

**DESARROLLO PROFESIONAL**

<b>CÓDIGO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>	<b>HORAS</b>
SC001	ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES	30
SC002	ANÁLISIS Y VALORACIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO	30
SC003	COACHING PROFESIONAL	30
SC004	CURSO PRACTICO DE GESTION DEL HUMOS EN EL ENTORNO LABORAL	8
SC005	COMO TRABAJAR EN EQUIPOS DE MEJORA CONTINUA	30
SC006	COMUNICACIÓN ESCRITA EN LA EMPRESA	30
SC007	CURSO PRACTICO DE RISOTERAPIA	8
SC008	CONTROL DEL ESTRÉS	30
SC009	DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS	30
SC010	DIRECCIÓN DE PROYECTOS	30
SC011	EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y DIRECCIÓN POR OBJETIVOS	30
SC012	FORMACIÓN DE FORMADORES	30
SC013	FORMACIÓN EN LA EMPRESA	30
SC014	GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO	30
SC015	GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN	30
SC016	CURSO PRACTICO DE ARTETERAPIA	8
SC017	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	30
SC018	GESTIÓN DEL TIEMPO	30
SC019	GESTIÓN DEL TIEMPO Y DELEGACIÓN	30
SC020	DIRECCON DE REUNIONES	6
SC021	GESTIÓN POR COMPETENCIAS	30
SC022	INTELIGENCIA EMOCIONAL	30
SC023	LIDERAZGO EFICAZ Y MOTIVACIÓN	30
SC024	MANDOS INTERMEDIOS	30
SC025	MÉTODOS Y TIEMPOS	30

SC026	MOTIVACIÓN Y CLIMA LABORAL	30
SC027	ORGANIZACIÓN DEL TIEMPO	30
SC028	ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO	30
SC029	OUTDOOR TRAINING: DESARROLLO PERSONAL Y/O PROFESIONAL	30
SC030	PERFECCIONAMIENTO DE SECRETARIAS	30
SC031	PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DEL TIEMPO	30
SC032	PRESENTACIONES EXCELENTES. COMO HABLAR EN PÚBLICO	30
SC033	PROTOCOLO E IMAGEN DE EMPRESA	30
SC034	REUNIONES EFICACES	30
SC035	TÉCNICAS DE MANDO Y DIRECCIÓN DE REUNIONES	30
SC036	TÉCNICAS DE PLANIFICACIÓN PARA MANDOS INTERMEDIOS	30
SC037	TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y CONFLICTOS	30
SC038	TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE PERSONAL	30
SC039	TRABAJO EN EQUIPOS DE MEJORA CONTINUA	30
001BS	COMUNICACIÓN INTERPERSONAL	6
002BS	DIRECCION DE RUNIONES	6
003BS	MOTIVACION	6
004BS	DELEGACION EFECTIVA	6
005BS	GESTION DEL CAMBIO	6
006BS	NETWORKING	6
007BS	TOMA DE DECISIONES	6
008BS	ASERTIVIDAD	6
009BS	GESTION DEL TIEMPO	6
010BS	PENSAMIENTO ESTRATEGICO	6
011BS	CUESTIONES CLAVE DE LA EMPRESA	6
012BS	ENFOQUE INTEGRAL	6
013BS	GESTION DE PROYECTOS	6

014BS	RIESGOS CORPORATIVOS	6
015BS	COMUNICACIÓN ESCRITA	6
016BS	LIDERAZGO	6
017BS	DIRECCION DE EQUIPOS	6
018BS	ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS	6
019BS	PLAN DE NEGOCIO	6
020BS	MISION EMPRESARIAL	6
021BS	ORGANIZACIÓN EFICAZ	6
022BS	PROACTIVIDAD	6
023BS	SOMBREROS DEL PENSAMIENTO	6
024BS	EJECUCION DE TAREAS DIFICILES	6
025BS	CONVERSACIONES CRUCIALES	6
026BS	GESTION DEL CONOCIMIENTO	6
027BS	RESPONDER AGRESIONES VERBALES	6
028BS	MANAGEMENT	6
029BS	STRESS EMPRESARIAL	6
030BS	INTELIGENCIA EMOCIONAL	6
031BS	ESTRATEGIAS DE PERSUASION	6
032BS	ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS	6
033BS	LA EMPRESA Y LA BELLEZA	6
034BS	DISEÑO ORGANIZATIVO	6
035BS	GESTION POR COMPETENCIAS Y RESULTADOS	6
036BS	EJECUCION	6
037BS	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	6
038BS	CUADRO DE MANDO INTEGRAL	6
039BS	VISION EMPRESARIAL	6
040BS	DIRECCION DE PERSONAL	6

