qué motiva internamente a los colaboradores y cómo podemos influir sobre esas personas. ¿Es posible que los colaboradores, elijan sus sueldos?
- Reclutar personal con herramientas de marketing
- Qué hacen las organizaciones para generar lealtad. Autonomía, Maestría y Propósito
- La pirámide de Maslow aplicada en empresa y quienes hacen vida en ella
- Cómo aplicar el mercadeo tradicional, hacia los colaboradores



Servicio y Atención al cliente : Cómo marcar la diferencia

Curso - 8horas

- La atención al cliente: un arte. Quién es el cliente. Necesidades del cliente: interno y externo. Las expectativas de los clientes
- El proceso de desarrollo de los clientes. La percepción: cómo nos interpreta el cliente
- Cómo nos comunicamos. Aprende a escuchar a tu cliente. El trabajo en equipo: una fortaleza en el servicio
- Como influir positivamente en el cliente. Manejo de situaciones difíciles: quejas y reclamos
- Momentos de la verdad: ciclo de servicio. Los siete pecados del servicio. El proceso de satisfacción del cliente: preparación, desarrollo, cierre.



Aló, estamos para servirle: La Atención Telefónica

Curso - 8horas

- Cómo Dirigirse a los clientes internos y externos.
- Conocer el procedimiento correcto para atender las llamadas recibidas.
- Afrontar diferentes situaciones y comunicar noticias de distinta índole.
- Analizar las claves para tener una actitud positiva y asertiva en la comunicación telefónica.
- Identificar Emociones para actuar.



Análisis Financiero y Diagnóstico Empresas: ¿A quién le puedo Vender a Crédito? Curso-16/24h

- Cómo saber si una empresa es solvente y con capacidad de pago para otorgar un crédito comercial
- Capital de Trabajo. Concepto y Enfoques. El Principio de Apareamiento Financiero. El Árbol de Decisión Financiera: instrumentos de financiamiento de Renta fija y renta Variable.
- La Eficiencia en el uso de los Activos. La Rentabilidad: enfoques y su interpretación. Solvencia: significado y determinantes. Ejercicios prácticos. Evaluación de Contenido.
- El Ciclo Operativo y Capital de Trabajo. Análisis de los Componentes. Gestión de Inventarios. Gestión de las Cuentas por cobrar.
- La Gestión Del Efectivo y su Optimización. El manejo del endeudamiento. Maximización de la Rentabilidad en las empresas. El Modelo Dupont. El Palanqueaje "Operativo. El Punto de equilibrio. Cash Flow.
- Proyecciones y Simulaciones



Selección efectiva de Talentos

Curso-taller 16Horas

- Reclutamiento del talento: externo e interno. Estudio de las aptitudes: teoría multifactorial
- Aptitud como base de la capacidad. Diferencia entre aptitud y capacidad
- Pruebas psicométricas: definición, elementos y características.
- Pruebas psicométricas como medida de desempeño
- Introducción de Pruebas proyectivas: Koppitz-2, Figura Humana, Figura Bajo la Lluvia, Wartegg, Test del Animal, HTP, Ztest, Versión Celender del Cuestionario, Autoadmini45strado, Test de Relaciones Objetales Laboral, Raven
- Pruebas psicométricas y proyectivas.
- Metodología de selección: Assesment center, entrevistas individuales, entrevistas masivas, entre otras.
- Tips personal de ventas, atención al cliente y perfiles técnicos
- Tips para Filtrar CV , uso de herramientas masivas (Linkedin ,Bumeran, etc)
- Como identificar el CV camaleón
- Evaluación de talentos seleccionado y su desempeño
- Entrevistas de salidas



Gestión del Clima laboral

Curso-taller 16Horas

- Introducción: el concepto de clima organizacional y su relación con la cultura
- ¿Para qué medir el clima?
- Cómo evaluar el clima laboral de su empresa a través de instrumentos de medida científicamente validados.
- Cómo realizar un plan de acción para mejorar el clima laboral
- Happiness Management
- Cómo descubrir los puntos fuertes y débiles del clima laboral.
- Cómo identificar los elementos que constituyen la cultura organizacional de la empresa. Cómo se analiza la cultura y subculturas de una organización.
- Cómo relacionar la cultura organizativa con otras variables descriptivas de la empresa (estilos de liderazgo, riesgos psicosociales, etc.).
- Cómo analizar la incidencia de la cultura sobre el comportamiento organizacional.
- Cómo anticiparse a los conflictos que puedan aparecer.
- Cómo detectar y evaluar riesgos psicosociales Cómo diagnosticar las causas y consecuencias del absentismo laboral. Cómo diseñar un plan de intervención personalizado.
- La emocionalidad, la racionalidad y las encuestas de climas
- Entendiendo la percepción del empleado sobre la empresa, la competencia y su entorno.



Indicadores de gestión de Capital Humano

Curso- 16Horas

- Introducción a los sistemas de indicadores de gestión.
- Gestión de la empresa moderna y competitividad.
- Modelos para evaluar la gestión. Enfoque sistémico de empresas.
- Sistemas de indicadores de gestión: Eficacia, eficiencia y efectividad.
- Rol del capital humano en la empresa moderna. Gestión del capital humano y su importancia.
- Elementos fundamentales de análisis y control para el capital humano.
- Metodologías construir indicadores claves de gestión de capital humano ajustados a la medida.
- Brechas de desempeño. Diseño de indicadores de gestión.
- Cómo Identificar anticipadamente la renuncia de un empleado: Herramientas e Indicadores
- ¿Los empleados están desarrollando su máximo potencial? Análisis de Desarrollo y Estructura
- Capacitación vs. Costo laboral; ¿cuál es el equilibrio? ¿cómo medirlo?
- Utilización de los indicadores de gestión en el análisis y evaluación de la gestión humana. Toma de decisiones. Acciones preventivas y correctivas.
- Selección y utilización de sistemas de información de gestión humana. Adaptación y mejora continua de indicadores de gestión de capital humano



Prevención de Incendios

Curso- 8 Horas

- Conocer la teoría del fuego
- Identificar los agentes extinguidores
- Identificar un extintor y sus partes principales.
- Clasificación de los extintores.
- Evaluar su utilidad en la casa, trabajo o en diferentes áreas.
- Considerar la selección correcta del extintor.
- Enseñar el uso adecuado del extintor.
- Consideraciones y tips de desalojo.
- Práctica con extinguidores

Nota: en caso de que desee profundizar la práctica individual , se debe disponer de un espacio abierto y al menos un extinguidor en buen estado.

Contáctanos

Impulsa

tu carrera profesional
con educación de calidad

Transforma con éxito

tu carrera profesional

Flexibilidad

a la hora atender a
nuestros clientes



Deseas un curso que no esta en esta oferta, **contáctanos**