

Catálogo de formación

2013

Cursos Programas Acreditados

- › Economía y finanzas
- › Gestión de empresa
- › Habilidades
- › Prevención de riesgos laborales
- › Aprendizaje de idiomas
- › Banca comercial
- › Seguros
- › Medicina y Salud
- › Ofimática
- › Tecnologías de la Información

GEC

Introducción

Características Generales del Catálogo de CURSOS de formación estándar de GEC (I)

- 1. Formatos de material:** Cursos específicos que van desde 30 minutos a 20 horas.
- 2. Modalidad:** El enfoque principal de los cursos es on line, a realizar en una plataforma de formación compatible con SCORM 1.2, si bien:
 1. Pueden realizarse actividades presenciales complementarias.
 2. Pueden ser realizados en modalidad a distancia a través de su versión imprimible.
 3. Pueden combinarse y agruparse en itinerarios diseñados a medida, on line, presencial o blended.
- 3. Metodología de cursos:** La mayoría de los materiales están pensados para:
 1. Ser apoyados mediante tutorización proactiva o reactiva por parte de expertos en la materia.
 2. Ser dinamizados en un entorno de formación on line realizándose un seguimiento del avance del alumno y del desempeño del tutor.
 3. No obstante, algunos también están preparados para formar parte de una librería de conocimiento de autoconsumo, sin tutorización ni seguimiento (autoformativos)



GEC

Introducción

Características Generales del Catálogo de CURSOS de formación estándar de GEC (II)

4. **Alojamiento del contenido:** Los cursos pueden alojarse en plataformas compatibles con formato SCORM 1.2. Opcionalmente, GEC puede poner a disposición del cliente una plataforma preparada para alojar y servir el curso.
5. **Adaptación del contenido:**
 - **Contenido:** La mayoría de los cursos pueden ser adaptados en un 10% a los requerimientos específicos del cliente mediante la adición de contenidos o casos adaptados a la realidad de negocio del cliente.
 - **Imagen:** El “look and feel” de los cursos puede adaptarse al libro de imagen corporativa del cliente.
6. **Acreditación:** Todos los cursos pueden acreditarse por GEC si el alumno supera con éxito los objetivos fijados en el curso. Opcionalmente se puede gestionar la acreditación por terceros o preparar al alumno para el examen de acreditación reconocido en el sector. Adicionalmente, se puede construir un itinerario o programa en base a diferentes cursos y gestionar la acreditación universitaria.



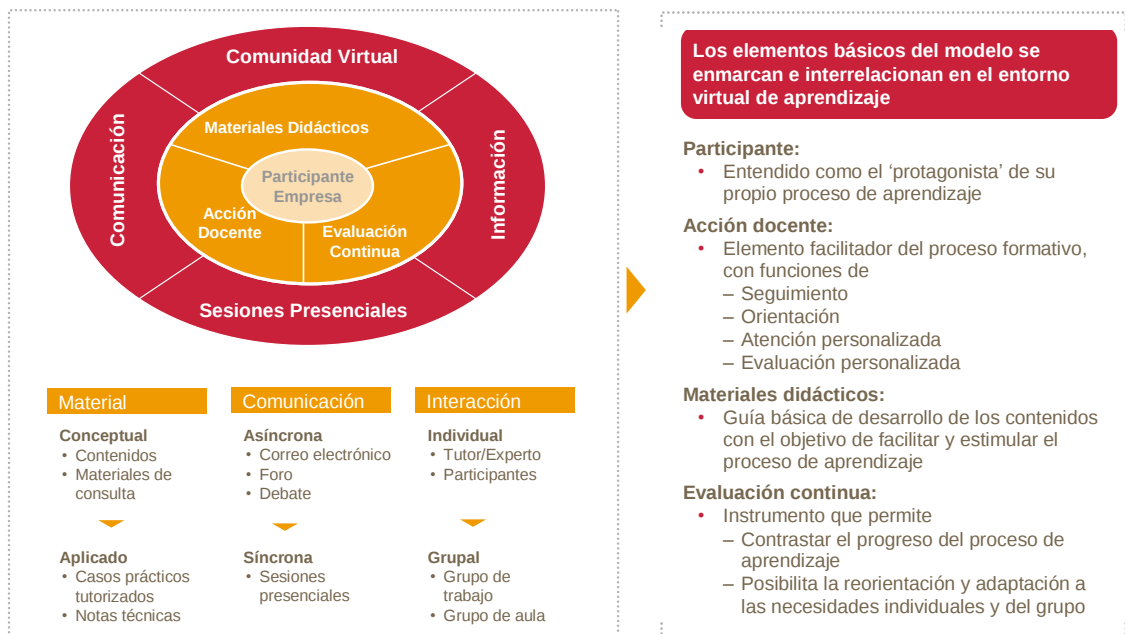
GEC

Introducción

Características Generales de los PROGRAMAS (I)

- 1. Características del material:** conjunto de cursos agrupados para un fin, ordenados en el tiempo y gestionados académicamente.
- 2. Modalidad:**
 - El enfoque principal de los programas es on line, a realizar en una plataforma de formación compatible con SCORM 1.2. En el caso de UOC en una plataforma XHTML y en el caso de UCM la formación es presencial.
 - Los programas universitarios sólo pueden realizarse con la metodología aprobada por la universidad.
 - Algunos programas pueden exigir la realización de actividades presenciales complementarias o exámenes de suficiencia en un centro universitario homologado.

3. Modelo pedagógico programas UOC y GEC:



GEC

Introducción

Características Generales de los PROGRAMAS (II)

4. **Alojamiento del contenido:** Los programas pueden alojarse en plataformas compatibles con formato SCORM 1.2 y XHTML. Opcionalmente GEC puede poner a disposición del cliente una plataforma preparada para alojar y servir los programas.
5. **Adaptación del contenido:**
 - **Contenido:** La mayoría de los cursos pueden ser adaptados en un 10% a los requerimientos específicos del cliente mediante la adición de contenidos o casos adaptados a la realidad de negocio del cliente.
 - **Imagen:** El look and feel de los programas on line puede adaptarse al libro de imagen corporativa del cliente.
6. **Acreditación:** Todos los programas están pensados para obtener una acreditación si el alumno supera con éxito los objetivos fijados en el curso, según el caso, de la UOC, UCM o de GEC. Opcionalmente, se puede gestionar la acreditación por terceros o preparar al alumno para el examen de acreditación reconocido en el sector. Adicionalmente, se puede construir un itinerario o programa en base a diferentes cursos o programas y gestionar la acreditación universitaria.



GEC

Introducción

Formación Bonificada (I)

- GEC ofrece el servicio de gestión de la bonificación del coste global de sus cursos y programas a cargo del cliente, a través de la Fundación Tripartita.

1. ¿Qué es la Fundación Tripartita?

- Son aquellas Acciones de formación cuya ejecución se planifica, organiza y gestiona por las empresas para sus trabajadores. Incluye los Permisos Individuales de Formación.
- Las empresas disponen de un Crédito anual para Formación, que podrán hacer efectivo mediante las bonificaciones en las Cuotas de la Seguridad Social.

2. Bonificaciones: ¿Qué crédito se puede recuperar?

- Teniendo en cuenta un número de trabajadores y contemplando otros datos como el número de centros de trabajo, el importe cotizado a la seguridad social en concepto de formación profesional, el tipo de empresa, etc. desde GEC calculamos un crédito inicial que será ratificado, con alguna pequeña desviación, por la FTFE.
- Este crédito está disponible para la empresa Cliente desde ya, y su consumo sólo puede realizarse durante el año sin ser acumulativo para próximos ejercicios, es decir, si no se realiza la solicitud durante el presente año, este importe se pierde.



GEC

Introducción

Formación Bonificada (II)

3. Acciones formativas bonificables

- 6 horas mínimas por cada acción formativa.
- 8 horas máximo diarias de formación.
- 25 Alumnos máximo por grupo presencial
- 80 alumnos por grupo a distancia.
- No se considera formación los congresos, jornadas, convenciones, etc.

4. Sistema de bonificaciones.

GEC calculará para cada curso o programa la bonificación esperada conforme a los siguientes baremos.

IMPORTE MÁXIMO BONIFICABLE

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Módulo} \\ \text{económico} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Nº horas de} \\ \text{duración} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Nº de} \\ \text{participantes} \\ \hline \end{array}$$

MÓDULOS ECONÓMICOS

PRESENCIAL	Nivel básico	9 €
	Nivel medio – superior	13 €
A DISTANCIA		5,5 €
TELEFORMACIÓN		7,5€
MIXTA		Se aplicarán los módulos en función de cada modalidad

GEC

Introducción

Formación Bonificada (III)

3. Tarifas orientativas del servicio:

On line y a Distancia:

De 0 a 25 alumnos/hora	Consultar
De 26 a 50 alumnos/hora	Consultar
De 50 alumnos/hora	Consultar

Presencial:

De 0 a 25 alumnos/hora	Consultar
------------------------	-----------

Consultar tarifa por gestión por itinerario /curso aprox

- **Para los servicios de gestión integral de la bonificación (todos los programas y cursos de la empresa) consultar.**



GEC

Introducción

Nota de Precios

- **Esquema de precio:** Los cursos están establecidos por precio alumno-curso, por alumno y programa o por uso ilimitado de alumnos por curso/año. Si no se especifica lo contrario no se incluye en el precio:
 - Tutorización proactiva y/o reactiva por expertos.
 - Dinamización o seguimiento del alumno, tutor y formador, gestión de aulas y espacios formativos.
 - La gestión del material, tal como la configuración en plataforma formativa o su integración con terceros sistemas.
 - La formación de tutores y formadores externos al programa o curso en el caso de requerirse tutorización y no adquirirse a GEC o a sus partners.
 - La modificación del contenido o la adición de componentes adicionales tales como comunidades de práctica, foros, wikis, etc.
 - La gestión de la acreditación universitaria y la emisión de títulos acreditativos de aprovechamiento.
 - El uso de una plataforma de formación GEC.
 - La configuración de itinerarios a medida.
 - La gestión de la bonificación del curso a través de la FTFE.
- **Aplicación de descuentos comerciales:** se pueden obtener descuentos por volumen de alumnos; consultar descuentos para grupos por curso o por contratación de varios cursos.
- **Propiedad intelectual y derechos de uso:** La propiedad intelectual de los materiales y la metodología pedagógica son propiedad de GEC y en su caso de sus partners. En ningún caso se entenderá cedida o enajenada por GEC al ceder los derechos de uso al cliente. GEC cede los derechos de uso del material únicamente para fines formativos del personal del cliente y no se ceden los derechos de explotación comercial.
- **Actualizaciones:** no se incluye en el precio la actualización del material.



GEC

Índice General de Formación

CATEGORÍAS

1. Cursos

• <u>Banca Finanzas</u>	11
• <u>Habilidades</u>	101
• <u>Prevención de riesgos laborales</u>	141
• <u>Idiomas</u>	171
• <u>Ofimática</u>	173
• <u>Gestión proyectos IT</u>	187

2. Programas Acreditados

• <u>Banca</u>	194
• <u>Seguros</u>	208
• <u>Automoción</u>	214
• <u>Empresa</u>	221
• <u>Tecnologías de la Información</u>	243
• <u>Salud</u>	252

3. Business Library 257

4. Outdoor Training 261



Los activos intangibles y existencias en las NIC/NIIF (FS4)

BA. 1



Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

Abordar el tratamiento que las normas internacionales de contabilidad dan a los activos intangibles y a los activos cuya permanencia en la entidad es igual o inferior al periodo medio de maduración (activos corrientes). Concretamente, en este último grupo nos centraremos en los elementos de existencias.

Metodología

Píldora de conocimiento online, tutorización opcional, scorm, castellano/catalán

Contenidos / Programa

1. ¿Qué es un activo intangible?
2. ¿Cómo se reconoce un elemento intangible como activo?
3. ¿Cómo se efectúa la valoración inicial de los activos intangibles?
4. ¿Cómo se realiza la valoración posterior al reconocimiento inicial de los activos intangibles?
5. Correcciones de valor de los activos intangibles
6. ¿Cómo se trata la amortización de los activos intangibles?
7. ¿Cómo se trata la pérdida de valor por deterioro de los activos intangibles?
8. Bajas en los activos intangibles
9. Las existencias y su reconocimiento
10. ¿Cómo se debe realizar la valoración de las existencias?
11. Las correcciones de valor de las existencias
12. Ejemplos.
13. ¿Cuáles son las principales diferencias respecto a la normativa española?

Modalidad

Online

Duración

½ día (3h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Los activos no corrientes en las NIC/NIIF (FS3)

BA. 5



Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

Abordar el tratamiento que las normas internacionales de contabilidad dan a los activos cuya permanencia en la entidad es superior al periodo medio de maduración. Concretamente nos centraremos en los elementos clasificados como inmovilizado material y los bienes incluidos en los inmuebles de inversión.

Metodología

Píldora de conocimiento online, tutorización opcional, castellano/catalán. Scorm,

Contenidos / Programa

1. ¿Qué se entiende por activos no corrientes?
2. ¿Cómo se reconoce un elemento del inmovilizado material como activo?
3. ¿Cómo se efectúa la valoración inicial del inmovilizado material?
4. ¿Cómo se realiza la valoración posterior al reconocimiento inicial del inmovilizado material?
5. Correcciones de valor del inmovilizado material
6. Bajas en el inmovilizado material
7. El caso del arrendamiento financiero
8. El caso de los activos no corrientes mantenidos para la venta
9. ¿Qué son las inversiones inmobiliarias? Reconocimiento y valoración
10. Ejemplos de activos no corrientes
11. Ejemplo sobre arrendamiento financiero: Ronsa
12. Principales diferencias respecto a la normativa española

Modalidad

Online

Duración

½ día (2,5h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos sobre planificación de la jubilación.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Exponer, a través de una visión práctica, la determinación de los recursos financieros necesarios en el momento de la jubilación para poder cumplir los objetivos planificados.

Objetivos Específicos

- Explicar la situación financiera del individuo en el momento de acaecer la jubilación, así como analizar y seleccionar las posibles vías para su cobertura.
- Definir las pretensiones o necesidades del trabajador al alcanzar la jubilación.
- Analizar el sistema contributivo de la Seguridad Social para la prestación de jubilación.
- Calcular los recursos disponibles para destinar a las necesidades propias de la jubilación.
- Prever el coste de cobertura de las necesidades por la pérdida de ingresos en el momento de la jubilación.
- Calcular la situación financiera ante la jubilación como comparación entre el presupuesto para la jubilación y los recursos disponibles.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Determinación de los objetivos financieros.
2. Estimar la prestación por jubilación que proporciona la Seguridad Social.
3. Cálculo de los recursos disponibles para cumplir los objetivos.
4. Presupuesto para la jubilación.
5. Déficit o superávit potencial.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Desarrollar un ejemplo de las ratios de valoración de la performance de una cartera y, en concreto, de las ratios que pueden permitir la selección entre fondos de inversión.

Objetivos Específicos

Utilizar las medidas de valoración y medición de la performance en los procesos de análisis y selección de fondos.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales de la aplicación al análisis y selección de fondos.
2. Rentabilidad y riesgo.
3. Ratios financieras.
4. Conclusiones del análisis y selección de fondos.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Aplicación de las recomendaciones del plan financiero

BA. 20



Objetivo General

Indicar que debe contemplar un plan financiero para su aplicación.

Objetivos Específicos

- Utilizar las mejores prácticas para asegurar que el cliente sea capaz de implementar las recomendaciones en el momento apropiado o que, alternatively, conozca el significado de las acciones desarrolladas por el asesor en su nombre.
- Identificar las eventualidades y temas en los cuales el asesor financiero debe buscar la colaboración de otros profesionales de la propia entidad o fuera de la misma.

Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Contenidos / Programa

1. Asesorar al cliente al aplicar las recomendaciones.
2. Coordinarse en caso necesario con otros profesionales.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Solicitar tarifas por grupos

Aplicaciones prácticas de cobertura y especulación en mercados de derivados

BA. 25



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de derivados.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir y analizar las operaciones de especulación y cobertura utilizando instrumentos derivados (futuros y opciones).

Objetivos Específicos

Explicar y calcular el resultado de una operación de especulación/cobertura con compra/venta de futuros y opciones.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Especulación.
 - 1.1. Especulación con futuros.
 - 1.2. Especulación con opciones.
2. Cobertura.
 - 2.1. Cobertura con futuros.
 - 2.2. Cobertura con opciones.

Modalidad

Online

Duración

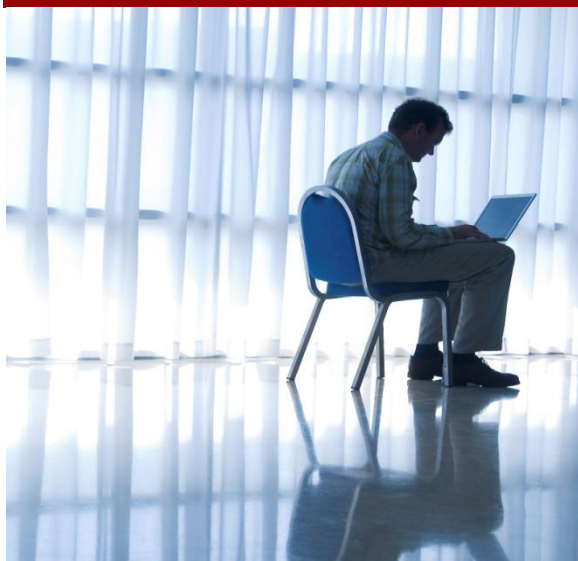
2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Asesorar al cliente en sus valores, actitudes y expectativas

BA. 30



Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Introducir los elementos relevantes para conocer los diferentes valores, actitudes y expectativas que configuran el perfil del inversor.