041BS	TECNICAS DE GESTION	6
042BS	COMPORTAMIENTO DEL TRABAJADOR	6
043BS	ESTRATEGIA WIN/WIN	6
044BS	PARADIGMAS EMPRESARIALES	6
045BS	POSICIONAMIENTO	6
046BS	EVALUACION DEL MERCADO	6
047BS	ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO	6
048BS	PRINCIPIOS DE ÉXITO	6
049BS	LIDERAZGO DE SERVICIO	6
050BS	MEJORA CONTINUA	6
051BS	COMUNICACIÓN INTERNA	6
052BS	AUTORIDAD VS PODER	6
053BS	GESTION DE LA DIVERSIDAD	6
054BS	CUADRO DE MANDO PERSONAL	6
055BS	RECONOCIMIENTO	6
056BS	TRABAJO EN EQUIPO	6
057BS	D.A.F.O.	6
058BS	ESTRATEGIAS DE VENTAS	6
059BS	LA EMPRESA FAMILIAR	6
060BS	RELACIONES DIFICILES EN LAS EMPRESAS	6
061BS	INTELIGENCIA EJECUTIVA	6
062BS	CREATIVIDAD	6
063BS	GESTION DE CONFLICTOS	6
064BS	CONTROL EFECTIVO DE LA EMPRESA	6
065BS	VENTAJA COMPETITIVA	6
066BS	COMUNICACIÓN ORAL	6
067BS	AUTOLIDERAZGO	6

068BS	COACHING	6
069BS	RECURSOS PARA LA DIRECCION	6
070BS	GESTION DE CRISIS	6
071BS	NEGOCIACION ESTRATEGICA	6
072BS	VISION DE CONJUNTO	6
073BS	NEGOCIOS Y PAREJA	6
074BS	FIDELIZAR CLIENTES	6
075BS	CAPTACION DE GRANDES CLIENTES	6
076BS	PLANIFICACION ESTRATEGICA	6
077BS	VALORES EN EL TRABAJO	6
078BS	CONFIANZA PERSONAL E INSTITUCIONAL	6
079BS	LAS REGLAS EN EL TRABAJO	6
080BS	POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL	6
081BS	RELACIONES PUBLICAS	6
082BS	CRM (CUSTOMER RELATION-SHIP MANAGEMENT)	
092IE	GESTION DEL TIEMPO	15
093IE	TECNICAS PARA DEJAR DE FUMAR	15
094IE	INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA GESTION EMPRESARIAL	15
095IE	GESTION DEL CAMBIO PERSONAL Y ORGANIZATIVO	15
096IE	HABLAR EN PUBLICO	15
097IE	TECNICAS EFICACES DE PRESENTACION	15
098IE	PRESENTACIONES EFICACES EN INGLES	15
099IE	ORGANIZACIÓN DE REUNIONES EFICACES Y PRODUCTIVAS	15
100IE	NUEVAS HABILIDADES Y COMPETENCIAS PARA LA SECRETARIA EJECUTIVA	15
<b>CÓDIGO</b>	<b>PREVENCION Y SEGURIDAD EN LA EMPRESA</b>	<b>HORAS</b>
SC040	TRABAJOS EN ALTURA. NIVEL BASICO	10
SC041	TRABAJOS EN ALTURA. NIVEL AVANZADO	10

