



Cátalogo Formativo 2012

Cursos bonificados para tu empresa

CURSOS DE FORMACIÓN E-LEARNING
Subvencionados por la Fundación Tripartita

Cursos e-learning

Gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC), los estudiantes "en línea" pueden comunicarse y colaborar con sus compañeros "de clase" y docentes (profesores, tutores, mentores, etc.), de forma síncrona o asíncrona, sin limitaciones espacio-temporales. Es decir, se puede entender como una modalidad de aprendizaje dentro de la educación a distancia en la que se utilizan las redes de datos como medios (aula virtual) , las herramientas o aplicaciones hipertextuales como soporte (por ejemplo, correo electrónico, web, chat, etc.) y los contenidos y/o unidades de aprendizaje en línea como materiales formativos (por ejemplo, desde simples imágenes, audio, video, documentos, etc., hasta complejas producciones multimedia, etc.; sin olvidarnos de los contenidos construidos de forma colaborativa, derivados del desarrollo de la conocida como Web 2.0), entre otros.

Dentro de la modalidad a distancia, es una de las opciones que actualmente se utiliza con mayor frecuencia para atender la necesidad de educación continua o permanente. Dadas sus características y el soporte tecnológico que lo respalda, se constituye en una alternativa para aquellos que combinan trabajo y actualización, ya que no es necesario acudir a una aula permanentemente.

Las ventajas que ofrece la formación en línea son las siguientes:

- Inmersión práctica en un entorno web 2.0.
- Eliminación de barreras espaciales y temporales (desde su propia casa, en el trabajo, en un viaje a través de dispositivos móviles, etc.). Supone una gran ventaja para empresas distribuidas geográficamente.
- Prácticas en entornos de simulación virtual, difíciles de conseguir en formación presencial, sin una gran inversión.
- Gestión real del conocimiento: intercambio de ideas, opiniones, prácticas, experiencias. Enriquecimiento colectivo del proceso de aprendizaje sin límites geográficos.
- Actualización constante de los contenidos (deducción lógica del punto anterior).
- Permite una mayor conciliación de la vida familiar y laboral.

Índice:

Cursos Comercio y Marketing	4 - 7
Cursos Informática y comunicaciones	8 - 9
Cursos de prevención y Medio Ambiente	10
Otros cursos	11

Cursos Comercio y Marketing

El objetivo principal de los cursos de comercio y marketing es la de dotar a todos los alumnos los conocimientos necesarios para dominar los procedimientos más importantes del mundo del marketing y la estrategia de ventas.



Técnicas de Venta

Objetivos:

- Conocer y practicar las técnicas de venta personal.
- Conocer y practicar las principales habilidades que debe poseer un vendedor (comunicación interpersonal, trabajo en equipo, negociación, etc).

Dirigido a:

Personas que precisan las técnicas fundamentales de ventas y a todas aquellas personas que tienen trato con el cliente y puedan influir en sus decisiones.

Duración: 20 hrs.



Telemarketing

Objetivos:

- Conocer aspectos estratégicos, funciones y aplicaciones dentro de la empresa del Telemarketing.
- Aprender las formas de vender y las circunstancias que propician o impiden la venta por teléfono.
- Aprender a realizar un guión de llamada de venta.

Dirigido a:

Personas interesadas en desarrollar su labor profesional dentro del ámbito comercial. Centrándose principalmente en la captación de clientes mediante sistemas de telefonía.

Duración: 20 hrs.



Atención telefónica: Quejas y reclamaciones

Objetivos:

- Conocer las posibles objeciones que nos pueden plantear los clientes y aprender a hacerles frente.
- Aprender cuáles son las características, rasgos y herramientas que hacen que un televendedor consiga su objetivo: vender.

Dirigido a:

Personas interesadas en perfeccionar su labor profesional dentro del ámbito comercial. Centrándose principalmente en la atención de clientes en un callcenter.

Duración: 40 hrs.