Objetivos Específicos

- Definir y explicar los objetivos personales y las motivaciones vitales del cliente y entender si están apoyadas en bases financieras razonables, en otras creencias y expectativas o en falsos razonamientos y malos entendimientos.
- Identificar el sistema de valores del cliente.
- Analizar las actitudes del cliente sobre las necesidades presentes y futuras.
- Reconocer la actitud del cliente frente a los riesgos específicos que puede encontrar y tratar de prever cómo reaccionaría frente a ciertas eventualidades.
- Determinar el nivel de tolerancia que el cliente tiene frente a los riesgos específicos que puede encontrar, y si su estructura financiera refleja adecuadamente su tolerancia al riesgo.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Asesorar al cliente en sus valores, actitudes y expectativas.
 - 1.1. Valores y actitudes.
 - 1.2. Expectativas.
2. Determinar el nivel de tolerancia al riesgo del cliente.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Aspectos fundamentales de la Teoría de Carteras

BA. 35



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y gestión de carteras.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizarás sobre la teoría de carteras. Para ello, se tratan los principales modelos de gestión de carteras: Las aportaciones de Markowitz. Las de Sharpe. El desarrollo posterior del modelo CAPM.

Objetivos Específicos

1. Analizar la problemática de la teoría de carteras en cuanto a la búsqueda de la cartera óptima.
2. Describir las aportaciones de Markowitz y Sharpe en el ámbito de la teoría de carteras.
3. Explicar la eficiencia en la reducción del riesgo producida por la diversificación.
4. Definir los conceptos de riesgo sistemático, riesgo no sistemático y riesgo total de un título o cartera.
5. Explicar el funcionamiento de la SML en la valoración de activos.
6. Analizar la estrategia de inversión de valor de Graham y Dodd.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. El modelo de Markowitz.
2. El modelo de Sharpe.
3. El CAPM (Capital Asset Pricing Model).
4. Otros modelos teóricos: Graham y Dodd.

Modalidad

Online

Duración

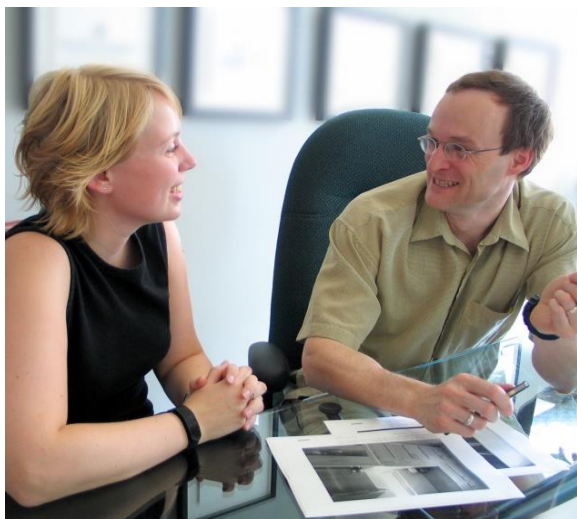
6 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Aspectos de la relación cliente-asesor en la asesoría financiera

BA. 40



Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Tratar los conocimientos y habilidades de las que debe disponer la figura del planificador personal, así como las tareas y responsabilidades que deberá llevar a cabo en el proceso de planificación.

Objetivos Específicos

- Identificar las habilidades de las que debe disponer o adquirir y los conocimientos de los que debe disponer o adquirir el asesor/planificador financiero.
- Definir las funciones, tareas y responsabilidades que son propias del profesional que ejerce la profesión.
- Explicar el método del ciclo de vida, las funciones y el desarrollo del proceso de planificación, y los documentos que se requieren para la elaboración, ejecución y seguimiento del plan.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Perfil del asesor/planificador.
2. Cualidades
3. Funciones
4. Los procesos de planificación financiera.
5. ¿Cómo se desarrolla un plan amplio apropiado al cliente individual?
6. Servicios suministrados.
7. Proceso de planificación.
8. Método del ciclo de vida.
9. Documentación requerida.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Banca de productos vs. banca de clientes

BA. 45



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Resaltar la importancia que tiene el análisis de las necesidades del cliente en vistas a obtener unos resultados satisfactorios tanto para el asesor como para el cliente.

Objetivos Específicos

- Identificar las características de una entidad financiera orientada a dos modelos: uno basado en productos y otro basado en clientes.
- Identificar los elementos que permiten la transformación de un modelo a otro.
- Definir e identificar los ítems en los que se articula la actividad del asesor financiero.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, en castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. La banca de clientes.
2. Las necesidades financieras del cliente.
3. El conocimiento del cliente.
4. La actividad del asesor financiero.

Modalidad

Online

Duración

0,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir el papel del BCE en la instrumentación de la política monetaria y analizar el mecanismo de transmisión de las decisiones de la autoridad monetaria sobre los mercados y el establecimiento de las principales referencias de tipos.

Objetivos Específicos

- Explicar la estructura del BCE y sus funciones.
- Enumerar y explicar los pilares de la política monetaria del BCE.
- Interpretar las diferentes decisiones de política monetaria y nombrar los diferentes instrumentos utilizados por las autoridades.
- Explicar el proceso de generación de los tipos de interés de referencia: el Euribor y el Eonia.
- Explicar el funcionamiento del mercado monetario: los intermediarios y los activos negociados.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El BCE y la política monetaria.
 - 1.1.El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
 - 1.2 Los pilares de la política monetaria.
 - 1.3. Instrumentación de la política monetaria.
2. Tipos de interés de referencia.
 - 2.1. Los tipos de interés interbancarios de referencia.
 - 2.2. Cálculo del Eonia y el Euribor
3. Mercados monetarios.
 - 3.1. Activos negociados en el mercado monetario.
 - 3.2. Agentes participantes.

Modalidad

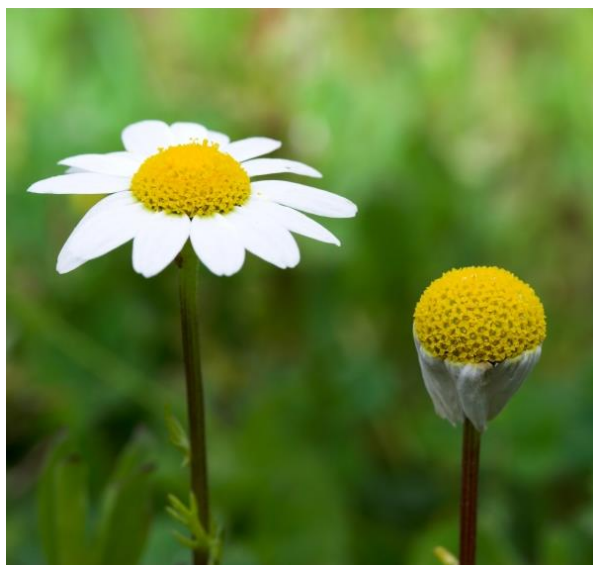
Online

Duración

1,50 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Presentar y describir los conceptos clave en la problemática de carteras, como son la rentabilidad y el riesgo, así como los diferentes instrumentos que existen para su cálculo.

Objetivos Específicos

1. Definir rentabilidad y riesgo.
2. Determinar las diferentes medidas de rentabilidad para un activo individual y para una cartera de valores.
3. Explicar el significado de volatilidad.
4. Calcular la volatilidad histórica y esperada.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. El binomio rentabilidad-riesgo.
2. Rentabilidad.
 - 2.1. ¿Qué es la rentabilidad de un activo?
 - 2.2. ¿Qué es la rentabilidad de una cartera?
3. Riesgo de un activo (volatilidad).
 - 3.1. Tipos de riesgo.
 - 3.2. Medidas de riesgo.
4. Supuestos de la hipótesis de normalidad.

Modalidad

Online

Duración

2,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Presentar el concepto de lavado de dinero; detallar el proceso a través del cual es encubierto el origen de los fondos generados mediante el ejercicio de algunas actividades ilegales o criminales; y ofrecer la información necesaria para evitar y regular que actividades ilegítimas circulen sin problema en el sistema financiero.

Objetivos Específicos

1. Definir el concepto de blanqueo de dinero, sus diferentes tipologías y participantes.
2. Identificar las normas internacionales contra el blanqueo de dinero.
3. Explicar las líneas generales de la legislación nacional y europea.
4. Enumerar los diferentes poderes y funciones de los cuerpos que controlan.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Consecuencias del blanqueo de capitales.
2. Definiciones, conceptos y tendencias en el blanqueo de dinero.
3. Mejores prácticas / normas internacionales contra el blanqueo de dinero.
4. Tipologías de blanqueo de dinero
5. Líneas generales de la legislación nacional/europea.
6. 40 recomendaciones del GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional).
7. Marco legal de las recomendaciones.
8. Los participantes en el blanqueo de dinero.

Modalidad

Online

Duración

3 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y tipos de interés.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir las leyes financieras de capitalización, tanto de interés simple como de interés compuesto, y cómo calcular el tipo de interés, el capital final, el capital inicial o la magnitud temporal de una operación pactada con interés simple o con interés compuesto.

Objetivos Específicos

- Explicar el significado de una operación pactada a interés simple vencido.
- Identificar el factor de capitalización de una operación pactada a interés simple vencido.
- Explicar el significado de una operación pactada a interés compuesto a tanto constante.
- Definir e identificar el factor de capitalización de una operación pactada a interés compuesto a tanto constante.
- Calcular el capital final y el tipo de interés de cualquier operación pactada a interés compuesto a tanto constante.
- Explicar el concepto y la diferencia entre el tipo de interés efectivo y el tipo de interés nominal.
- Calcular los tipos de interés efectivos.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Capitalización simple.
2. Capitalización compuesta.
 - 2.1 Los tipos de interés.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Características de la Banca Personal

BA. 70



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir las características del cliente de la banca personal presentando y a su vez los aspectos que se suelen analizar para incluir a cada cliente dentro de una tipología determinada.

Objetivos Específicos

- Explicar las necesidades y demanda de los clientes de banca personal.
- Definir los requerimientos de rentabilidad con liquidez y seguridad, de asesoramiento personalizado y de calidad de servicio.
- Aplicar los conocimientos y las habilidades apropiadas para mantener la relación con el cliente sobre la base de la resolución de los objetivos anteriores.
- Explicar las diferentes herramientas comerciales características de la Banca Personal.
- Demostrar el conocimiento y las habilidades apropiadas para explicar al cliente las características diferenciales de la banca personal en relación con los servicios tradicionales de la banca comercial.
- Clasificar los clientes según su tipología en clientes de banca personal o de gestión patrimonial.
- Demostrar los conocimientos y habilidades apropiadas para tratar, de forma diferencial, a cada tipo de cliente de Banca Personal.

Contenidos / Programa

1. Análisis de los clientes.
2. Tipología del cliente de Banca Personal.
 - 2.1. Horizonte temporal.
 - 2.2. Plazo de la inversión.
 - 2.3. Fiscalidad
 - 2.4. Rentabilidad.
 - 2.5. Nivel de riesgo asumible.
 - 2.6. Liquidez.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Características de la Banca Privada

BA. 75

Objetivo General

Describir los requisitos que cumplen los clientes del segmento de banca privada.

Objetivos Específicos

- Nombrar, identificar y utilizar las herramientas comerciales características de la banca privada.
- Explicar al cliente las características diferenciales de la banca privada en relación a los servicios de banca personal.

Metodología

Píldora con actividades, Tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El perfil del cliente de Banca Privada.
2. Aspectos básicos de la Banca Privada.

Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Características de la renta fija BA. 80



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Presentar una descripción del concepto de renta fija y sus características principales, que determinan el valor de los activos.

Objetivos Específicos

- Enumerar los distintos activos de renta fija y distinguir sus principales características (emisor, valor nominal, precio de emisión, fecha de vencimiento, cupón, frecuencia de pago, amortización).
- Explicar cuáles son los factores determinantes del precio de los activos de renta fija.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El concepto de renta fija.
2. Los emisores de renta fija.
3. Las características de un activo de renta fija (emisor; valor nominal; precio de emisión; fecha de emisión; tiempo restante hasta el vencimiento el cupón; impuestos; liquidez y valor de amortización).

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Los ciclos económicos

BA. 85



Objetivo General

Analizar el concepto de ciclo económico como evolución en el tiempo de determinadas variables descriptivas del crecimiento económico.

Objetivos Específicos

- Explicar qué es un ciclo económico, así como las diferentes fases de un ciclo, la duración y amplitud del mismo y las variables procíclicas y anticíclicas.
- Expresar las diferentes teorías explicativas del ciclo: exógenas y endógenas.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Contenidos / Programa

1. Ciclo económico

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Comparación con un índice de referencias: Benchmark BA. 90



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Trabajar los índices de referencia y, en concreto, los benchmarks.

Objetivos Específicos

1. Explicar el significado de la expresión “batir el benchmark”.
2. Definir las diferentes tipologías de índices.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Conceptos básicos.
2. Clasificación de índices.
3. Tipologías de benchmarks.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Componentes de un sistema financiero

BA. 95



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Explicar los diferentes componentes de todo sistema financiero (agentes o intermediarios, activos y mercados) y se describen las funciones y características principales de cada uno de ellos.

Objetivos Específicos

- Explicar la función primaria del sector financiero y cuáles son sus componentes principales.
- Identificar las particularidades de cada uno de los intermediarios participantes en el sistema financiero.
- Definir las principales características de los activos financieros: la rentabilidad y el riesgo.
- Identificar las diferentes clasificaciones de mercados financieros y sus características.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Componentes del sistema financiero.
2. Características del sistema financiero.
3. Intermediarios financieros.
4. Activos financieros.
5. Mercados financieros.

Modalidad

Online

Duración

½ día (2,30 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Concepto de riesgo financiero en el mercado de derivados

BA. 100

Objetivo General

Describir el concepto del riesgo financiero y la medida de su cuantificación, a partir de la desviación típica o estándar.

Objetivos Específicos

1. Explicar qué es un riesgo financiero.
2. Calcular el riesgo de cualquier activo financiero.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, scorm, tutorización opcional

Contenidos / Programa

1. Concepto del riesgo financiero.
2. Ejemplo de cálculo de la medida de riesgo a través de la desviación típica o estándar.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de derivados.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

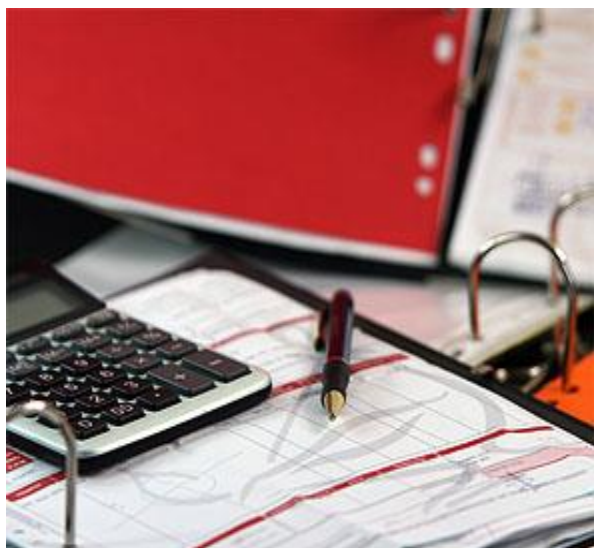
1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Conceptos básicos de estadística

BA. 105



Requisitos

Conocimientos de cálculo.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Presentan los conceptos y herramientas estadísticas que serán necesarias y utilizadas para la correcta valoración e interpretación de las medidas de riesgo y rentabilidad: la media, la varianza, la desviación típica y la covarianza.

Objetivos Específicos

- Explicar la diferencia entre una serie de datos históricos y una serie de datos futuros estimados con probabilidades.
- Calcular la media aritmética de una serie de datos históricos.
- Calcular la esperanza matemática de una serie de datos futuros.
- Explicar la dispersión de una serie de datos.
- Calcular la varianza y la desviación tipo de una serie de datos.
- Explicar el grado de relación entre dos series de datos.
- Calcular la covarianza entre dos series de datos.
- Definir la interpretación del signo de la covarianza.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Media y esperanza
2. Varianza y desviación típica
3. Covarianza
4. La recta de regresión.

Modalidad

Online

Duración

½ día (4 h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Control y revisión del plan financiero

BA. 110



Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Presentar los elementos a tener en cuenta en la fase de control y revisión del plan financiero con el cliente.

Objetivos Específicos

- Identificar las mejores prácticas para monitorizar y evaluar la corrección de las recomendaciones.
- Indicar qué cambios pueden producirse y deben tenerse en cuenta en las circunstancias personales del cliente y proponer recomendaciones apropiadas o alteraciones en el plan financiero.
- Analizar la legislación fiscal y la situación económica para asegurarse de que todas las recomendaciones están actualizadas, son relevantes y cumplen con la normativa.
- Identificar y contrastar las formas de colaboración con el cliente para asegurarse de que el plan financiero refleja permanentemente los objetivos del cliente y pueden realizarse cambios a medida que son necesarios.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Controlar y evaluar la validez de las recomendaciones.
2. Revisar la progresión del plan con el cliente.
3. Revisar todo lo necesario para asegurarse de que el plan cumple los objetivos y metas.
4. Hacer recomendaciones para adaptarse a las circunstancias nuevas o cambiantes.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Cumplimiento de los perfiles de riesgo de los clientes

BA. 115

Objetivo General

Profundizar en la norma que contempla la obligación de realizar un test de idoneidad al cliente antes de ofrecerle un determinado producto o prestarle un determinado servicio.

Objetivos Específicos

Indicar las consecuencias del incumplimiento de perfil de riesgo, tanto desde la perspectiva regulatoria (infracciones) como desde la perspectiva de derecho contractual.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Clasificación de clientes.
2. Conocimiento del cliente y aplicación del test de idoneidad.
3. Consecuencias incumplimiento perfil de cliente.