SC042	RESCATE Y PRIMEROS AUXILIOS EN TRABAJOS EN ALTURA	10
SC043	PRIMEROS AUXILIOS EN LA EMPRESA	15
SC044	EXTINCION DE INCENDIOS. NIVEL BASICO	10
SC045	PROTOCOLO Y ACTUACION EN SITUACIONES DE EMERGENCIA. NIVEL BASICO	10
SC046	PROTOCOLO Y MEDIOS DE EVACUACION. NIVEL BASICO	10
SC047	USO Y MANEJO DE EXTINTORES Y B.I.E.S. NIVEL BASICO	10
SC048	TECNICAS DE SEGURIDAD PARA EMPRESAS	20
SC049	SISTEMAS DE SEGURIDAD PARA EMPRESAS	15
SC050	PROTECCIÓN Y SEGURIDAD PARA EMPRESAS	25
<b>CÓDIGO</b>	<b>AREA DE MÁRKETING Y VENTAS</b>	<b>HORAS</b>
SC051	ATENCIÓN AL CLIENTE, ATENCIÓN TELEFÓNICA	30
SC052	COMERCIO ELECTRÓNICO	30
SC053	DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES	30
SC054	DIRECCIÓN DE MARKETING	30
SC055	ESTRATEGIA DE MARKETING INTERNACIONAL	30
SC056	GESTIÓN DE CLIENTES	30
SC057	GESTIÓN DE COMPRAS Y NEGOCIACIÓN	30
SC058	MARKETING ESTRATÉGICO	30
SC059	MARKETING: PRINCIPIOS BÁSICOS	30
SC060	MERCHANDISING Y ESCAPARATISMO	30
SC061	PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO AL CLIENTE	30
SC062	PUBLICIDAD EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	30
SC063	SOLUCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES	30
SC064	TÉCNICAS DE CREATIVIDAD	30
SC065	TÉCNICAS DE VENTA	30
SC066	ESTUDIOS DE MERCADO: CONOCER LOS MÉTODOS PARA ENTENDER Y ANALIZAR LOS DATOS	30

SC067	EL MARKETING: TAMBIÉN AL ALCANCE DE LAS PYME	30
001IE	LA ATENCIÓN TELEFÓNICA EN LA EMPRESA	15
002IE	EMISIÓN DE LLAMADAS Y PROSPECCIÓN TELEFÓNICA	15
003IE	ATENCIÓN Y GESTIÓN DE RECLAMACIONES (PRESENCIAL Y POR TELÉFONO) GESTIÓN DE RECLAMACIONES (PRESENCIAL Y POR TELÉFONO)	15
004IE	GESTIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA	15
005IE	GESTIÓN TELEFÓNICA DE COBROS Y RECLAMACIÓN DE IMPAGADOS	15
012IE	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	15
013IE	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	15
014IE	PRICING	15
015IE	MARKETING PARA NO ESPECIALISTAS EN MARKETING	15
016IE	MARKETING DIRECTO (APLICACIÓN PRÁCTICA)	15
017IE	GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA BASE DE DATOS DE MARKETING	15
018IE	PROTECCIÓN DE DATOS EN LA EMPRESA	15
019IE	BASES DE DATOS EN EL MARKETING PARA LA EXPORTACIÓN	15
020IE	GESTIÓN EFICAZ DE CERTÁMENES FERIALES	15
021IE	GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS Y ACTOS EN LAS EMPRESAS	15
022IE	GESTIÓN DE LA MARCA EN MERCADOS COMPETITIVOS	15
023IE	FIDELIZACIÓN, SATISFACCIÓN Y VINCULACIÓN DE CLIENTES	15
024IE	EL PLAN DE MARKETING INDUSTRIAL	15
025IE	PREVENIR Y PROTEGERSE DE LA COMPETENCIA DESLEAL	15
026IE	PRODUCT MANAGER	15
027IE	GESTIÓN DEL PRESUPUESTO PUBLICITARIO	15
028IE	MARKETING DE GUERRILLA	15
029IE	MARKETING EN BUSCADORES DE INTERNET	15
030IE	E-BUSINESS: OPORTUNIDADES PARA AMPLIAR SU NEGOCIO EN INTERNET	15
031IE	TECNICAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION (BASICO)	15
032IE	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION COMPETITIVA EN RELACIONES COMERCIALES (AVANZADO)	15