Comercial punto de venta

Objetivos:

- Conocer el significado de los diferentes elementos de la venta cara al público.
- Mejorar el desempeño de trabajo en puestos de venta al cliente

Dirigido a:

Personal comercial interesado en desarrollar sus cualidades como vendedor cara al público en un establecimiento.

Duración: 40 hrs.



Formación de vendedores

Objetivos:

- La repercusión económica y social hoy en día.
- Comprender y valorar la importancia del trabajo en el equipo comercial.
- Saber emplear diferentes técnicas de venta.
- Distinguir y adquirir características del lenguaje comercial.

Dirigido a:

A vendedores profesionales para mejorar sus aptitudes.

Duración: 40 hrs.



Formación de televendedores

Objetivos:

- Conocer las técnicas adecuadas para realizar contactos telefónicos entre los teleoperadores de una empresa y sus clientes.
- Adquirir conceptos básicos y habilidades durante la conversación con los clientes.
- Distinguir las fases de una conversación telefónica comercial.

Dirigido a:

Dirigido a Toda persona que atienda clientes por teléfono.

Duración: 56 hrs.



Telefonistas recepcionistas

Objetivos:

- Adquirir las competencias profesionales necesarias para gestionar las conexiones telefónicas entre interlocutores internos y externos a la empresa, canalizando con precisión los contactos y comunicaciones requeridas.
- Efectuar las labores de acogida a los visitantes, filtrando y orientando sus contactos, y proporcionándoles información y asistencia diversa.

Dirigido a:

A recepcionistas, telefonistas y atención al público.

Duración: 56 hrs.



Gestión eficaz de técnicas comerciales



Objetivos:

- El conocimiento de las técnicas para coordinar y participar en reuniones del ámbito profesional.
- Conocer las causas del mal uso del tiempo y como utilizarlo más eficazmente.
- Técnicas de negociación para saber dirigirse a cualquier profesional
- Saber trabajar en equipo.

Dirigido a:

Profesionales que deseen avanzar en habilidades comerciales.

Duración: 56 hrs.

Distribución comercial



Objetivos:

- Conocer los diferentes canales de distribución, así como los aspectos de su gestión.
- Comprender las funciones que desempeñan los canales mayoristas y minoristas, y las diferentes formas de actuación para cada caso.
- Aprender los principios fundamentales de retribución a distribuidores.

Dirigido a:

Personal que requiere especialización en el canal de la distribución.

Duración: 56 hrs.

Técnicas comerciales



Objetivos:

- Ofrecer una formación técnica y práctica sobre las nuevas técnicas comerciales, de ventas, compras, comunicaciones y negociación, así como una aproximación a los nuevos enfoques del marketing actual.

Dirigido a:

Personas que deseen adquirir una formación integral complementaria en el área comercial.

Duración: 56 hrs.

Venta personal y dirección de ventas



Objetivos:

- Conocer los diferentes canales de distribución, así como los aspectos de su gestión.
- Comprender las funciones que desempeñan los canales mayoristas y minoristas, y las diferentes formas de actuación para cada caso.
- Aprender los principios fundamentales de retribución a distribuidores.

Dirigido a:

Personal que requiere especialización en el canal de la distribución.

Duración: 56 hrs.

Cursos Informática y Comunicaciones

El objetivo principal de los cursos de informática y comunicaciones es la de dotar a todos los alumnos los conocimientos necesarios para dominar el entorno informático y web.



Internet - Información y comunicación

Objetivos:

- Navegar por internet con facilidad y aprovechándote al máximo de los recursos que ofrece la web, el correo electrónico, messenger, foros,...

Dirigido a:

Personas profesionales que desean avanzar en los conocimientos de nuevas tecnologías.

Duración: 40 hrs.



Introducción a la informática e internet

Objetivos:

- Navegar por internet con facilidad y aprovechándote al máximo de los recursos que ofrece la web, el correo electrónico, messenger, foros,... en un nivel básico

Dirigido a:

Personas profesionales que desean iniciarse en los conocimientos de nuevas tecnologías.