Requisitos

Conocimientos mínimos de banca y normativa MifiD.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

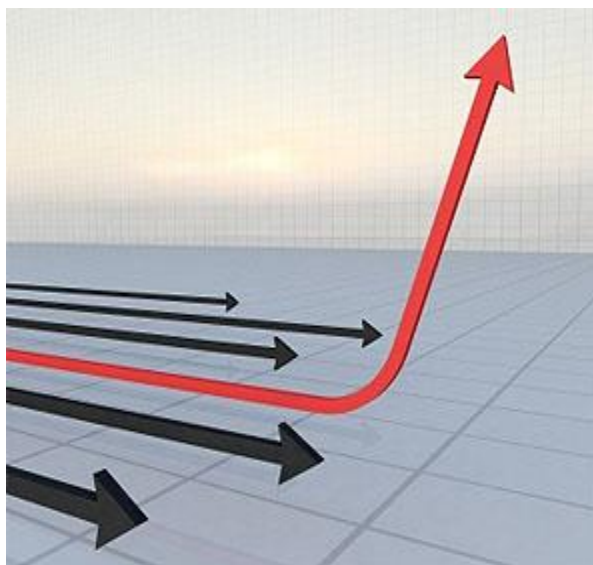
1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curva de rentabilidades y ETTI

BA. 120



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre los contenidos relativos a tipos de interés y tipos forward.

Objetivos Específicos

- Representar la estructura temporal de los tipos de interés.
- Calcular los tipos de interés implícitos o forward.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Los tipos de interés.
2. La curva de tipos y la valoración de bonos.
3. Los tipos de interés forward.
4. Teorías explicativas de la estructura temporal de los tipos de interés.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Definición y características de los Hedge Funds

BA. 125



Objetivo General

Introducir el concepto de inversión libre y las características que presentan los fondos de gestión alternativa, los denominados hedge funds, además de analizar las distintas estrategias y estilos de inversión, como el arbitraje, el event driven o el oportunista.

Objetivos Específicos

- Definir el concepto de gestión alternativa.
- Explicar las principales estrategias de inversión libre y sus características.
- Indicar cómo se estructuran los fondos de fondos de gestión colectiva.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Origen de los hedge funds.
2. Concepto y características de los hedge funds.
3. Estrategias básicas y estilos de gestión de los hedge funds.

Modalidad

Online

Duración

1,50 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Definición de estrategias y selección de productos para la planificación de la jubilación

BA. 130



Objetivo General

Desarrollar los diferentes aspectos que se consideran relevantes a la hora de definir las estrategias para la jubilación y la selección de los diferentes productos financieros a utilizar en el plan financiero.

Objetivos Específicos

1. Identificar los aspectos más relevantes a la hora de establecer una planificación de la jubilación, desde un punto de vista legal, de financiación, de liquidez, de rentabilidad y de recuperación.
2. Reconocer los productos financieros susceptibles de canalizar las inversiones para la jubilación desde un punto de vista financiero-fiscal.

Requisitos

Conocimientos mínimos sobre planificación de la jubilación.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Aspectos críticos en la definición de estrategias para la jubilación.
2. Selección de productos. Incidencia de las variables financiero-fiscales.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Atribución de resultados a corto y largo plazo en la información del rendimiento a clientes

BA. 135



Objetivo General

Trabajar la atribución de resultados a corto y largo plazo.

Objetivos Específicos

- Diferenciar los conceptos de cuartil y percentil de una cartera respecto a un sector, un mercado, una categoría de activos, etc.
- Utilizar los diferentes sistemas de clasificación existentes en el mercado.

Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El sistema de clasificación.
2. Los cuartiles.
3. Empresas que ofrece el ranking de fondos de inversión.
 - 3.1. El sistema de clasificación de Standard and Poor's (S&P).
 - 3.2. El sistema de clasificación de Morningstar.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Definición y principales características de la inversión inmobiliaria

BA. 140



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Tratar la problemática de la inversión inmobiliaria, analizando la evolución y crecimiento experimentado por el sector, las características básicas de la inversión inmobiliaria y los distintos agentes participantes del mercado inmobiliario.

Objetivos Específicos

1. Explicar la problemática del sector inmobiliario, sus características y evolución.
2. Identificar los factores de rentabilidad y riesgo de las inversiones inmobiliarias.
3. Indicar la fiscalidad de las inversiones inmobiliarias.
4. Principales operadores del mercado de inversión inmobiliario.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Qué es la inversión inmobiliaria?
 - 1.1 Definición de la inversión inmobiliaria.
2. Tipologías de inversores
 - 2.1 Inversor puro.
 - 2.2 Promotor.
 - 2.3 Inversor patrimonialista.
3. Clasificación de la inversión inmobiliaria
 - 3.1 El tipo de suelo.
 - 3.2 La actividad inmobiliaria.
 - 3.3 La materialización de la inversión.
4. Fiscalidad de la inversión inmobiliaria
 - 4.1 Fiscalidad de los rendimientos de los inmuebles
5. Vehículos para la inversión y planificación inmobiliaria
 - 5.1 Cuentas vivienda.
 - 5.2 Fondos y sociedades de inversión inmobiliaria

Modalidad

Online

Duración

2,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Desarrollo y presentación del plan financiero

BA. 145



Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Introducir el desarrollo del plan financiero, que consiste en la estructuración de una cartera de inversión adecuada a los diferentes parámetros esenciales del cliente, el perfil de riesgo y el horizonte temporal, necesarios para el logro de los diferentes objetivos planteados.

Objetivos Específicos

- Determinar los parámetros esenciales para estructurar la cartera del cliente: su perfil de riesgo y el horizonte temporal de su objetivo u objetivos de inversión.
- Explicar el concepto y utilizar la metodología para reajustar y reequilibrar una cartera básica por el progresivo acortamiento del horizonte temporal y por los cambios en la distribución de activos que los diferentes rendimientos provocan.
- Indicar la forma de presentar y plantear la revisión del plan.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Desarrollo y preparación de un plan financiero a medida.
 - 1.1. Diseño de carteras básicas según los diversos objetivos del cliente.
 - 1.2. Gestión de las carteras: reajustes y reequilibrios.
2. Presentación y revisión del plan con el cliente.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir las leyes financieras que afectan a las operaciones de descuento, tanto de interés simple, mediante el descuento comercial y racional, como de interés compuesto.

Objetivos Específicos

- Definir el significado de una operación pactada a descuento simple o comercial.
- Identificar el factor de actualización de una operación pactada a descuento simple o comercial.
- Calcular el valor nominal, el valor efectivo, el tipo de descuento y el plazo temporal de cualquier operación pactada a descuento simple.
- Definir y calcular el efecto de las comisiones en el coste de una remesa de efectos comerciales.
- Definir el significado de una operación pactada a descuento matemático o racional.
- Identificar el factor de actualización de una operación.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Descuento simple: comercial y racional.
 - 1.1. El descuento bancario como operación de descuento comercial.
 - 1.2. El descuento racional o matemático.
2. Descuento compuesto.
 - 2.1. Suma financiera.

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Determinación del estado económico-financiero del cliente

BA. 155



Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Relacionar los diferentes aspectos y elementos a tener en cuenta para la determinación del estado económico y financiero del cliente, necesaria para el desarrollo del plan financiero personal.

Objetivos Específicos

- Analizar de qué forma los clientes tienen estructurados sus actuales recursos financieros, los productos e instrumentos comprados o vendidos, la situación fiscal del cliente y otros temas que proporcionan información sobre su salud financiera.
- Indicar la actual situación fiscal del cliente.
- Explicar cómo y con qué medios los clientes podrían planificar sus finanzas en el caso de que topen con necesidades de tipo especial.
- Contrastar la cobertura de seguros del cliente con sus necesidades.
- Explicar las políticas de inversión utilizadas en la actualidad y determinar cuál puede ser la política más adecuada en cada estadio del ciclo vital.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

- Aspectos generales.
- Necesidades especiales.
- Gestión del riesgo.
- Fiscalidad.
- Inversiones.
- La jubilación.
- Beneficios para el empleado.
- Planificación de la sucesión.

Modalidad

Online

Duración

1,50 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

El concepto de diversificación de riesgo

BA. 160



Objetivo General

Describir la importancia de la diversificación para lograr reducir y gestionar el riesgo de las inversiones; analizar el concepto y las distintas estrategias de diversificación que se pueden desarrollar.

Objetivos Específicos

1. Explicar el objetivo principal de la construcción de carteras: reducir el riesgo y no maximizar la rentabilidad.
2. Analizar la importancia del coeficiente de correlación para reducir la volatilidad de una cartera.
3. Justificar que la reducción del riesgo no va necesariamente asociada a tener una cartera con muchos títulos.
4. Demostrar que una cartera puede estar diversificada en pocos títulos.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y binomio rentabilidad/riesgo.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Contenidos / Programa

1. Diversificación.
2. Tipos de diversificación.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

El concepto de eficiencia en los mercados de capital

BA. 165



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizarás sobre la idea de eficiencia en un mercado financiero y sus repercusiones sobre la gestión de carteras de renta variable.

Objetivos Específicos

Evaluar la eficiencia de mercado y analizar sus repercusiones.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Concepto de eficiencia.
2. La hipótesis del mercado eficiente.
3. Revisando el concepto de eficiencia.
4. Implicaciones de la eficiencia/ineficiencia.

Modalidad

Online

Duración

1,5 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de renta variable.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Definir el concepto de futuro financiero, las especificaciones de los principales contratos de futuros de renta variables y de tipos de interés, y el mercado donde se negocian; y además describir cómo se forman los precios de los futuros y sus principales aplicaciones o estrategias.

Objetivos Específicos

1. Distinguir los principales futuros financieros negociados.
2. Identificar las estrategias realizadas con futuros.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Futuros financieros.
 - Futuros sobre índice de renta variable.
 - Futuros sobre acciones.
 - Futuros sobre tipos de interés y deuda pública.
 - Estrategias con futuros.
 - Precio teórico de un futuro.

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

El valor liquidativo de los fondos de inversión

BA. 175



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fondos de inversión.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Definir el proceso de cálculo del valor liquidativo de la participación de un fondo de inversión, las principales diferencias que presenta con la cotización de una acción y cómo se determina su rentabilidad.

Objetivos Específicos

1. Definir, identificar y calcular la rentabilidad de un fondo de inversión, tanto en términos acumulados como anualizados.
2. Calcular el valor liquidativo de un fondo.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. El valor liquidativo de un fondo.
2. Cómo se calcula el valor liquidativo de un fondo.
3. Diferencias entre el valor liquidativo de un fondo de inversión y la cotización de una acción.
4. Cómo se calcula la rentabilidad de un fondo de inversión.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Elementos intervinientes en los fondos de inversión

BA. 180



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Tratar los aspectos de las figuras o elementos intervinientes que posibilitan la existencia de la inversión colectiva: los partícipes o inversores, la sociedad gestora del patrimonio colectivo, la entidad depositaria y, finalmente, el organismo encargado de velar por el buen cumplimiento de las normas y la supervisión del sector, la CNMV.

Objetivos Específicos

1. Analizar las diferencias fundamentales entre partícipes de una IIC o socios de una IIC.
2. Explicar las características de una sociedad gestora, sus funciones, sus derechos y sus obligaciones.
3. Explicar las características de una entidad depositaria, sus funciones, sus derechos y sus obligaciones.
4. Definir cuáles son las funciones que la ley atribuye a la CNMV con respecto a este tipo de instituciones, sobre todo en las labores de vigilancia y control e información al partícipe.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Partícipes y socios.
2. Sociedad gestora.
3. Entidad depositaria.
4. La Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Los estados financieros de las NIC/NIIF: Balance y Cuenta de resultados (FS1)

BA. 185

Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

- Aportar la información requerida por las Normas Internacionales de Contabilidad que se debe plasmar en unos estados financieros: balance, cuenta de resultados, estado de cambios en le patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y notas, de los que no hay formato obligatorio.
- Se exponen las pautas para la formulación de dichos documentos.

Metodología

Píldora del conocimiento online, tutorización opcional, catalán y castellano, scorm,

Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Finalidad de los estados financieros
2. ¿Qué documentos componen los estados financieros?
3. ¿Cuál es el alcance de su aplicación?
4. Normas generales de presentación de los estados financieros
5. Contenido del Balance de situación
6. ¿Qué formato se debe seguir para la presentación del Balance de situación?
7. ¿Qué información del balance de situación se debe presentar por segmentos?
8. ¿Cuál es el contenido de la cuenta de resultados?
9. ¿Qué formato se debe seguir para la presentación de la cuenta de resultados?
10. ¿Qué información de la cuenta de resultados se debe presentar por segmentos?
11. ¿Cuáles son las principales diferencias respecto a la normativa española?
12. Ejemplo: Electrox

Modalidad

Online

Duración

½ día (2,5h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Los estados financieros de las NIC/NIIF: estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y notas (FS2)

BA. 190



Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

- Completar los siguientes componentes de los estados financieros: el estado de cambios en el patrimonio neto, de flujos de efectivo y las notas a los estados financieros.
- Se tratan dos cuestiones que afectan directamente a la formulación de los estados financieros: los hechos posteriores a la fecha del balance y la elaboración de información financiera intermedia.

Metodología

Píldora de conocimiento virtual, tutorización opcional, catalán/castellano, scorm,

Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. ¿Cuál es el contenido del Estado de cambios en el Patrimonio Neto?
2. ¿Qué formato se debe seguir para la presentación del Estado de cambios en el Patrimonio Neto?
3. ¿Cuál es el contenido del Estado de Flujos de Efectivo?
4. ¿Qué formato se debe seguir para la presentación del Estado de Flujos de Efectivo?
5. ¿Cuál es el contenido de las Notas a los Estados Financieros?
6. ¿Qué formato se debe seguir para la presentación del las Notas a los Estado Financieros?
7. ¿Qué es la información financiera intermedia?
8. ¿Cuál es el formato de los Estados financieros intermedios?
9. ¿Cuáles son las principales diferencias respecto a la normativa española?
10. Ejemplo: Sociedad MATRIX, S.L.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (2.5h)

Solicitar tarifas por grupos

Estilos de gestión de fondos y sociedades de inversión

BA. 195



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fondos de inversión.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Analizar las particularidades de cada uno de los estilos de gestión de carteras, la gestión pasiva y la gestión activa; describir las estrategias de inversión basadas en la compra de valores con un fuerte potencial de crecimiento y las estrategias basadas en la compra de acciones denominadas de valor.

Objetivos Específicos

- Identificar y explicar los diferentes estilos de gestión, profundizando en la gestión activa y pasiva, así como en las estrategias de inversión de crecimiento y de valor.
- Explicar y calcular los principales indicadores de gestión pasiva, como el tracking error.
- 3. Explicar y calcular el rendimiento adicional generado por la cartera activa a través de la Information Ratio (IR).

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. La gestión pasiva.
 - 1.1 El nacimiento de la gestión pasiva: mercado, suma cero y gestión pasiva.
 - 1.2 Los índices de mercado en la gestión pasiva.
 - 1.3 El Tracking Error (TE).
2. La gestión activa. / 3. La gestión de crecimiento y la gestión de valor.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Estructura del Mercado de Deuda Pública

BA. 200



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir la estructura del mercado de deuda y se indica cuáles son los agentes participantes y qué tipo de negociaciones se desarrollan, tanto en mercado primario como en mercado secundario.

Objetivos Específicos

- Indicar las entidades que emiten activos de deuda pública en España.
- Explicar los tipos de activos que se negocian
- Definir la estructura del mercado de deuda pública español e identificar a los diferentes agentes que actúan en él
- Explicar el método de la subasta del Tesoro Público, así como sus conceptos más importantes (nominal solicitado, nominal adjudicado, precio marginal, tipo marginal, prorrateo, etc.).
- Identificar los distintos tipos de operaciones (simples y dobles) y calcular los tipos de interés de repos y simultáneas.
- Explicar la operativa de segregación y reconstitución: mercado strips de bonos.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Activos que se negocian.
 - 1.1. Letras del Tesoro.
 - 1.2. Bonos del Estado.
 - 1.3. Deuda autonómica y de otros organismos públicos.
2. Estructura del mercado de deuda.
3. Pilares del mercado: el Tesoro, el Banco de España y la Central de Anotaciones.
4. Miembros del mercado.
5. Mercado primario de deuda pública.
6. Mercado secundario.
 - 6.1. Tipología de operaciones.

Modalidad

Online

Duración

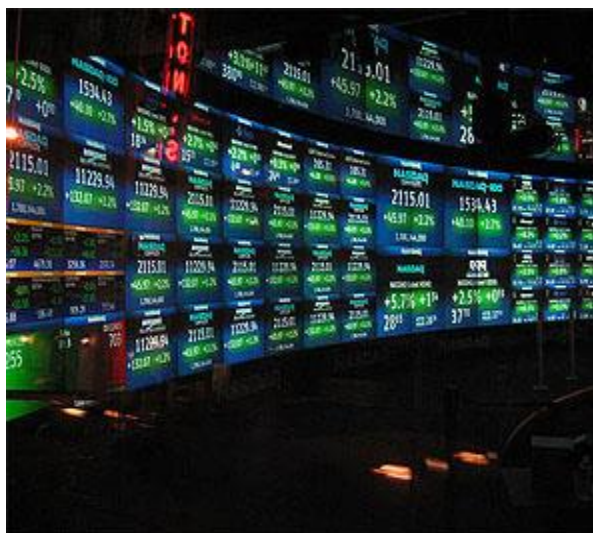
1'50 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Estructura y operaciones del mercado bursátil

BA. 205



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir las principales características de la renta variable y la estructura del mercado bursátil: los activos que se negocian, los agentes participantes del mercado, necesarios para su correcto funcionamiento, así como la operativa o sistema de contratación y liquidación.

Objetivos Específicos

- Enumerar los principales activos de renta variable y explicar la diferencia entre mercado primario y secundario.
- Indicar la estructura básica del mercado y sus agentes participantes.
- Analizar las diferentes atribuciones de los distintos miembros del mercado, agencias y sociedades de valores.
- Diferenciar los sistemas de contratación existentes en el mercado español.
- Identificar y evaluar las principales operaciones bursátiles.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Concepto y características de la renta variable.
2. Funciones de la bolsa.
3. Estructura del mercado bursátil.
4. Organización del mercado de valores español.
5. Funciones de los intermediarios de la bolsa.
6. Agencias de Valores y Bolsa (AVB).
7. Funcionamiento del SIBE.
8. La contratación y la operativa bursátil.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Introducir los principales factores macroeconómicos y de coyuntura que afectan a la evolución temporal de los mercados y, por tanto, a los rendimientos de los activos que se negocian en ellos.