033IE	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION EMPRESARIAL (DIRECCION)	15
034IE	LA NEGOCIACION INTERNACIONAL	15
035IE	TECNICAS DE VENTAS	15
036IE	TÉCNICAS Y MÉTODOS DE ENTREVISTAS DE VENTAS	15
037IE	VENDER Y CONCERTAS VISITAS POR TELÉFONO	15
038IE	TÉCNICAS DE GUERRILLA EN TELEVENTAS	15
039IE	ESTRATEGIAS Y HABILIDADES PARA EQUIPOS DE VENTAS	15
040IE	CONTROL Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO	15
041IE	ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES	15
042IE	DIRECCIÓN Y MOTIVACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES	15
043IE	DIRECCION DE VENTAS	15
044IE	BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES	15
045IE	SISTEMAS DE ACTIVACIÓN Y DIRECCIÓN DE REDES DE VENTAS	15
046IE	SUPERVISIÓN Y CONTROL DE VENDEDORES	15
047IE	GESTIÓN COMERCIAL DE GRANDES CUENTAS (KEY ACCOUNT MANAGEMENT)	15
048IE	OPTIMIZACIÓN DE SISTEMAS DE VENTAS PARA VENDEDORES	15
049IE	PREVISIONES DE VENTAS CON HOJAS DE CÁLCULO (EXCEL EN MARKETING Y VENTAS)	15
050IE	TÉCNICAS DE CONTROL Y GESTIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES	15
<b>CÓDIGO</b>	<b>AREA DE CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE</b>	<b>HORAS</b>
SC068	RESPONSABLE DE CALIDAD: LA GESTIÓN DEL SISTEMA DE CALIDAD SEGÚN ISO 9001:2000	30
SC069	NORMA ISO 9001:2000: ENTENDER Y SACAR BENEFICIOS DE LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CALIDAD	30
SC070	IMPLANTACIÓN SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD ISO 9001:2000	16
SC071	AUDITOR INTERNO SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD ISO 9001	10
SC072	LAS 7 HERRAMIENTAS BÁSICAS DE GESTIÓN DE CALIDAD	10
SC073	GESTIÓN DE PROCESOS E INDICADORES	10

SC074	MODELO EFQM DE CALIDAD TOTAL	16
SC075	IMPLANTACIÓN SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL ISO 14001:2004	16
SC076	AUDITOR INTERNO SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL ISO 14001	10
SC077	SISTEMAS DE GESTIÓN INTEGRADO CALIDAD, MEDIO AMBIENTE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	20
SC078	IMPLANTACIÓN SISTEMA DE GESTIÓN DE PRL OHSAS 18000	16
SC079	IMPLANTACIÓN EUREP GAP PARA PRODUCCIÓN PRIMARIA	10
SC080	IMPLANTACIÓN SISTEMA APPCC	16
SC081	IMPLANTACIÓN SISTEMA BRC PRODUCCION ALIMENTARIA	16
SC082	IMPLANTACIÓN SISTEMA IFS PRODUCCION ALIMENTARIA	16
SC083	LAS 5 S. ORDEN Y LIMPIEZA EN ALMACENES Y DESPACHOS	16
SC084	IMPLANTACIÓN CUADRO DE MANDO INTEGRAL	16
SC085	SISTEMAS ANTIERROR POKA-YOKE	10
SC086	MANTENIMIENTO PRODUCTIVO TOTAL (TPM)	10
SC087	METODOLOGÍA SMED PARA ALISTAMIENTO DE MAQUINAS	10
SC088	SISTEMA KAMBAN	10
SC089	CONTROL ESTADISTICO DE PROCESOS	20
SC090	ANÁLISIS DE MODOS DE FALLO POTENCIAL: METODO AMFE	16
<b>CÓDIGO</b>	<b>AREA DE COMERCIO EXTERIOR</b>	<b>HORAS</b>
SC091	EXPORTAR A FRANCIA: COSTUMBRES Y LENGUAJE DE LOS NEGOCIOS DEL PAÍS	30
SC092	EXPORTAR A FRANCIA: PRIMER ACERCAMIENTO AL MERCADO (CURSO "A MEDIDA", POR SECTOR/PRODUCTO)	30
SC093	PARTICIPACIÓN EN FERIAS FRANCESAS: PREPARACIÓN DEL VIAJE Y DEL EVENTO.	30
SC094	RELACIONES COMERCIALES CON FRANCIA: LENGUAJE DE LOS NEGOCIOS	30
<b>CÓDIGO</b>	<b>COMUNICACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
008IE	COMUNICACIÓN ESCRITA EN LA EMPRESA	15
009IE	PROTOCOLO EN LA EMPRESA	15
010IE	COMUNICACIÓN DE CRISIS	15