Duración: 20 hrs.



Introducción a las redes sociales

Objetivos:

- Conocer las diferentes funciones y entornos de las redes sociales actuales: Facebook, Twitter, youtube...

Dirigido a:

Profesionales interesados en las tecnologías de redes sociales.

Duración: 20 hrs.



HTML

Objetivos:

- Aprender HTML mediante conceptos teóricos y prácticos.
- Desarrollar los ejercicios en el sitio, probarlos y ver los resultados inmediatamente.
- A lo largo del curso se introducen conceptos de HTML desde CERO, es decir no se requieren conceptos previos.

Dirigido a:

Interesados en conocer el lenguaje de programación HTML.

Duración: 20 hrs.



CSS y hojas de estilo

Objetivos:

- Aprender CSS mediante conceptos teóricos y prácticos.
- Desarrollar los ejercicios en el sitio, probarlos y ver los resultados inmediatamente.
- A lo largo del curso se introducen conceptos de CSS desde CERO, es decir no se requieren conceptos previos.

Dirigido a:

Interesados en conocer el lenguaje de programación CSS.

Duración: 20 hrs.



SEO y posicionamiento web

Objetivos:

- Adquirir los conocimientos necesarios para mejorar el posicionamiento de páginas web en los navegadores.

Dirigido a:

Desarrolladores web que quieran ampliar sus conocimientos.

Duración: 20 hrs.



Programación web

Objetivos:

- Aprender los diferentes lenguajes web: HTML, CSS, librerías Javascript...
- Manejar imágenes digitales con las herramientas adecuadas
- Crear desde cero un sitio web efectivo.

Dirigido a:

Trabajadores interesados en desarrollo web.

Duración: 80 hrs.

Cursos Prevención laboral

El objetivo principal de los cursos de prevención laboral es conocer los tipos de riesgos laborales que existen y como evitarlos.

Seguridad en el trabajo



Objetivos:

- Conocer los riesgos existentes en el puesto de trabajo, y utilizar las medidas necesarias de seguridad para evitarlos.

Dirigido a:

Todos los trabajadores.

Duración: 56 hrs.

Prevención en oficinas



Objetivos:

- Conocer los riesgos existentes en el trabajo de oficina, y utilizar las medidas necesarias de seguridad para evitarlos.

Dirigido a:

Colectivo de trabajadores que desempeñen su labor en una oficina o despacho.

Duración: 56 hrs.

Calidad y medio ambiente



Objetivos:

- Conocer y poner en práctica los medios para mejorar la calidad y medio ambiente en el entorno laboral.

Dirigido a:

Trabajadores interesados en mejorar su actividad.

Duración: 56 hrs.

Otros cursos

Formacion de teleformadores



Objetivos:

- Diseñar un proceso de enseñanza-aprendizaje en un entorno virtual de formación y adaptarlo a las características de los individuos o grupos y a sus necesidades de cualificación.
- Orientar, de manera contextualizada, el proceso de enseñanza/aprendizaje.

Dirigido a:

Formadores interesados en teleformación y aplicación de las nuevas tecnologías.

Duración: 40 hrs.

Inteligencia emocional



Objetivos:

- Conocer qué es la Inteligencia emocional, saber algo más sobre nuestras emociones, sus efectos, dónde se desarrollan.
- Aumentar el autoconocimiento, el autocontrol y redirigirlo hacia finalidades correctas.
- Fomentar la empatía y aplicar la misma a las relaciones interpersonales, teniendo en cuenta la inteligencia social basada en la Inteligencia emocional, que se reflejará en la mejora de nuestras habilidades sociales.

Dirigido a:

Todas aquellas personas que quieran mejorar tanto en su vida personal como laboral, utilizando la Inteligencia Emocional para ello.

Duración: 40 hrs.