Objetivos Específicos

- Definir e identificar los principales indicadores de crecimiento económico, los indicadores de precios y de empleo.
- Definir una serie de conceptos básicos de estructura económica: el PIB y su formación, la tasa de actividad, la política monetaria y fiscal, el tipo de interés real y nominal, el deflactor, la regla de Taylor y el ciclo económico.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Indicadores de crecimiento económico.
 - 1.1. ¿Cómo se mide la evolución o el crecimiento del PIB?
2. Índice de producción industrial.
 - 2.1. Indicadores de precios.
 - 2.2. Causas de la inflación.
 - 2.3. Tipos de inflación.
3. PIB nominal y PIB real.
 - 3.1. Indicadores de empleo.
 - 3.2. Relación entre desempleo e inflación.
4. Indicadores de ocupación.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Explicar el proceso de planificación es el adecuado seguimiento y control del logro de los objetivos, pero también se erige como pieza fundamental el reporting de la información al cliente, que incluye el estado y evolución de su patrimonio.

Objetivos Específicos

Indicar la disponibilidad de aplicaciones de apoyo a las tareas de asesoramiento y planificación financiera, así como de servicios electrónicos de información, relevantes para las tareas profesionales.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Herramientas de gestión de carteras.
2. ¿Qué operaciones suelen incluir estas aplicaciones?

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre los contenidos relativos a la tributación del Impuesto sobre Sociedades. Repasando las principales características del esquema de liquidación del impuesto y las novedades introducidas por la ley de reforma del IRPF (Ley 35/2006) y de modificación parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de No Residentes.

Objetivos Específicos

1. Indicar el ámbito de aplicación de este impuesto, así como su relación con otros impuestos: IRPF, IRNR, IP e ISD.
2. Explicar la estructura básica del mismo, poniendo especial énfasis en el cálculo de la base imponible, que toma como referencia inicial la información contable y su modificación mediante la realización de ajustes fiscales.
3. Definir la estructura básica del impuesto y el cálculo de la cuota tributaria de los sujetos pasivos que tributan de conformidad con el régimen general de tributación.
4. Identificar los principales ajustes en la base imponible.
5. Explicar y utilizar los principales incentivos fiscales, como deducciones y bonificaciones en la cuota, y las modificaciones normativas introducidas por la Ley 35/2006.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

Conocimiento del Impuesto sobre Sociedades (IS).

1. Descripción.
2. Novedades de la Ley 35/2006.

Modalidad

Duración

Tarifas

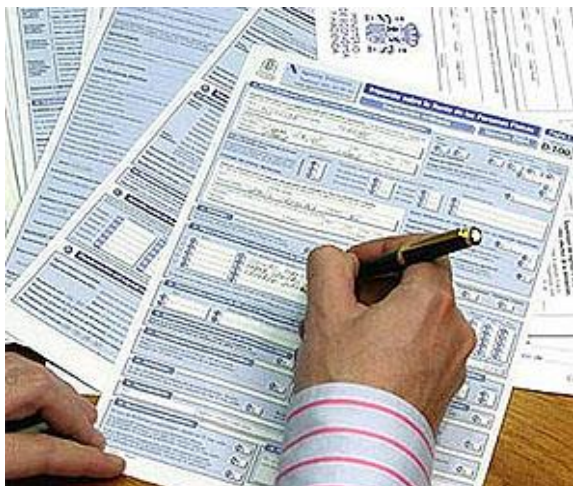
Online

2 horas

Solicitar tarifas por grupos

Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF)

BA. 220



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Ofrecer una visión integral de la tributación del Impuesto sobre la Renta de la Personas Físicas (IRPF).

Objetivos Específicos

1. Explicar el marco normativo, la naturaleza y las características del impuesto.
2. Definir el concepto de base imponible y realizar su cálculo.
3. Identificar las diferentes fuentes de renta sometidas a gravamen por el IRPF y su problemática.
4. Definir los conceptos de base y cuota y sus diferencias.
5. Indicar cómo se efectúa la liquidación del impuesto
6. Identificar las principales novedades introducidas por la nueva ley del IRPF.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Marco normativo.
2. Naturaleza del impuesto.
3. Objeto del impuesto.
4. Hecho imponible.
5. Exenciones.
6. Aspectos personales de la sujeción al impuesto: la residencia.
7. Aspectos temporales de la sujeción del impuesto.
8. La base imponible.
9. Rendimientos del trabajo.
10. Rendimientos del capital.
11. Rendimientos de actividades económicas.
12. Ganancias y pérdidas patrimoniales.
13. Determinación de la base imponible: clases de renta. Integración y compensación de rentas.

Modalidad

Online

Duración

12 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

BA. 225



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre los contenidos relativos al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: tratar el concepto y la problemática sucesoria, los aspectos fundamentales de su tributación y su liquidación, así como la relación de este impuesto con otros tributos.

Objetivos Específicos

1. Explicar el ámbito de aplicación de este impuesto.
2. Definir el carácter de impuesto cedido a las comunidades autónomas.
3. Enumerar las distintas formas del hecho imponible.
4. Definir los conceptos de causante, causahabiente, donante y donatario o favorecido.
5. Describir la estructura básica de liquidación del impuesto bajo sus diferentes modalidades.
6. Explicar cómo se liquida este impuesto.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).
2. Concepto, hecho imponible, ámbito de aplicación territorial y obligados del Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Esquema de liquidación del impuesto.
3. Principales dificultades del impuesto.
4. Conceptos básicos previos.
5. Relación del impuesto con otros tributos.

Modalidad

Online

Duración

3 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Indicadores de coyuntura macroeconómica

BA. 230



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fundamentos macroeconómicos.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir los distintos indicadores de coyuntura y sus características, los cuales permiten aproximar la evolución de las variables representativas de la situación económica, como la producción o la demanda agregada.

Objetivos Específicos

- Diferenciar entre un indicador retardado o de confirmación y un indicador adelantado.
- Enumerar y explicar los diferentes indicadores de demanda, oferta y sentimiento de mercado.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Indicadores de coyuntura.
 - 1.1. Tipos de indicadores avanzados, coincidentes y retardados.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Índices bursátiles

BA. 235



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado bursátil.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Mostrar los diferentes tipos de índices bursátiles, sus características, los métodos de cálculo existentes y los índices que permiten resumir la información sobre la evolución de los mercados, contemplando el caso del Ibex 35.

Objetivos Específicos

- Definir qué son y cómo funcionan los índices bursátiles.
- Explicar cuáles son los criterios para la construcción del índice Ibex 35.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Índices bursátiles.
 - 1.1. Definición y características.
 - 1.2. Métodos para calcular índices de precios.
 - 1.3. Tipologías de índices.
2. Ibex 35.
 - 2.1. Fórmula de cálculo.
 - 2.2. Ajustes por operaciones que afectan a los valores que componen el índice.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Información a los partícipes de fondos de inversión

BA. 240



Objetivo General

Describir de la información que las entidades comercializadoras de los fondos de inversión están obligadas a ofrecer a los partícipes.

Objetivos Específicos

Definir e identificar en qué consiste el derecho a la información a los partícipes que marca el reglamento de las IIC.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. El folleto.
2. Otra información periódica a facilitar.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fundamentos de fondos de inversión.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

1/2 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Los ingresos y gastos en las NIC/NIIF (FS7)

BA. 245



Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

Exponer la contabilización de dos problemáticas concretas, relacionadas con el resultado del ejercicio, los ingresos ordinarios y las retribuciones a los empleados.

Metodología

Píldora de conocimiento online, tutorización opcional, scorm, castellano/catalán

Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Tratamiento de los ingresos y gastos en la normativa internacional
2. ¿Qué se entiende por ingreso ordinario?
3. ¿Cómo se reconoce un ingreso ordinario procedente de la venta de productos?
4. ¿Cómo se reconoce un ingreso ordinario para el resto de transacciones?
5. ¿Cómo se efectúa la valoración de un ingreso ordinario?
6. ¿Qué se entiende por retribución a los empleados?
7. ¿Cómo se efectúa el reconocimiento y la valoración de las retribuciones a corto de los empleados en activo?
8. La retribuciones post-empleo
9. ¿Cómo se efectúa el reconocimiento y la valoración de los planes de aportaciones definidas?
10. ¿Cómo se efectúa el reconocimiento y la valoración en el balance de los planes de prestaciones definidas?
11. ¿Cómo se efectúa el reconocimiento y la valoración en la cuenta de resultados de los planes de prestaciones definidas?

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Tipos de interés spot y forward

BA. 250



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y tipos de interés.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar los conceptos que permiten interpretar la estructura temporal de los tipos de interés y se muestra cómo calcular los tipos implícitos forward.

Objetivos Específicos

- Definir el concepto de tipo de interés spot.
- Identificar la construcción de la curva de tipos a partir de los tipos spot.
- Diferenciar el significado de una curva de tipos creciente, decreciente y plana.
- Explicar el concepto de tipo de interés forward.
- Calcular el tipo de interés forward asociado a dos tipos de interés spot.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. ¿Qué sentido tienen los tipos de interés?
2. Las curvas de rendimiento.
3. El cálculo de los tipos de interés forward.
4. Teorías explicativas de la estructura temporal de los tipos de interés.

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Interpretación de indicadores en los mercados

BA. 255



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Relacionar los diferentes indicadores económicos que influyen en la evolución de las cotizaciones de los mercados, describiendo qué tipo de implicaciones tienen en función de la fase del ciclo económico.

Objetivos Específicos

- Definir las diferentes fases de un ciclo económico: crecimiento, auge o pico, recesión, y depresión o valle.
- Indicar la caracterización en la economía real y la aplicabilidad en los mercados financieros de cada una de las fases del ciclo económico.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Análisis de coyuntura: principales indicadores económicos, presupuesto del Estado, precios., salarios y beneficios....
2. Influencia de la coyuntura macroeconómica en los mercados financieros.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1,50 horas

Solicitar tarifas por grupos

Introducción a la tributación de las operaciones financieras

BA. 260



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Introducir el marco normativo de la tributación de las inversiones y operaciones financieras, destacando la incidencia de la fiscalidad en el diseño de los diferentes productos financieros que se ofertan al público.

Objetivos Específicos

1. Identificar los diferentes impuestos que gravan las operaciones financieras.
2. Explicar la incidencia de la fiscalidad en el diseño de los productos y servicios financieros.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Los impuestos que gravan las inversiones y operaciones financieras.
2. Incidencia de la fiscalidad en el desarrollo y diseño de productos financieros.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Solicitar tarifas por grupos

Introducción al análisis fundamental

BA. 265



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado bursátil.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar en las técnicas y herramientas de valoración de empresas, para determinar su infravaloración o sobrevaloración con relación al precio de mercado, a partir del estudio de las ratios bursátiles que se obtienen a partir de la información financiera y contable que se desprende de la propia empresa.

Objetivos Específicos

1. Definir e identificar el papel del análisis fundamental.
2. Enumerar y clasificar los diferentes métodos de valoración basados en el valor patrimonial, las ratios bursátiles y el descuento de flujos.
3. Calcular las diferentes ratios bursátiles, como la PER, la rentabilidad por dividendo, el earning yield gap, el precio cash flow, el precio valor contable, la ROA y la ROE, e interpretar su significado, sus ventajas y sus inconvenientes.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, scorm, tutorización opcional

Contenidos / Programa

1. Introducción al análisis fundamental.
 - 1.1. Consideraciones generales.
 - 1.2. Herramientas básicas del análisis fundamental.
 - 1.3. Otras ratios.
2. La ROE y la ROA.
 - 2.1. Análisis económico y de rentabilidad.
 - 2.2. La rentabilidad de los accionistas (ROE).
 - 2.3. La ROE desde otra perspectiva.
 - 2.4. Rentabilidad a precio de mercado.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Solicitar tarifas por grupos

Introducción al análisis técnico de renta variable

BA. 270



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de renta variable.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar y definir los diferentes elementos del análisis técnico, contemplando tanto el análisis de las formaciones gráficas o análisis chartista, que se basa en el estudio de los movimientos de los precios de los activos, como el análisis cuantitativo, basado en herramientas de tipo estadístico.

Objetivos Específicos

- Enumerar y describir los principios del análisis técnico, el objeto del mismo y sus limitaciones.
- Definir el análisis chartista o gráfico y diferenciarlo del análisis técnico-cuantitativo.
- Explicar el significado del soporte frente al de resistencia, y los fenómenos de distribución y acumulación.
- Indicar cómo se traza una línea de tendencia y diferenciar si es alcista, bajista o lateral.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Análisis chartista y técnico.
 - 1.1. La teoría de Dow.
 - 1.2. La construcción de gráficos.
 - 1.3. Análisis de gráficos.
2. Herramientas estadísticas en el análisis de gráficos: medias móviles.
3. Osciladores e indicadores técnicos.
 - 3.1. Osciladores de momento.
 - 3.2. Oscilador RSI (índice de fuerza relativa).
 - 3.3. Oscilador estocástico.
 - 3.4. Otros osciladores.
4. Conclusiones del análisis técnico.

Modalidad

Online

Duración

3,50 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

La fiscalidad de los no residentes

BA. 275



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre la fiscalidad de los no residentes, su problemática y particularidades, exponiendo aspectos como el tipo de rentas obtenidas, cuáles están sujetas a retención, los elementos que intervienen en la fiscalidad de los no residentes, etc.

Objetivos Específicos

1. Describir la normativa interna española en materia de imposición de no residentes y los convenios de doble imposición sobre la renta.
2. Definir el concepto de residencia fiscal y los criterios fiscales para la determinación de la misma.
3. Explicar cómo se configura la IRNR así como las modalidades de gravamen que admite, y las relaciones que existen con el IRPF y el IS.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. La problemática de la residencia.
2. La residencia de las personas físicas en España.
3. Rentas obtenidas en España y exenciones.
4. ¿Qué otros elementos personales intervienen en el ámbito de la fiscalidad de los no residentes?
5. Rentas obtenidas mediante EP o sin mediación de EP.
6. Tributación de las rentas obtenidas por contribuyentes no residentes sin mediación de EP.
7. Convenios para evitar la doble imposición.
8. Tipos de rentas.

Modalidad

Online

Duración

4 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Concepto de riesgo financiero en el mercado de derivados

BA. 280



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar en el conocimiento de los productos derivados, los diferentes mercados organizados y no organizados donde se negocia y sus características.

Objetivos Específicos

1. Definir los conceptos de instrumento derivado y activo subyacente.
2. Explicar las utilidades de los instrumentos derivados.
3. Identificar los mercados donde se negocian los instrumentos derivados y sus características principales.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, scorm, tutorización opcional

Contenidos / Programa

1. Concepto de instrumento derivado.
2. Concepto de cobertura y especulación.
3. Mercado organizado y mercado no organizado.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Marco legislativo y definición de las IIC

BA. 285

Objetivo General

Ofrecer una visión general de la inversión colectiva, las ventajas que aporta este vehículo de inversión y su marco legislativo, garantizando una adecuada gestión del riesgo y la liquidez, así como la transparencia y solvencia frente a terceros.

Objetivos Específicos

1. Definir e identificar las tipologías básicas de IIC: fondos y sociedades de inversión.
2. Definir el marco legislativo de este tipo de instituciones como en términos de volatilidad.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Ventajas de la inversión colectiva.
2. Instituciones de Inversión Colectiva (IIC).
3. Autorización y registro de las IIC.
4. Regulación de las IIC financieras.
5. Activos aptos.
6. Diversificación del riesgo.
7. Reglas y obligaciones de las IIC frente a terceros.
8. Inversión en derivados.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fondos de inversión.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Medición y gestión del riesgo de tipo de interés

BA. 290



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre los contenidos relativos al riesgo de los activos de renta fija, destacando el análisis de la sensibilidad del precio al factor tipo de interés, mediante el estudio del concepto de la duración y las estrategias de inmunización a las variaciones de tipos de interés, basadas en este concepto.

Objetivos Específico

- Definir los conceptos de duración y duración corregida o modificada.
- Calcular la duración corregida de un bono y de una cartera de bonos.
- Calcular el efecto en el precio de un bono o de una cartera de bonos como consecuencia de un movimiento de los tipos de interés utilizando la duración y la duración corregida.
- Indicar las propiedades de la duración.
- Explicar el concepto de sensibilidad y calcular la sensibilidad de un bono dada la duración del mismo.
- Calcular el efecto en el precio de un bono o de una cartera de bonos como consecuencia de un movimiento de los tipos de interés utilizando la sensibilidad del bono.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Concepto e interpretación de la duración.
2. La duración corregida: concepto e interpretación.
3. Concepto e interpretación de la duración de una cartera de renta fija.
4. Limitaciones de la duración.
5. La medida de sensibilidad.
6. La inmunización.
7. La ventana de duración.

Modalidad

Online

Duración

3 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Presentar las diferentes medidas de rentabilidad, trabajándolas tanto desde el punto de vista financiero como desde el punto de vista de los diferentes agentes participantes en todo proceso de gestión de inversiones: el inversor y el gestor.

Objetivos Específicos

1. Explicar y calcular la rentabilidad simple de un activo o una cartera en un período temporal.
2. Enumerar las medidas de rentabilidad que tienen en cuenta los movimientos de flujos monetarios que son responsabilidad del inversor.
3. Definir la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) como medida de la rentabilidad del inversor.
4. Definir la Tasa Geométrica de Rentabilidad (TGR) como medida de la rentabilidad del gestor de carteras.
5. Comparar la TIR y la TGR, diferenciando así el acierto o el fracaso del inversor en la estrategia del market timing.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Medición y atribución de resultados.
2. Medidas de rentabilidad.
 - 2.1. ¿Qué son?
 - 2.2. ¿Para qué sirven?
 - 2.3. Tipos de medidas de rentabilidad.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Medidas de rentabilidad ajustada al riesgo

BA. 300



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y riesgos.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Analizar las diferentes medidas que permiten valorar el rendimiento obtenido en función del grado de riesgo asumido y, por tanto, permiten ofrecer una mayor información sobre la calidad del rendimiento generado en una inversión.