011IE	HABLAR EN PÚBLICO - TÉCNICAS DE ORATORIA	15
012IE	COMUNICACIÓN INTERNA	30
<b>NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b>		
CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORAS
031IE	TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN (BÁSICO)	15
032IE	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COMPETITIVA EN RELACIONES COMERCIALES (AVANZADO)	15
033IE	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL (DIRECCIÓN)	15
034IE	LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	15
<b>COMPRAS Y LOGISTICA</b>		
051IE	ENFOQUES PRACTICOS SOBRE LOS PUNTOS CLAVE EN LAS COMPRAS	15
052IE	EVALUACION DE PROVEEDORES	15
053IE	LA NEGOCIACION EN EL PROCESO DE COMPRA: TECNICAS PARA RESPONSABLES DE COMPRAS	15
<b>EXPORTACION-IMPORTACION</b>		
CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORAS
055IE	VALORACION DE LAS IMPORTACIONES Y SUS IMPLICACIONES ADUANERAS Y FISCALES	15
056IE	EL IMPAGO EN LA EXPORTACION	15
057IE	LAS FERIAS COMO HERRAMIENTA PARA LA EXPORTACION	15
<b>LOGISTICA</b>		
CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORAS
058IE	GESTION Y CONTROL DE PROCESOS LOGISTICOS	15
059IE	GESTION Y DIRECCION DE PERSONAL DE ALMACEN	15
060IE	GESTION DEL ALMACENGESTION DE STOCKS	15
061IE	GESTION DE TRANSPORTES	15
<b>INDUSTRIAL</b>		
CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORAS
062IE	GESTION DE LA PRODUCCION	15
063IE	GESTION DEL MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA INDUSTRIAL	15
064IE	DETERMINACION Y CALCULO DE LOS COSTES INDUSTRIALES	15
065IE	VIGILANCIA TECNOLÓGICA E INTELIGENCIA COMPETITIVA	15
066IE	CONSEJERO DE SEGURIDAD Y ADR	15

067IE	IMPLANTACION DE LA CULTURA PREVENTIVA EN LA EMPRESA	15
068IE	EL PLAN DE MARKETING INDUSTRIAL	15

### FISCAL, FINANCIERA Y CONTABLE

CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORAS
069IE	GESTION DEL RIESGO Y CONCESION DE CREDITOS A CLIENTES	15
070IE	GESTION DEL COBRO A CLIENTES, RECOBRO DE IMPAGADOS Y NEGOCIACION CON MOROSOS	15
071IE	MEDIOS DE PAGO	15
072IE	FIRMA ELECTRONICA Y CERTIFICADOS DIGITALES	15
073IE	CIERRE COTABLE Y FISCAL DEL EJERCICIO	15
074IE	CONTABILIDAD SUPERIOR	15
075IE	EL IVA EN LAS OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS	15
076IE	NORMATIVA CONTABLE INTERNACIONAL	15

077IE	PLANIFICACION Y CONTROL PRESUPUESTARIO	15
078IE	ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	15
079IE	DETERMINACION Y CALCULO DE LOS COSTES INDUSTRIALES	15
080IE	FUENTES DE FINANCIACION DE LA EMPRESA	15
081IE	VALORACION, VENTA, Y ADQUISICION DE EMPRESAS	15
082IE	REDUCIR LOS GASTOS GENERALES EN LA EMPRESA	15
083IE	FINANZAS PARA NO FINANCIEROS	15

### ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS DE INFORMACION

CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORA S
084IE	ARCHIVO Y CONTROL DOCUMENTAL EN LA EMPRESA	15
085IE	GESTION DEL CONOCIMIENTO	15
086IE	COMO ENCONTRAR INFORMACION PRECISA EN INTERNET	15
087IE	PLANIFICACION DE LA INFORMACION Y DOCUMENTACION DEPARTAMENTAL PARA EL USO COLECTIVO DE LA EMPRESA	15

### GESTION DE LOS RRHH Y LAS RELACIONES LABORALES

CÓDIGO	ACCIONES FORMATIVAS	HORA S
101IE	ABSENTISMO LABORAL	15

102IE	LA NEGOCIACION COLECTIVA EN LA EMPRESA	15
103IE	LA ENTREVISTA DE DESPIDO	15
104IE	VALORACION Y CLASIFICACION DE PUESTOS DE TRABAJO	15
105IE	MODIFICACION DE LA CONDICIONES SUSTANCIALES DE TRABAJO	15
106IE	GESTION DEL DESEMPEÑO EN LOS RECURSOS HUMANOS	15
107IE	GESTION, MEDIACION Y NEGOCIACION DE CONFLICTOS	15
108IE	COMO REALIZAR Y EVALUAR UNA ENTREVISTA DE SELECCIÓN	15
109IE	MOBBING	15
110IE	LIDERAZGO Y MOTIVACION EN EL TRABAJO EN EQUIPO	15
111IE	DERECHO LABORAL PARA NO ESPECIALISTAS	15