Objetivos Específicos

1. Analizar la importancia de la rentabilidad obtenida por una cartera para el gestor respecto al riesgo asumido.
2. Definir y calcular la ratio de Sharpe de una cartera y el benchmark de referencia.
3. Explicar y calcular la ratio de Treynor de una cartera y el benchmark de referencia. /
4. Definir y calcular el alpha de Jensen de una cartera.
5. Explicar y calcular el tracking error de una cartera.
6. Definir y calcular la ratio de información de una cartera.
7. Explicar e indicar el concepto de VaR y su aplicación a la gestión de carteras.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Ratio de Sharpe.
2. Ratio de Treynor.
3. Alpha de Jensen.
4. Tracking error.
5. Information ratio.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir el concepto de opción financiera, sus características más importantes y los principales factores que permiten determinar su precio y variabilidad; y presentar las cuatro estrategias básicas que ofrece la operativa de compra o venta de opciones.

Objetivos Específicos

1. Explicar qué es una opción financiera.
2. Diferenciar entre una opción de compra y una opción de venta, así como los distintos derechos y obligaciones que genera una opción comprada o vendida.
3. Definir los principales términos que conforman el contrato de opción de compra o venta: activo subyacente, fecha de vencimiento, precio de ejercicio, prima.
4. Distinguir y explicar el significado de una opción in the money, at the money y out the money.
5. Indicar cómo se forma el valor de la prima de una opción y cuáles son las principales variables que lo determinan: strike price o precio de ejercicio, tiempo hasta vencimiento, volatilidad del mercado, tipos de interés, dividendos.
6. Explicar la estrategia de mercado perseguida en cada una de las cuatro posiciones básicas, tanto en términos de direccionalidad como en términos de volatilidad.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Concepto de opción financiera.
2. Activo subyacente.
3. Características de las opciones.
4. Valor de la prima.
5. Estrategias básicas.

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

El mercado de divisas, sus características y operativas.

BA. 310



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar el concepto de tipo de cambio y las diferentes medidas y formas de cotización que podemos encontrar (directa, indirecta y cruzada), las características del mercado de divisas y las operativas que se desarrollan tanto en el mercado spot (contado) como en el mercado forward.

Objetivos Específicos

- Definir el concepto de tipo de cambio y la diferencia entre los tipos de cambio nominal, efectivo y real, así como las formas de cotización: directa e indirecta, divisa base y divisa cotizada.
- Explicar el mercado FOREX y cómo se organiza el mercado de divisas.
- Identificar y explicar cuáles son las variables que determinan la formación del tipo de cambio a corto, medio y largo plazo y sus teorías explicativas.
- Diferenciar entre mercado al contado y a plazo.
- Determinar la fecha valor de los mercados al contado y a plazo.
- Calcular tipos de cambio cruzados.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Divisa y tipo de cambio.
2. Diferentes medidas del tipo de cambio: tipos de cambio nominal y real.
3. Cotización directa, indirecta y cruzada.
4. Características generales de los mercados de divisas.
5. Origen de las transacciones.
6. Teorías sobre la formación del tipo de cambio.
7. Mercado spot y mercado forward.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Mercado de Renta Fija Privada

BA. 315



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar en las características y estructura del mercado de renta fija privada y los diferentes tipos de activos que en él se negocian, tanto los emitidos a corto plazo, los pagarés de empresa, como los emitidos a largo plazo, bonos y obligaciones.

Objetivos Específicos

- Identificar la estructura del mercado de renta fija privada en España.
- Definir las características específicas de los tipos de activos, tales como pagarés, bonos y obligaciones privadas, cédulas, bonos y participaciones hipotecarias, participaciones preferentes, activos titulizados, bonos convertibles, bonos canjeables, bonos con cupón fijo.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. La estructura y operativa del mercado.
2. Tipologías de activos.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Solicitar tarifas por grupos

Determinación de objetivos y expectativas del cliente

BA. 320



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Analizar la información que debe conocer el asesor en relación con su cliente para poder llevar a cabo una correcta estrategia de gestión.

Objetivos Específicos

- Explicar cómo se refleja la información obtenida en el esquema general del plan financiero del cliente.
- Hacer las preguntas pertinentes para determinar los objetivos personales y financieros del cliente para el futuro.
- Formular las preguntas adecuadas para determinar las prioridades en las consideraciones personales, financieras y especiales que definirán el plan financiero.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Aspectos a identificar
2. Información a recolectar
3. Categorías de objetivos
4. Aspectos a determinar según los objetivos del cliente

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fiscalidad.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre los contenidos relativos a la planificación fiscal dentro de la gestión patrimonial, incidiendo en los diferentes factores más relevantes para realizar la optimización fiscal y la planificación hereditaria.

Objetivos Específicos

1. Realizar la optimización fiscal en la gestión patrimonial.
2. Identificar y utilizar las diversas técnicas de planificación fiscal atendiendo al marco tributario del IRPF y el ISD, y la optimización de dicha tributación conjunta con la utilización de inversiones en productos financieros, etc.
3. Reconocer los puntos más relevantes para realizar la planificación hereditaria.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Optimización fiscal en la gestión de un patrimonio mobiliario e inmobiliario.
 - 1.1 La nueva Ley del IRPF y otras modificaciones legales.
 - 1.2 Elementos clave en la planificación patrimonial.
2. La planificación hereditaria.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Pasivo exigible en las las NIC/NIIF (FS6)

BA. 330



Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

• Abordar el tratamiento contable de los activos financieros y de los pasivo financieros, por lo que respecta a su reconocimiento en los estados financieros de la empresa y a su valoración.

Metodología

Píldora de conocimiento online, tutorización opcional, scorm, castellano/catalán

Contenidos / Programa

1. ¿Qué es un activo financiero?
2. ¿Cuándo se realiza el reconocimiento inicial de los activos financieros?
3. ¿Cómo se efectúa la valoración inicial de los activos financieros?
4. ¿Cómo se realiza la valoración posterior al reconocimiento inicial de los activos financieros?
5. ¿Cómo se trata la pérdida de valor de los activos financieros?
6. Bajas en los activos financieros
7. ¿Qué es un pasivo financiero?
8. ¿Cuándo se realiza el reconocimiento inicial de los pasivos financieros?
9. ¿Cómo se efectúa la valoración inicial de los pasivos financieros?
10. ¿Cómo se realiza la valoración posterior al reconocimiento inicial de los pasivos financieros?
11. Bajas en los pasivos financieros
12. ¿Cuáles son las principales diferencias respecto a la normativa española?
13. Ejemplo: Valoración de activos financieros

Modalidad

Online

Duración

½ día (2 h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Patrimonio neto y pasivos no financieros en las NIC/NIIF (FS5)

BA. 335



Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

•Desarrollar la normativa contable sobre la financiación de la empresa. Concretamente, el tratamiento de los recursos aportados por los accionistas, los fondos propios, y una parte de los recursos procedentes de terceros, los pasivos no financieros.

Metodología

Píldora de conocimiento online, tutorización opcional, scorm, castellano/catalán

Contenidos / Programa

1. Tratamiento contable de los recursos propios
2. ¿Cómo seleccionar y aplicar las políticas contables?
3. Tratamiento contable de los cambios en las políticas contables
4. Tratamiento contable de los cambios en las estimaciones contables
5. Tratamiento contable de la corrección de errores
6. ¿Qué se entiende por subvención oficial?
7. ¿Como se realiza el reconocimiento de una subvención oficial?
8. ¿Cómo se efectúa la valoración de una subvención oficial?
9. Devolución de una subvención oficial
10. Las ayudas públicas
11. ¿Cómo se realiza el reconocimiento de una provisión?
12. ¿Cómo se efectúa la valoración de una provisión?
13. Cambios de valor de la provisiones y reembolsos
14. ¿Qué se entiende por activos contingentes y cuál es su tratamiento?

Modalidad

Online

Duración

½ día (2,5h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Problemática de los planes y fondos de pensiones

BA. 340



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fiscalidad.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Abordar los planes y fondos de pensiones, sus principios rectores y los elementos personales que intervienen en ellos. Se analizan las diferentes modalidades de planes de pensiones, sus características y las contingencias y prestaciones previstas por la ley.

Objetivos Específicos

1. Explicar qué es un plan de pensiones.
2. Nombrar los diferentes sujetos que concurren en un plan de pensiones.
3. Indicar las diferentes clasificaciones de planes de pensiones.
4. Definir las contingencias cubiertas y las modalidades de prestación posibles.
5. Utilizar los supuestos reglamentariamente establecidos para la disponibilidad anticipada de los derechos consolidados.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Planes y fondos de pensiones.
2. Principios rectores.
3. Elementos personales.
4. Modalidades.
5. Rentabilidad y riesgo.
6. Contingencias cubiertas y prestaciones.
7. Supuestos de disposición anticipada.

Modalidad

Online

Duración

3 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Proceso de asignación de activos

BA. 345



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar las etapas y aspectos fundamentales del proceso de asignación de activos. Estos permiten establecer la mejor estrategia de inversión sobre la base de los objetivos establecidos por el inversor y sus restricciones.

Objetivos Específicos

1. Definir las etapas del proceso de asignación de activos.
2. Identificar las restricciones que pueden imponerse a la hora de establecer la inversión y las estrategias y objetivos perseguidos.
3. Explicar los conceptos básicos en el proceso de asignación de activos.
4. Definir el concepto de benchmark o índice de referencia e identificar sus características principales.
5. Seleccionar las estrategias de rebalanceo o reequilibrio periódico de la cartera y la estrategia de gestión estática o de comprar y mantener.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Proceso de asignación de activos.
 - 1.1 Definición de la política de inversión.
 - 1.2 Estudio del mercado.
 - 1.3 Determinación de la cartera óptima.
 - 1.4 Evaluación y medición de resultados.
 - 1.5 Revisión y reequilibrio de la cartera.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercados financieros.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar la problemática de los productos estructurados, introduciendo el concepto, características y tipologías de productos existentes en el mercado y comercializados por la banca; y analizar las diferentes modalidades de opciones utilizadas en la construcción de estos productos, como son las opciones barrera, clicquet o asiáticas, entre otras.

Objetivos Específicos

- Explicar qué es y para qué sirve un estructurado.
- Indicar la clasificación de los productos estructurados sobre la base de depósitos referenciados, fondos garantizados y bonos indicados.
- Definir los principales tipos de opciones exóticas que se usan para la construcción de estructurados.
- Explicar la descomposición de estos fondos en un instrumento de cupón cero, opción comprada y comisiones.
- Enumerar las diferencias fundamentales entre un depósito estructurado y un fondo garantizado.
- Explicar cómo se estructura un reverse convertible.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Concepto, características y clasificación.
 - 1.1. ¿Qué son los productos estructurados?
 - 1.2. Tipos de productos estructurados.
 - 1.3 Ejemplos de productos estructurados que se comercializan en la banca.
2. Descripción de las principales estructuras.

Modalidad

Online

Duración

1,50 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Familiarizar a los inversores con las características de los diversos productos financieros, las reglas y usos que rigen el propio mercado y los riesgos asociados a las inversiones.

Objetivos Específicos

1. Distinguir las funciones y el procedimiento seguido en el ámbito de la protección del inversor.
2. Identificar los indicadores que miden la fortaleza de las medidas de protección de los inversores.
3. Definir el papel de la CNMV y sus principales funciones.
4. Diferenciar los mecanismos globales de protección del inversor.
5. Determinar las previsiones de la Ley Financiera en Materia de Protección del Inversor.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Protección del inversor: concepto.
2. Indicadores sobre el grado de protección del inversor.
3. El papel de la CNMV.
4. Mecanismos globales de protección del inversor en el derecho español del mercado de valores.
5. Previsiones de la Ley Financiera en Materia de Protección del Inversor.
6. Pasos que debe seguir el consumidor para efectuar una reclamación.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Rating: concepto y clasificación

BA. 360



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de renta fija.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Explicar el concepto del riesgo de crédito y el papel de las calificaciones crediticias o rating dentro de las emisiones de renta fija, así como sus limitaciones y sus ventajas.

Objetivos Específicos

- Definir el concepto y el papel del rating en la renta fija e identificar las distintas clasificaciones de los bonos según su calificación crediticia.
- Identificar las limitaciones y las ventajas de la calificación crediticia.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El riesgo de insolvencia y el rating.
2. Aplicación de rating.
3. Escalas de rating de las principales agencias.
4. Ventajas y limitaciones.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

La reforma contable en la UE (FS0)

BA. 365



Requisitos

Conocimientos básicos de contabilidad.

Destinatarios

Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Consolidar los conocimientos necesarios entorno a las NIC/NIIF.

Objetivos Específicos

- Lograr la adaptación de la normativa contable vigente en los países miembros de la UE a las normas internacionales de contabilidad.
- Descripción de los elementos centrales del contenido de la Reforma y las causas que explican su impulso y las principales implicaciones prácticas para las empresas.
- Introducción a la normativa internacional de contabilidad a través de la exposición de su marco conceptual.

Metodología

Píldora de conocimiento online, disponible en castellano y catalán, scorm, tutorización opcional

Contenidos / Programa

1. ¿En qué consiste la Reforma Contable de la Unión Europea?
2. ¿Cuál es la finalidad de esta Reforma?
3. ¿Qué son las NIC/NIIF y quién las emite?
4. Plataforma estable. Normativa adoptada por la Unión Europea hasta la actualidad
5. ¿Cuál es el procedimiento de adopción de una norma IAS por parte de la UE?
6. ¿Cuál es la situación contable de partida en España?
7. ¿Cómo queda la situación contable a partir del 1 de enero de 2005?
8. ¿Cómo se tienen que aplicar las NIC/NIIF?
9. ¿Qué es el marco conceptual de las NIC/NIIF?
10. ¿A quién va dirigida la información contable?
11. ¿Cuál es el objetivo y cuáles son las proposiciones contables básicas de la información contable?

Modalidad

Online

Duración

½ día (4h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Relación precio- IR: Principios de Malkiel BA. 370



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de renta fija.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Exponer los principios o teoremas de Malkiel, que resumen las relaciones existentes entre el precio de un activo de renta fija y los parámetros que afectan a su valoración: la TIR, los cupones o el vencimiento.

Objetivos Específicos

Explicar los principios de Malkiel.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Los principios de Malkiel

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y cálculo.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir las diferentes medidas de rentabilidad aplicables para determinar el rendimiento de una operación financiera y su forma de cálculo, analizando la relación existente entre ellas, sus ventajas e inconvenientes.

Objetivos Específicos

- Explicar la diferencia entre rentabilidad nominal y rentabilidad real.
- Calcular la rentabilidad nominal a partir de la rentabilidad real y la inflación durante un período.
- Definir el concepto de rentabilidad simple de un activo durante un período.
- Calcular la rentabilidad simple durante un período.
- Definir y calcular el interés efectivo anual de una operación.
- Definir y calcular la tasa anual equivalente de una operación.
- Indicar la relación entre el interés efectivo anual y la TAE de una operación.
- Explicar el significado de la TIR como medida de rentabilidad.
- Utilizar el planteamiento de la ecuación de equilibrio que permite obtener la TIR.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

- Nominal y real: la inflación y los tipos de interés.
- Rentabilidad simple.
- La tasa anual equivalente y la TIR. 3.1. La TAE: concepto, características y cálculo.
- Tasa de Rentabilidad Efectiva (TRE).
- Tasa Geométrica de Rentabilidad (TGR).

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Ahondar sobre los contenidos relativos a matemática financiera básica.

Objetivos Específicos

- Definir una renta financiera.
- Indicar los diferentes criterios de clasificación de rentas financieras.
- Calcular el valor actual y final de una renta financiera.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Rentas financieras.
2. Clasificación de las rentas financieras.
3. Valoración de rentas financieras: constantes y variables.
4. Valoración de rentas constantes.
5. Valoración de rentas variables.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y cálculo.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

4 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Requisitos para la concesión de productos hipotecarios

BA. 385



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado inmobiliario.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Exponer la diversa tipología de productos hipotecarios, los requisitos de concesión de los mismos, los aspectos que les afectan (como podrían ser las políticas propias de las entidades) y el proceso de concesión de los mismos; tratar los métodos existentes de amortización y el modo de calcularlos.

Objetivos Específicos

1. Indicar y definir cuáles son los principales parámetros que se tienen en cuenta en la concesión de un préstamo hipotecario tales como: cuantía del préstamo, edad del solicitante, experiencia en productos de activos, tipo de actividad que desarrolla, etc., y explicar en qué consiste un sistema de scoring.
2. Explicar y utilizar los métodos de amortización Francés y Lineal.
3. Calcular la anualidad en ambos métodos.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Productos hipotecarios
 - 1.1 Tipos de productos hipotecarios
2. Requisitos para la concesión
 - 2.1 Requisitos previos.
 - 2.2 Oferta.
 - 2.3 Requisitos posteriores.
3. Métodos de amortización
 - 3.1 Método francés
 - 3.2 Método lineal

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Riesgo de una cartera de valores

BA. 390



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y gestión de riesgos.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar la medida del riesgo de una cartera formada por dos o más activos, a partir del concepto de la varianza de la distribución de probabilidad de sus rentabilidades esperadas. En el cálculo de esta medida, constituye un concepto fundamental el grado de correlación en el comportamiento de los mismos.

Objetivos Específicos

1. Identificar la medida de riesgo de una cartera más utilizada: la volatilidad.
2. Calcular y determinar la volatilidad de una cartera para dos activos con riesgo, en función del grado de correlación de estos.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

Riesgo de una cartera.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Riesgos asociados a los activos de renta fija

BA. 395



Objetivo General

Describir los diferentes riesgos a los que se expone la inversión en activos de renta fija: el riesgo de precio, el riesgo de reinversión, el riesgo de crédito, el riesgo de liquidez, el riesgo de tipo de cambio y el riesgo de amortización.

Objetivos Específicos

Explicar los distintos riesgos a los que están expuestos los activos de renta fija, tales como: riesgo de precio, de reinversión, de crédito, de liquidez, de tipo de cambio y de amortización anticipada.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de renta fija.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El riesgo de insolvencia y el rating.
2. Los riesgos asociados a la renta fija.
 - 1.1. El riesgo de precio.
 - 1.2. El riesgo de reinversión.
 - 1.3. El riesgo de crédito.
 - 1.4. El riesgo de liquidez.
 - 1.5. El riesgo de tipo de cambio.
 - 1.6 El riesgo de amortización anticipada.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Servicios a ofrecer en la asesoría financiera

BA. 400



Requisitos

Conocimientos mínimos de banca y asesoría financiera.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Analizar algunos de los servicios que ofrece la banca de clientes: correduría, asesoramiento financiero, gestión discrecional, financial planning y family office.

Objetivos Específicos

- Nombrar e identificar los servicios de correduría, asesoramiento financiero, gestión discrecional, financial planning y family office, y lo que implican para el cliente.
- Describir la metodología y los costes de los servicios de correduría, asesoramiento financiero, gestión discrecional, financial planning y family office.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Correduría.
2. Asesoramiento financiero.
3. Gestión discrecional.
4. Financial planning.
5. Family office.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Sociedades de inversión de capital variable (SICAV)

BA. 405



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Tratar las sociedades de inversión de capital variable atendiendo a sus características básicas, su operativa y la política de inversión.

Objetivos Específicos

1. Definir las SICAV e identificar sus características básicas.
2. Explicar la operativa de este tipo de sociedades de inversión.
3. Representar la política de inversión que persigue este tipo de sociedades de inversión.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Concepto y características.
2. Operativa.
3. Política de inversión.

Modalidad

Online

Duración

1,5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Supuestos de reembolso y rescate de planes de pensiones y jubilación

BA. 410



Requisitos

Conocimientos mínimos sobre planificación de la jubilación.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir los diferentes supuestos de reembolso y rescate en los planes y productos de planificación para la jubilación, haciendo especial hincapié en la implicación en el caso de la disposición anticipada; Analizar las distintas consideraciones fiscales que presentan los diversos productos de previsión para la jubilación.

Objetivos Específicos

- Determinar las posibilidades de recuperar las inversiones finalistas destinadas a cubrir la jubilación.
- Analizar sus repercusiones financieras y fiscales.
- Explicar las situaciones existentes de retorno de las inversiones.
- Identificar los supuestos extraordinarios que pudieran anticipar las necesidades de percepción.
- Diferenciar la incidencia legal, financiera y fiscal de una situación de jubilación con anterioridad a la edad normal.
- Explicar el tratamiento fiscal en la recuperación de las inversiones.
- Analizar su optimización fiscal.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Supuestos de reembolso y rescate.
2. Supuestos de disposición anticipada.
3. Implicaciones de la jubilación anticipada.
4. Consideraciones fiscales.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Tipología de comisiones de los fondos

BA. 415



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fondos de inversión.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Desarrollar la problemática de las comisiones que se aplican a los fondos de inversión, las diferentes tipologías y su forma de cálculo.

Objetivos Específicos

1. Definir y calcular cuáles son los tipos de comisiones que se aplican a los fondos: gestión, depósito, suscripción y reembolso.
2. Identificar, en comisiones de tipo gestión y depósito, cuáles son las diferentes modalidades de retribución a la gestora y a la entidad depositaria.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Tipos de comisiones.
2. Especificidades de las comisiones.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1/2 hora

Solicitar tarifas por grupos

Tipos de fondos de inversión

BA. 420



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fondos de inversión.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Describir las diferentes tipologías de fondos de inversión, cómo se agrupan y qué particularidades presentan en su estructura patrimonial. También se explica el funcionamiento de los fondos garantizados y las diferentes fórmulas creadas para ofrecer la revalorización, en función del tipo de derivados que incorpore la estructura de la cartera.

Objetivos Específicos

1. Clasificar los fondos según el destino dado a los beneficiarios: acumulación y reparto.
2. Explicar las características y los activos que pueden componer los diferentes tipos de fondos de inversión (fondos garantizados, fondos de fondos, fondos principales, fondos cotizados, fondos en valores no cotizados, fondos de inversión libre), así como las diferentes tipologías o su filosofía de inversión.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. Tipos de fondos.
 - 1.1. Según la distribución de los beneficios obtenidos.
 - 1.2. Según la vocación inversora.

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Tributación de las operaciones financieras

BA. 425



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y fiscalidad.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundiza en la problemática fiscal de las inversiones y operaciones financieras de los distintos sujetos pasivos, ofreciendo una visión horizontal de la tributación, en los diferentes impuestos previstos por nuestro ordenamiento legal, a la que se encuentran sometidas las rentas y ganancias generadas sobre productos de pasivo bancario, activos financieros, participaciones en IIC, instrumentos derivados y contratos de seguros de vida e invalidez.

Objetivos Específicos

1. Definir la calificación fiscal de los rendimientos (IRPF) de cada tipo de productos financieros, así como calcular el rendimiento integrable en la base imponible y las retenciones.
2. Explicar el régimen de compensaciones fiscales para inversiones realizadas en los diferentes productos financieros, antes del 20 de enero de 2006.
3. Indicar cómo se integran estos activos (IRNR, IS) en la base imponible del impuesto y cómo se determina la cuantía por la que deben tributar.

Metodología

Píldora de conocimiento online con actividades, disponible en castellano, SCORM, tutorización opcional.

Contenidos / Programa

1. La problemática fiscal de las inversiones financieras.
2. Productos de pasivo bancario.
3. Activos financieros.
4. Instituciones de inversión colectiva.
5. Planes de pensiones.
6. Instrumentos derivados e híbridos financieros.
7. Tributación de los contratos de seguros de vida e invalidez.

Modalidad

Online

Duración

4 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Definir los conceptos básicos de cálculo financiero, como el capital financiero y las operaciones financieras de actualización y descuento.

Objetivos Específicos

- Explicar el concepto de capital financiero.
- Describir el concepto de operación financiera.
- Diferenciar entre una operación financiera de capitalización y otra de actualización.
- Indicar y calcular el precio total, el precio unitario y el precio unitario medio de una operación financiera simple.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. El principio de preferencia por la liquidez.
2. ¿Qué es el capital financiero?
3. Variables de una operación financiera.
4. Tipos de operaciones financieras.
 - 4.1. Operaciones financieras de actualización.
 - 4.2. Operaciones financieras de capitalización.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Valoración de activos de renta fija

BA. 435



Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y mercado de renta fija.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Profundizar sobre los contenidos relativos a la valoración de los activos de renta fija, en función de sus características y de la tipología de los cupones.

Objetivos Específicos

- Interpretar las medidas de rentabilidad de los activos de renta fija.
- Identificar los factores determinantes para obtener el valor de un activo de renta fija.
- Calcular cualquier activo de renta fija.
- Interpretar el efecto de las variaciones de los tipos de interés sobre los precios de los activos de renta fija.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Los activos de renta fija.
2. Cálculo de rentabilidad de los activos de renta fija que pagan cupones fijos: la TIR y efectos de la variación del tipo de interés de reinversión de los cupones.
3. Cálculo de la rentabilidad de los activos de renta fija cupón cero: TIR de un bono cupón cero.
4. El cálculo de la rentabilidad de los activos de renta fija con cupón variable.
5. El cálculo de la rentabilidad de una cartera de bonos.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Determinar el valor teórico de una acción

Objetivos Específicos

- Explicar cómo se puede valorar una empresa usando tres posibles métodos: el de valor contable, el de Gordon-Shapiro y el de descuentos de flujos.
- Indicar cuáles son las ventajas, inconvenientes y limitaciones de cada uno de estos métodos.

Metodología

Píldora con actividades, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

1. Valor contable.
2. Valor de liquidación.
3. Valor de mercado o capitalización bursátil.
4. Valor de dividendos descontados.
5. VAN: Valor Actual Neto.

Requisitos

Conocimientos mínimos de economía y cálculo.

Destinatarios

Empleados de oficinas bancarias.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Adaptación al cambio

HA. 1



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Dotar de los conocimientos sobre los distintos tipos de cambio, sus roles, modelos, dinámicas y resistencias.

Objetivos Específicos

- Gestionar adecuadamente el cambio a nivel personal y organizacional.
- Comprender el proceso del cambio.
- Establecer la dirección del cambio y alinearse con él.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. ¿Qué es el cambio?
 - Tipos de cambio
 - Objetivos del cambio
 - Fuerzas que crean la necesidad del cambio
2. Modelos y dinámicas del cambio
 - Modelo de Lewin
 - Modelo sistémico
 - Desarrollo organizacional
3. Resistencia al cambio
 - Resistencia individual
 - Resistencia organizacional
 - Mecanismo para superar la resistencia al cambio
4. Planificación del cambio
 - Roles
 - Condicionantes
 - Proceso del cambio planificado

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Conocer los principales elementos que intervienen en el proceso de comunicación humana.

Objetivos Específicos

- Desarrollar las habilidades necesarias para lograr una comunicación efectiva.
- Utilizar las técnicas para transmitir el mensaje del mejor modo posible.
- Conocer las claves para influir en los demás y conseguir mayor eficacia en las relaciones interpersonales.

Metodología

Autoaprendizaje

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. El proceso comunicativo
 - El proceso comunicativo
 - Etapas en el proceso de comunicación
 - Barreras que dificultan la comunicación
2. La comunicación efectiva
 - La comunicación efectiva
 - Comunicación verbal
 - Comunicación no verbal
3. La comunicación persuasiva
 - La comunicación persuasiva
 - Cómo elaborar el mensaje
 - En qué momento adecuar el mensaje al receptor
 - Preguntas que facilitan la comunicación
4. La comunicación en grupo
 - La comunicación en grupo
 - Técnicas de influencia
 - Presentaciones efectivas

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Conocer cuál es la dinámica de equipos y identificar los roles de cada uno de sus miembros.

Objetivos Específicos

- Manejar métodos y herramientas para optimizar el trabajo en equipo y las relaciones entre sus miembros
- Dotar a los participantes de directrices para evaluar el correcto desarrollo del trabajo en equipo

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Qué es trabajo en equipo
 - Qué es trabajo en equipo
 - Diferencias entre equipo de trabajo y grupo de trabajo
 - Justificación de un equipo de trabajo
 - Introducción del equipo en la empresa
 - Puesta en marcha de un equipo de trabajo
2. Los miembros de un equipo y sus competencias
 - Jefe de equipo
 - Roles dentro de un equipo
 - Miembro ideal de un equipo de trabajo
3. Puesta en marcha de un equipo de trabajo
 - Comunicación
 - Cohesión del equipo
 - Reuniones
 - Toma de decisiones
 - Pensamiento de equipo
 - Dificultades
 - Conflictos
 - Motivación
4. Evaluación del equipo
 - Evaluación del equipo
 - Gratificaciones

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (2h)

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Manejar métodos y herramientas para mejorar la calidad de atención al cliente.

Objetivos Específicos

- Desarrollar un estilo de trabajo que añada valor para el cliente y permita establecer relaciones de fidelidad con éste.
- Satisfacer las necesidades actuales y futuras del cliente, mediante su detección y seguimiento.
- Fomentar la colaboración interdepartamental con la finalidad de ofrecer la excelencia al cliente.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Cómo generar valor para el cliente
 - La calidad del servicio
 - ¿Qué es la fidelización del cliente?
 - Fidelizar, ¿por qué?
2. De la información al conocimiento
 - Introducción
 - ¿Necesidades? ¿Qué necesidades?
 - Instrumentos para analizar el grado de satisfacción del cliente
 - La percepción del cliente sobre nuestro servicio
3. Cómo establecer relaciones de fidelización
 - Captación, desarrollo y retención de clientes
 - El contacto emocional con el cliente
 - Más allá del servicio
 - Estrategias de fidelización
4. La colaboración para conseguir el objetivo
 - ¿Qué nos aporta el concepto de cliente interno?
 - La mejora continua a través de la participación

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Resolución de problemas

HA. 20

Objetivo General

Comprender y asimilar los conocimientos de gestión y resolución de problemas.

Objetivos Específicos

- Conocer y manejar las principales herramientas para la efectiva resolución de problemas.

Metodología

Autoaprendizaje



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. La Resolución de Problemas
 - La dirección basada en la calidad
 - Escollos comunes en la resolución de problemas
 - La necesidad de una metodología: modelo de los seis pasos
2. Principales herramientas para la resolución de problemas
 - Torbellino de ideas (brainstorming)
 - Diagrama causa-efecto (espina de pescado)
 - Diagrama de fuerzas
 - Diagrama de Pareto
 - Matriz de selección por pares
 - Otras herramientas de resolución de problemas

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Resolución de problemas

HA. 25

Objetivo General

Comprender y asimilar los conocimientos de gestión y resolución de problemas.

Objetivos Específicos

- Conocer y manejar las principales herramientas para la efectiva resolución de problemas.

Metodología

Autoaprendizaje



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. La Resolución de Problemas
 - La dirección basada en la calidad
 - Escollos comunes en la resolución de problemas
 - La necesidad de una metodología: modelo de los seis pasos
2. Principales herramientas para la resolución de problemas
 - Torbellino de ideas (brainstorming)
 - Diagrama causa-efecto (espina de pescado)
 - Diagrama de fuerzas
 - Diagrama de Pareto
 - Matriz de selección por pares
 - Otras herramientas de resolución de problemas

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Toma de decisiones

HA. 30

Objetivo General

Conocer un método de identificación, definición y análisis de problemas.

Objetivos Específicos

- Aplicar eficazmente un método de identificación, definición y análisis de problemas.
- Crear y/o escoger la decisión, solución o soluciones adecuadas al problema.
- Diseñar planes de acción y de contingencia para la puesta en práctica de las soluciones o decisiones tomadas.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Introducción
 - Introducción
 - ¿Qué es un problema?
2. Solución de problemas
 - Modelo de solución de problemas
 - ¿Cómo reconocer que existe un problema?
 - Decidir solo o en equipo
 - Modelo de Vroom
3. Fases para la resolución de conflictos
 - La toma de decisiones grupal
 - Paso I: Definición del problema
 - Paso II: Las causas de un problema
 - Paso III: Generar alternativas de solución
 - Paso IV: Analizar las diferentes soluciones
 - Paso V: La priorización de soluciones
 - Paso VI: El plan de acción
 - Paso VII: Los planes de contingencia

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Aprender a identificar los conflictos y sus causas.

Objetivos Específicos

- Conocer las distintas dimensiones y enfoques en función de las partes implicadas.
- Facilitar recursos para gestionar eficazmente las situaciones de conflicto.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. El conflicto en las organizaciones
 - Origen y naturaleza del conflicto
 - Tipos de conflicto
2. Análisis de la situación
 - Análisis de la situación
 - Consecuencias del conflicto
 - Posiciones perceptivas y actitudes frente al conflicto
3. El proceso de resolución
 - El proceso de resolución
 - Técnicas de influencia
 - Respuestas ante el conflicto
 - Negociación y tipos de acuerdos
4. La mediación
 - La mediación
 - La mediación jerárquica
 - Fases de la mediación

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Conocer qué es el liderazgo y sus distintos tipos.

Objetivos Específicos

- Conocer su estilo de liderazgo.
- Mejorar la calidad de los resultados en la gestión de su equipo.
- Descubrir aquellas áreas susceptibles de cambio.
- Establecer planes de acción realmente eficaces.

Metodología

Autoaprendizaje

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Liderazgo y líder
 - Concepto de liderazgo
 - El liderazgo situacional
 - Principios de liderazgo
 - Estilos de liderazgo
2. Madurez del colaborador
 - Concepto de madurez
 - Niveles de madurez
3. Liderazgo situacional eficaz
 - Factores de liderazgo eficaz
 - El modelo de liderazgo situacional
4. Visión actual del liderazgo
 - La espiral del liderazgo

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

- Saber qué es el estrés y sus consecuencias.

Objetivos Específicos

- Detectar las situaciones de estrés.
- Prever las situaciones de estrés.
- Tratar y aprender a gestionar las situaciones concretas de estrés de forma positiva.
- Entender el estrés de los otros, aceptarlo y reconducirlo para resolver conflictos.

Metodología

Autoaprendizaje

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Definición de estrés
 - Introducción
 - Origen
 - Tipos
 - Síntomas
2. Factores desencadenantes
 - Introducción
 - Actitudes personales
 - Relaciones interpersonales
 - Desempeño de roles
3. Factores amortiguadores
 - Introducción
 - Identificar actitudes
 - Analizar pautas de trabajo
 - Tomar medidas
 - Establecer estrategias
 - Adoptar pautas

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Tomar conciencia de la importancia del tiempo como recurso escaso y la necesidad de saber administrarlo y gestionarlo.

Objetivos Específicos

- Conocer los sistemas para el control del uso correcto del tiempo basados en la eficacia y en la eficiencia.
- Saber diferenciar entre "la importancia" y la "urgencia" con relación a las actividades y las tareas.
- Tener una buena organización personal como paso previo a la correcta gestión del tiempo.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Necesidad de tiempo para dirigir
 - Introducción
 - Las urgencias, lo importante y la actividad
 - La correcta gestión del tiempo frente a la dependencia al trabajo
2. Los sistemas para el control del uso del tiempo
 - Introducción
 - Control de los cronógrafos o ladrones del tiempo
 - Control de tareas e interrupciones
 - Revisión y análisis de los impresos
3. La indecisión y el "mañana" en la gestión del tiempo
 - Reflexiones sobre las causas de la indecisión y el mañana
 - Valoración personal ante las causas de los problemas de indecisión
4. Los cronófobos en la gestión del tiempo
 - Introducción
 - Importancia del control del estrés
 - La respuesta del organismo frente al estrés
 - Un cronóforo que hay que controlar: las reuniones ineficaces

Modalidad

Online

Duración

½ día (2h)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Conocer una metodología práctica y completa de gestión de proyectos.

Objetivos Específicos

•Dotar de los conocimientos y habilidades técnicas, que les permitan afrontar con garantías la ejecución y finalización satisfactoria de sus proyectos.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Introducción
 - Definición de proyecto
 - Gestión de proyectos
2. Fases en la gestión de proyectos
 - Fase de creación y planificación
 - Fase de seguimiento y control
 - Fase de comunicación
3. Análisis cuantitativo de tiempos
 - Introducción a los métodos de cálculo
 - Conceptos y definiciones
 - Métodos de cálculo

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (4h)

Solicitar tarifas por grupos

Blended

¾ día (6h)

Solicitar tarifas por grupos

Presencial

1 día (8h)

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Finanzas para no financieros

HA. 60

Objetivo General

Entender qué son y para qué sirven las finanzas.

Objetivos Específicos

- Entender que todo miembro de una empresa tiene que ver con la marcha financiera de la misma.
- Conocer las dimensiones financieras de toda decisión empresarial.
- Poder utilizar listados e informes contables.
- Familiarizarse con las herramientas propias del control de gestión económico-financiero de una empresa o departamento.



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Introducción a las finanzas
 - Economía, empresa y finanzas
 - Sistemas de información contable
 - Introducción a la contabilidad financiera
2. El balance
 - Estática patrimonial
 - Teoría de las estructuras
 - El activo (estructura económica)
 - El pasivo (estructura financiera)
 - El modelo de balance del Plan General Contable

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (4h)

Solicitar tarifas por grupos

Blended

¾ día (6h)

Solicitar tarifas por grupos

Presencial

1 día (8h)

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Introducción al Marketing

HA. 65

Objetivo General

Obtener los principales conocimientos acerca del marketing y sus estrategias

Objetivos Específicos

- Conocer las herramientas necesarias para hacer un análisis de la empresa desde un punto de vista crítico.
- Determinar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de que dispone la empresa.
- Definir el producto y definir las diferentes técnicas de composición de un producto.
- Realizar el análisis del marketing relacional y del marketing experiencial.

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Elementos básicos: El Marketing-M
 - Qué es el marketing Mix
 - Producto
 - Precio
 - Distribución
 - Comunicación
2. Segmentación y definición del público objetivo
 - Concepto de segmentación
 - Bases para segmentar los mercados de los consumidores
 - Definición de público objetivo
3. Estrategias de diferenciación y posicionamiento
 - Concepto de diferenciación
 - Concepto de posicionamiento
 - Posicionamiento del producto

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (4h)

Solicitar tarifas por grupos

Blended

¾ día (6h)

Solicitar tarifas por grupos

Presencial

1 día (8h)

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Entender qué es y para qué sirve la contabilidad.

Objetivos Específicos

•Obtener los principales conocimientos acerca de los conceptos básicos de la contabilidad.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Introducción a la contabilidad
 - La fenomenología económico-financiera en la empresa
 - La circulación de valores en la empresa
 - La contabilidad como sistema de información
 - Funciones de la contabilidad
 - Instrumentación contable
 - Representación de la estructura patrimonial
2. El plan general de contabilidad y las NIC
 - Concepto, fines y estructura
 - Principios y normas de valoración
 - Cuadro de cuentas, definiciones y relaciones contables
 - Cuentas anuales

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (4h)

Solicitar tarifas por grupos

Blended

¾ día (6h)

Solicitar tarifas por grupos

Presencial

1 día (8h)

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio. Puede adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Asimilar las distintas condiciones a las que se sujeta cada modalidad de contrato laboral y solucionar los conflictos que puedan surgir.

Objetivos Específicos

- Conocer y aplicar las principales técnicas de selección y formación del personal.
- Familiarizarse con los principios y las técnicas de la evaluación del desempeño del puesto de trabajo.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. La planificación de Recursos Humanos

- Planificación de plantillas y planificación de Recursos Humanos
- El proceso de planificación de Recursos Humanos

2. Técnicas de definición de plantillas

- Definición de la plantilla Cuantitativa
- Definición de la plantilla Cualitativa

3. Técnicas de análisis de puestos

- El análisis de puestos
- Procedimientos de análisis de puestos
- El proceso de análisis de puestos

4. Técnicas de valoración de puestos

- La valoración de los puestos de trabajo
- El proceso de valoración de puestos
- Métodos de valoración de puestos

5. Técnicas de selección

- El proceso de selección de personal
- La entrevista de selección
- La dinámica de grupo
- Los assessment centers
- Los exámenes

6. Técnicas de contratación

- Normativa básica
- El trabajador y el empresario: sujetos del contrato de trabajo
- La contratación

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (4h)

Solicitar tarifas por grupos

Blended

¾ día (6h)

Solicitar tarifas por grupos

Presencial

1 día (8h)

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Un Programa de Soporte Directivo es un conjunto de herramientas de consulta y reflexión diseñadas por y para el gestor.

Objetivos Específicos

- Saber dirigir un equipo y mantenerlo centrado en los objetivos.
- Desarrollar la capacidad personal de conocer mejor a un equipo de trabajo.
- Adquirir habilidades en la compleja dirección del personal de la empresa.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

On-line tutorizado, con ejercicios.

Destinatarios

Dirigido a gerentes y mandos de empresas que desean potenciar su relación diaria con sus colaboradores.

Acreditación

Diploma de participación en el curso emitido por GEC y Harvard Business Publishing

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos.

Contenidos / Programa

1. El análisis previo de quienes integran un equipo de trabajo en la empresa.
2. Conocer el porqué de sus diferentes actitudes en su desempeño laboral.
3. Técnicas para dirigir a la medida de cada individuo.
4. La aplicación de la dirección por objetivos.
5. Pautas para trabajar con personal remoto, al que no vemos regularmente.

Modalidad

Online

Duración

10 horas con flexibilidad horaria.

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Un Programa de Soporte Directivo es un conjunto de herramientas de consulta y reflexión diseñadas por y para el gestor.

Objetivos Específicos

- Conocer métodos para potenciar la creatividad personal y grupal en la empresa.
- Practicar en equipo la metodología que lleve a innovar y cambiar procesos.
- Enseñar a los colaboradores la aplicación de éxito para el cambio en el seno de la compañía.

Metodología

On-line tutorizado, con ejercicios.

Contenidos / Programa

1. El porqué del cambio: análisis previo de pros y contras.
2. Cómo afecta al cambio al personal y la forma de prever situaciones difíciles.
3. Técnicas de innovación para aplicar en grupo de trabajo.
4. El seguimiento de los cambios escalonados y su efecto en el personal afectado por éstos.
5. El plan de actuación y la elección de los colaboradores que ayuden en la nueva gestión interna elegida.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Dirigido a gerentes y mandos de empresas que necesitan conocer métodos para gestionar cambios internos con plena garantía de éxito.

Acreditación

Diploma de participación en el curso emitido por GEC y Harvard Business Publishing

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos.

Modalidad

Online

Duración

10 horas con flexibilidad horaria.

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Un Programa de Soporte Directivo es un conjunto de herramientas de consulta y reflexión diseñadas por y para el gestor.

Objetivos Específicos

- Conocer la metodología clave para hacer un plan de negocio.
- Aprender y actualizarse en la planificación de presupuestos.
- Saber establecer objetivos en un plan de negocio.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Dirigido a gerentes y mandos de empresas que quieren actualizarse o aprender a preparar un plan completo de negocio.

Acreditación

Diploma de participación en el curso emitido por GEC y Harvard Business Publishing

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos.

Metodología

On-line tutorizado, con ejercicios.

Contenidos / Programa

1. El plan general de negocio y sus componentes esenciales.
2. El presupuesto y los pasos a dar para su planificación acertada.
3. Modelos y ejemplos de planes de negocio
4. Los objetivos que se van a implantar a las distintas unidades de la empresa.
5. Las bases sobre las que marcar los objetivos para que sean aceptados y alcanzados.

Modalidad

Online

Duración

10 horas con flexibilidad horaria.

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Desarrollo del equipo de colaboradores

HA. 95



Objetivo General

Un Programa de Soporte Directivo es un conjunto de herramientas de consulta y reflexión diseñadas por y para el gestor.

Objetivos Específicos

- Saber implantar el progresivo desarrollo del personal de la empresa.
- Aprender a delegar tareas que estimulen las capacidades individuales.
- Conocer cómo evaluar el progreso de cada individuo en el equipo.
- Motivar a la vez que se dirige a un equipo.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

On-line tutorizado, con ejercicios.

Destinatarios

Dirigido a gerentes y mandos de empresas que se enfrentan al reto constante de ayudar al crecimiento del personal asignado

Contenidos / Programa

1. Medir las capacidades de cada colaborador antes de asignarles tareas de mayor responsabilidad.
2. Las técnicas a aplicar en la delegación progresiva a cada persona.
3. Manejar las bases del mando como entrenador al delegar, dirigir y motivar.
4. La forma de evaluar en cada periodo el crecimiento y desempeño de las personas del equipo.

Acreditación

Diploma de participación en el curso emitido por GEC y Harvard Business Publishing

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos.

Modalidad

Online

Duración

10 horas con flexibilidad horaria.

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Comunicación efectiva en los negocios

HA. 100



Objetivo General

Un Programa de Soporte Directivo es un conjunto de herramientas de consulta y reflexión diseñadas por y para el mando.

Objetivos Específicos

- Conocer las claves de las diferentes formas de comunicarse en el ámbito de la organización.
- Dominar la esencia de la comunicación escrita en el terreno laboral.
- Desarrollar la capacidad de potenciar la comunicación personal.

Requisitos:

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

On-line tutorizado, con ejercicios.

Destinatarios

Dirigido a gerentes y mandos de empresas que desean mejorar su estilo comunicador en el entorno del trabajo.

Acreditación

Diploma de participación en el curso emitido por GEC y Harvard Business Publishing.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos.

Contenidos / Programa

1. Las bases de saber escribir con habilidad en el campo profesional.
2. Cómo adquirir facilidad para escribir mails, cartas, y otros documentos.
3. La comunicación oral frente a grupos en una presentación de negocios.
4. Técnicas básicas para preparar una presentación eficiente.
5. Comunicarse con el personal de manera fácil y acertada, corrigiendo los fallos propios.
6. La importancia del feedback al comunicarse.

Modalidad

Online

Duración

10 horas con flexibilidad horaria.

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Un Programa de Soporte Directivo es un conjunto de herramientas de consulta y reflexión diseñadas por y para el mando.

Objetivos Específicos

- Aprender nuevas técnicas para su mejora profesional y personal.
- Saber gestionar y modelar su conducta ante situaciones difíciles.
- Conocer técnicas para superar retos en su día a día.

Metodología

On-line tutorizado, con ejercicios.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Dirigido a gerentes y mandos de empresas que buscan superar las dificultades diarias que se les presentan en su puesto y les frenan en parte sus capacidades.

Acreditación

Diploma de participación en el curso emitido por GEC y Harvard Business Publishing.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos.

Contenidos / Programa

1. Analizarse uno mismo para poner el punto de mejora futura.
2. Controlar y gestionar el tiempo en el trabajo.
3. Desarrollar habilidades propias para superar momentos de stress o exceso de tareas que lastran el rendimiento.
4. Establecer las pautas para crear el plan de crecimiento profesional en el entorno de la empresa.
5. Saber ser mejor en el terreno laboral a través del esfuerzo propio con una guiada orientación.

Modalidad

Online

Duración

10 horas con flexibilidad horaria.

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Conocer una metodología práctica y completa de gestión de proyectos.

Objetivos Específicos

- Conocer los factores fundamentales, prácticos y actuales de la gestión de proyectos.
- Conocer las diferentes herramientas para la gestión eficaz de proyectos
- Realizar un taller práctico...



Requisitos

Conexión a Internet

Metodología

Autoaprendizaje

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Contenidos / Programa

1. Taller de gestión de proyectos
2. Fundamentos para la gestión de proyectos
 - Gestión del riesgo
 - La propuesta
 - Presupuesto
 - Inicio
 - Propuesta
 - Plan de trabajo
 - Gestión del riesgo

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

½ día (4h)

Solicitar tarifas por grupos

Blended

¾ día (6h)

Solicitar tarifas por grupos

Presencial

1 día (8h)

Solicitar tarifas por grupos

Coaching para managers (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 115



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades de gestión de equipo.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Aplicación de las herramientas principales del coaching al día a día de los responsable de personas en la empresa.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Herramientas de coaching para el liderazgo de equipos
- Jefe-coach versus jefe-controlador
- Utilizar preguntas para lograr el compromiso de los empleados
- Escucha activa
- Aprovechamiento de las fortalezas y debilidades del equipo
- Desarrollo y mejora del rendimiento del empleado: Zona de confort
- Aprendizaje continuo del equipo
- Modelo GROW para la resolución de problemas

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Antonio se enfrenta a una fuerte caída de ventas en el departamento que dirige. Empieza utilizando las técnicas de dirección tradicional que conoce, pero las ventas siguen cayendo. Así que decide aplicar las nuevas herramientas de coaching y liderazgo para mejorar la situación.

Modalidad

Duración

Tarifas

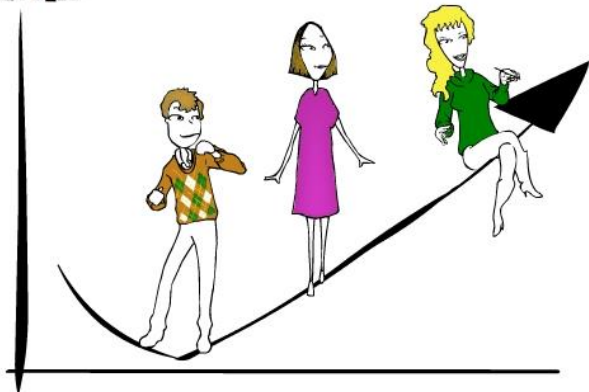
Online

1 hora

Consultar tarifas por grupos

Poner objetivos y que se cumplan (Metodología STORY-TRAINING) HA. 120

VENTAS



Objetivo General

Proporcionar a los responsables de personas las herramientas para definir adecuadamente los objetivos de sus colaboradores y lograr que los cumplan.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Priorizar las responsabilidades de sus colaboradores
- Definir sus objetivos de forma que se cumplan
- Modelo SMART
- Monitorizar el cumplimiento de objetivos
- Utilizar el feedback positivo y negativo para motivar sus equipos y lograr un mayor rendimiento
- Claves del liderazgo

Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades de gestión de equipo.

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Acreditación

Fidelia Group

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

En medio de la crisis del mercado, Antonio busca aprovechar la oportunidad para superar con su equipo a las dos principales empresas competidoras.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

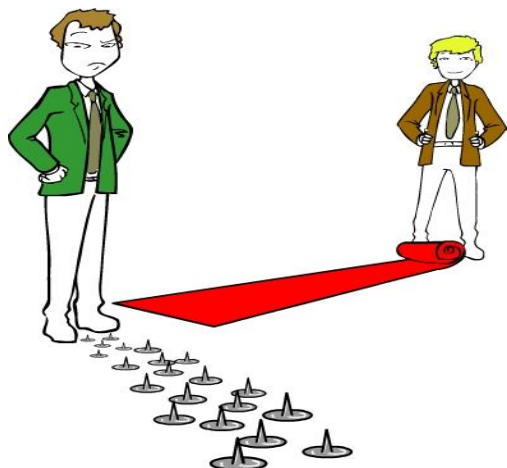
Online

1 hora

Consultar tarifas por grupos

Gestión del cambio (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 125



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades de gestión de equipo, mandos y directivos.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Claves y herramientas para liderar el cambio en tu equipo y organización

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Comunicar una Postal de destino atractiva
- Herramienta Ver-Sentir-Cambiar
- Gestionar la incertidumbre y miedo al cambio
- Liderar con el ejemplo
- Definir los movimientos críticos para el cambio exitoso
- Identificar excepciones
- Crear grupos de cambio
- Allanar el camino del cambio

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Tomás se enfrenta a unos niveles de satisfacción del cliente muy bajos en su nueva unidad. Es necesario liderar un cambio en la forma de tratar a sus clientes, y el camino está lleno de obstáculos.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Consultar tarifas por grupos

Evaluación de desempeño (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 130



Objetivo General

Cómo debe realizar la evaluación de desempeño un responsable de personas para que motive y haga mejorar a su equipo.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Preparación de la reunión anual
- Crear un clima adecuado
- Desarrollo de la reunión anual
- Consejos prácticos para dar feedback
- Herramientas de desarrollo de la persona
- Cierre de la reunión

Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades de gestión de equipo.

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Acreditación

Fidelia Group

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Ha llegado el momento de realizar las reuniones anuales de desempeño y evaluación. Antonio decide mejorar su forma de llevarlas a cabo para sacarles el mejor provecho posible. Su entrevista con Berta nos muestra como llevar a cabo estas reuniones anuales de forma sencilla y efectiva.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Consultar tarifas por grupos

Selección para managers (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 135



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades de gestión de equipo.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Cómo debe realizar la entrevista de selección un responsable de personas para elegir el mejor candidato para el puesto.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Preparación de la entrevista de selección
- Crear un clima adecuado
- Desarrollo de la entrevista
- Modelo STAR
- Consejos prácticos para identificar competencias
- Lenguaje corporal
- Escucha activa
- Cierre de la entrevista

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Antonio tiene que realizar las entrevistas de selección para un puesto clave en la empresa.

El año pasado, por no hacer bien la entrevista, contrató a la persona equivocada para el puesto. Esta vez no quiere cometer el mismo error.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Gestión del tiempo para comerciales (Metodología STORY-TRAINING) HA. 140



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Herramientas de priorización y gestión del tiempo que permiten a los comerciales lograr más con menos.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Establecer prioridades claras en su trabajo aplicando el principio 80/20
- Liberarse de la esclavitud de lo urgente con la matriz Importante vs. Urgente
- Planificar según los ritmos de su negocio
- Identificar sus ladrones de tiempo y eliminarlos
- Saber decir NO
- Identificar en qué actividades centrar sus esfuerzos para multiplicar por cuatro sus resultados
- Trucos para gestionar el email

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Berta se enfrenta a una bajada de ventas en su negocio. A través del principio 80/20 y las herramientas de gestión de su tiempo consigue darle la vuelta a la situación. Lograr vender más que nunca y trabajar mucho más relajada.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Negociación ganar -ganar (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 145



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades comerciales.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Claves para lograr acuerdos ganar-ganar con clientes y colaboradores.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las habilidades y herramientas clave en la negociación:

- Mapa de intereses
- Batna
- Criterio objetivo
- Escucha activa
- Causa raíz
- Construir confianza

Aplicación de estas técnicas a un caso concreto (Business Case) cercano a los desafíos diarios de cada empleado.

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Berta tiene en sus manos cerrar el acuerdo más importante de su vida, pero las cosas no suceden como ella esperaba

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Empatía en la atención al cliente (Metodología STORY-TRAINING) HA. 150



Objetivo General

Ayuda a ponerse en los zapatos del cliente, comprender realmente sus problemas y necesidades, y ganarse su confianza.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Ganar la confianza del cliente
- Escucha empática
- Ponerse en los zapatos del cliente
- Iceberg del comportamiento
- Responder a quejas y reclamaciones
- Asertividad
- Centrarse en la solución, no en el problema

Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Acreditación

Fidelia Group

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Cuando un cliente desprecia el trabajo de Berta y la grita delante de sus compañeros, toda su empatía y capacidad de gestión emocional se pone a prueba.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Cómo ponerse metas y cumplirlas (Metodología STORY-TRAINING)

HA. 155



Objetivo General

Técnicas para definir objetivos, planificarlos y lo más importante, lograrlos.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Priorizar sus metas en el trabajo y en la vida
- Definir sus metas de forma que se cumplan
- Modelo SMART
- Planificar sus acciones
- Monitorizar el cumplimiento de objetivos
- Perseverar en sus objetivos

Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Empleados con responsabilidades comerciales.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Berta tiene muchas aspiraciones profesionales y personales, pero pasa el tiempo y ve que no las alcanza. Hasta que un día aprende cómo ponerse metas y cumplirlas, y su vida cambia.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Reuniones efectivas (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 160



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Logra que tus reuniones sean cortas, productivas y creativas.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Uso de la agenda
- Definición de objetivos
- Gestión de participantes
- Diálogo robusto
- El poder de las preguntas
- Gestión del tiempo en la reunión
- Plan de acción y seguimiento

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Cinco historias de miembros de una empresa que ponen en práctica los principios de las reuniones efectivas en su día a día.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Consultar tarifas por grupos

5 claves del éxito profesional (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 165



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Los secretos para crecer y desarrollarte profesionalmente con más éxito dentro de tu empresa.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Buscar mentores y potenciar tu aprendizaje
- Buscar retos y formación que te hagan salir de tu Zona de Confort
- Convertirte en una persona que resuelve problemas, en vez de alguien que los crea
- Centrarte en tus Fortalezas, no solo en las debilidades
- Construir tu Red de Apoyo en la empresa
- Saber recibir feedback de tu jefe y compañeros para mejorar continuamente

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Tomás se siente estancado en su trabajo, hasta que aprende cinco clave que le hacen desarrollarse al máximo y conseguir mejores resultados.

Modalidad

Online

Duración

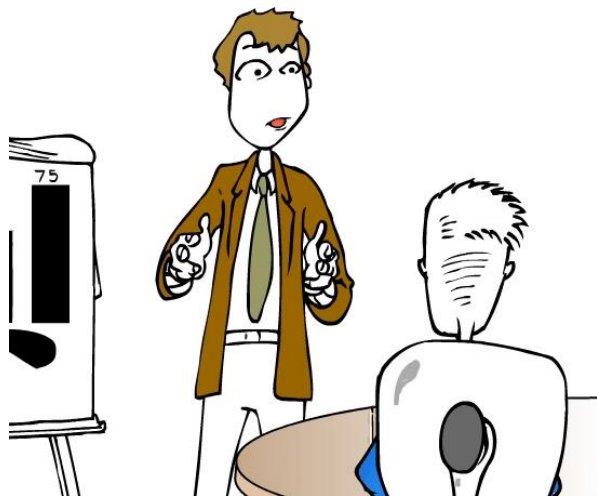
1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Aprovecha tu evaluación del desempeño (Metodología STORY-TRAINING)

HA. 170



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Cómo preparar y realizar la reunión de evaluación de desempeño con tu jefe, de forma que te permita mejorar y crecer profesionalmente.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Cómo preparar adecuadamente la reunión anual
- Autoevaluación crítica previa a la reunión
- El verdadero objetivo de la reunión
- Desarrollo de la reunión
- Cómo recibir feedback
- Claves para tu crecimiento y desarrollo profesional
- Fortalezas y debilidades
- Zona de confort
- Alcanzar compromisos de mejora
- Seguimiento de los compromisos de mejora con tu jefe

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

A Horacio la reunión de evaluación de desempeño le suena a examen de fin de año y no tiene ninguna gana de hacerla. Gracias a sus compañeros descubre que la evaluación de desempeño es una oportunidad única para mejorar en su trabajo y crecer profesionalmente.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Orientación al cliente (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 175



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Logra que todos los empleados de la empresa, no solo los comerciales, trabajen como un equipo para satisfacer y fidelizar al cliente.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Pasión por el cliente
- Escucha empática
- Cómo atender una queja
- Cliente interno
- Fidelización del cliente
- Gestión de expectativas
- Trabajo en equipo entre diferentes departamentos de la empresa
- Ponerse en los zapatos del cliente
- Superar sus expectativas

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Los empleados de una empresa descubren que la única forma de recuperar su posición de liderazgo en el mercado es trabajar en equipo para lograr fidelizar al cliente

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Gestión del tiempo (Metodología STORY- TRAINING)

HA. 180



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Técnicas revolucionarias para gestionar tu tiempo y multiplicar por cuatro tus resultados.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Establecer prioridades claras en su trabajo
- Liberarse de la esclavitud de lo urgente con la matriz Importante vs. Urgente
- Identificar sus actividades de alto valor y de bajo valor
- Identificar sus ladrones de tiempo y eliminarlos
- Multiplicar por cuatro sus resultados aplicando el principio 80/20
- Matriz importante vs urgente
- Reuniones efectivas
- Trucos para gestionar el email

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Berta, Mónica y Horacio se enfrentan a una bajada de ventas en su negocio. A través del principio 80/20 y las herramientas de gestión de su tiempo consiguen darle la vuelta a la situación. Logran mejores resultados que nunca, trabajando más relajados.

Modalidad

Online

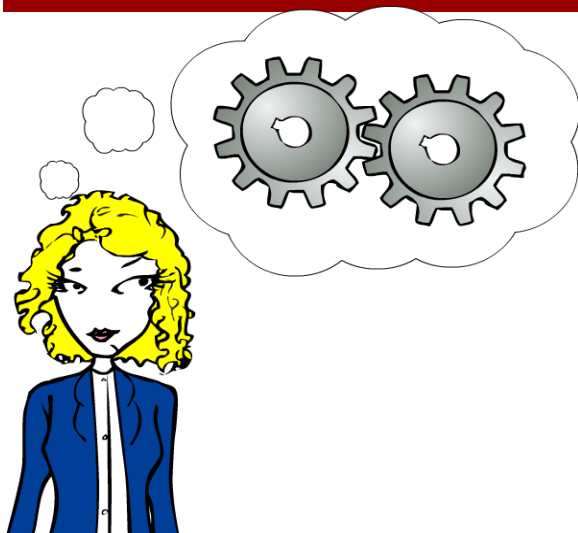
Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Innovación (Metodología STORY- TRAINING) HA. 185



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Cómo generar ideas con potencial de negocio, y sobre todo, asegurarse de hacerlas realidad superando todos los obstáculos

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Técnicas de creatividad y generación de ideas a nivel individual
- Técnicas de creatividad y generación de ideas en grupo
- Definición de modelos de negocio
- Elaborar un Plan de negocio
- Cómo analizar la viabilidad de un proyecto
- Venta interna de las ideas
- Planificar un proyecto
- Desarrollo de pilotos
- Superación de obstáculos tanto internos como externos

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Silvia acaba de entrar en la empresa y quiere mejorar las cosas. Tiene ideas interesantes, pero no nunca acaban de cuajar. Hasta que descubre el curso Innovación...

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Feedback efectivo (Metodología STORY- TRAINING) HA. 190



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Técnicas para dar feedback positivo y negativo para cambiar el comportamiento de las personas y mejorar sus resultados.

Objetivos Específicos

Aborda con detalle los temas clave del feedback positivo:

- El poder del feedback positivo
- Cuándo dar feedback
- Consejos prácticos para dar feedback positivo

Y desarrolla también las principales cuestiones del feedback negativo:

- Obstáculos y miedos
- El poder del feedback negativo
- Cuándo dar feedback negativo
- Consejos prácticos para dar feedback negativo

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Mónica, una de las empleadas clave del departamento no está consiguiendo los resultados esperados. Antonio, jefe de departamento, intenta cambiar las cosas señalándole sus errores, pero sólo logra que su comportamiento empeore. Hasta que un día aprende la forma adecuada de darle feedback.

Modalidad

Online

Duración

1 hora

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Gestión del estrés e inteligencia emocional (Metodología STORY-TRAINING)

HA. 195



Requisitos

Ninguno.

Destinatarios

Todos los empleados.

Acreditación

Fidelia Group

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Proporciona herramientas sencillas y muy efectivas para reducir el estrés del día a día, y gestionar mejor las emociones.

Objetivos Específicos

Desarrollo de las siguientes habilidades:

- Técnicas de relajación inmediata
- Técnicas de relajación profunda
- Priorizar las tareas
- Saber decir No
- Conseguir actividades y espacios de relajación y disfrute
- Inteligencia emocional
- Superar las dificultades
- Buenos hábitos de trabajo y salud

Metodología

Píldora con STORY-TRAINING, tutorización opcional, castellano, scorm

Contenidos / Programa

Sinopsis del story-training:

Mónica no puede más. Su nivel de estrés en el trabajo es muy alto, y le está empezando a pasar factura. Además, Antonio, su jefe, aumenta aún más la presión anunciando el lanzamiento de un nuevo producto en un tiempo record.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

1 hora

Consultar tarifas por grupos

Funciones y responsabilidades línea de mando

PRL. 1

Objetivo General

El curso pretende que la persona tiene equipos a su responsabilidad pueda asegurar el cumplimiento y la seguridad del trabajo de su equipo.

Objetivos Específicos

- Nombrar las principales figuras de una estructura preventiva, y las fases del plan de prevención.
- Explicar las funciones básicas de cada una de las figuras de una estructura preventiva.
- Promover actitudes para favorecer la integración del plan de prevención.
- Identificar las funciones y responsabilidades de las líneas de mando en las fases de integración del PdP

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Conceptos básicos de seguridad y salud en el trabajo
 - 1.1. Marco normativo
 - 1.2. Plan de prevención
2. Estructura organizativa
 - 2.1. Principales figuras
 - 2.2. Otras figuras
3. Funciones y responsabilidades línea de mando
 - 3.1. Evaluación de riesgos
 - 3.2. Información
 - 3.3. Formación
 - 3.4. EPIs
 - 3.5. Vigilancia de la salud
 - 3.6. Registro e investigación de accidentes e incidentes
 - 3.7. Coordinación de actividades empresariales
 - 3.8. Requisitos especiales (trabajos en altura, espacios confinados, carné radiológico, riesgo eléctrico,)



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que desempeñan labores de gestión de equipos como: empresarios, Responsables de unidades, Coordinadores, cargos medios, etc

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Coordinación de actividades empresariales

PRL. 5

Objetivo General

El curso pretende que la persona tiene equipos a su responsabilidad pueda asegurar el cumplimiento y la seguridad del trabajo de su equipo.

Objetivos Específicos

- Nombrar las principales figuras implicadas en la coordinación de actividades empresariales
- Definir los supuestos que obligan a las empresas a coordinar e integrar la actividad preventiva.
- Indicar las funciones y responsabilidades de las figuras implicadas en la coordinación de actividades empresariales.
- Indicar los medios de coordinación de las empresas concurrentes.
- Identificar la documentación exigible en la coordinación de actividades empresariales.



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso va dirigido a Directivos, mandos intermedios designado para el desarrollo de determinadas tareas preventivas: representantes de los trabajadores, delegados de prevención, y miembros de comité de seguridad y salud, y al resto de personal que se considere conveniente, persona implicada en la Coordinación de Actividades Empresariales

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
 - 1.1 Definiciones
 - 1.2 Objetivos de la Coordinación de Actividades Empresariales
 - 1.3 Marco normativo de la Coordinación de Actividades Empresariales
 - 1.4 Deberes y medios de coordinación
2. Obligaciones de coordinación
3. Figuras de coordinación
 - 3.1.El empresario titular
 - 3.2. El empresario principal
 - 3.3. Trabajador designado
 - 3.4. Otras figuras
4. Requisitos para los contratistas y subcontratistas
5. Documentación previa a los trabajos de coordinación
 - 5.1 Otros supuestos
6. Empresas concurrentes

Modalidad

Online

Duración

2 horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Pantallas de visualización de datos

PRL. 10

Objetivo General

El curso pretende que las personas que utilicen pantallas de visualización de datos aprendan a identificar los y prevenir los riesgos derivados.

Objetivos Específicos

- Identificar los riesgos existentes en el uso de PVDs.
- Construir un área de trabajo ergonómico.
- Representar la disposición óptima de los diferentes elementos del área de trabajo.
- Identificar los aspectos que repercuten en un ambiente de trabajo confortable.
- Ilustrar hábitos que mitigan los riesgos del uso de PVDs.
- Realizar ejercicios para disminuir la carga física y visual.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Introducción
2. Normativa
 - 2.1. Normativa de referencia
 - 2.2. Normativa específica
3. Riesgos asociados
 - 3.1. Factores de riesgo de carga física
 - 3.2. Factores de riesgo de carga visual
4. Distribución ergonómica del área de trabajo
 - 4.1. Superficie de trabajo
 - 4.2. Silla de trabajo
 - 4.3. Reposapiés
5. Ergonomía de los equipos informáticos
 - 5.1. Pantalla de visualización de datos
 - 5.2. Teclado
 - 5.3. Ratón
 - 5.4. Reposamuñecas
6. Ergonomía ambiental
 - 6.1. Condiciones de iluminación
7. Hábitos en el trabajo y ejercicio físico

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que trabajen en oficina o utilicen pantallas de visualización de todo tipo de datos.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Manipulación manual de Cargas

PRL.15

Objetivo General

El curso pretende que el trabajador que manipule cargas conozca las causas de riesgo existentes en la manipulación de cargas y sea capaz de desempeñar su trabajo de una manera segura.

Objetivos Específicos

- Definir la fisiología de la columna vertebral.
- Identificar los factores de riesgo en la manipulación manual de cargas.
- Identificar las patologías dorsolumbares relativas a la manipulación manual de cargas.
- Ilustrar hábitos que mitigan los riesgos en la manipulación manual de cargas.
- Aplicar medidas preventivas para contrarrestar riesgos relativos a la manipulación manual de cargas.
- Manipular correctamente las cargas.
- Realizar ejercicios para fortalecer la columna vertebral.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Manipulación de cargas
 - 1.1. Patologías asociadas a la manipulación de cargas
 - 1.2. Técnica de manipulación de cargas
 - 1.2.1. Levantamiento de cargas
 - 1.2.2. Transporte de cargas
 - 1.2.3. Empuje y arrastre de cargas
 - 1.2.4. Manipulación de cargas
 - 1.2.3. Consejos para mantener la espalda sana.
2. Posturas forzadas
 - 2.1. Medidas Preventivas. Higiene postural

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que realicen manipulación de cargas, manual o mecánicamente.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Posturas Forzadas

PRL.20

Objetivo General

El curso pretende que identificaremos los trastornos musculoesqueléticos más habituales en la adopción de posturas forzadas y se detallarán aquellas medidas preventivas que podemos realizar para mitigar sus efectos.

Objetivos Específicos

- Identificar los riesgos de la adopción de posturas forzadas.
- Reconocer las patologías muculoesqueléticas ligadas a la adopción de posturas forzadas
- Localizar las partes del cuerpo afectadas por los trastornos musculoesqueléticos.
- Ilustrar hábitos que mitigan los riesgos por la adopción de posturas forzadas.
- Realizar ejercicios para fortalecer los músculos afectados en la adopción de posturas forzadas.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que deban realizar su trabajo en situaciones de posturas forzadas, no naturales.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

- 1.Conceptos generales
- 2.Riesgos asociados a posturas forzadas
- 3.Las lesiones por sobreesfuerzos o fatiga producidas por adopción de malas posturas
- 4.Medidas preventivas. Higiene postural

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Factores Psicosociales. PRL.25

Objetivo General

Formar en materia de PRL a todos los empleados de Applus+ según lo marcado por la Ley de Prevención de Riesgos laborales 31/1995 y específicos al puesto de trabajo con el fin de garantizar la transferencia al puesto de trabajo.

Objetivos Específicos

- Identificar los factores de riesgo psicosociales.
- Identificar la sintomatología de los riesgos psicosociales.
- Conocer las condiciones que favorecen el estrés laboral.
- Formular los factores moduladores del estrés.
- Ilustrar hábitos de vida saludables que mitigan los riesgos relativos a factores psicosociales.



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

El curso está destinado para todos tipo de perfil y profesional

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Carga de trabajo mental y factores psicosociales
 - 1.1 Síntomas físicos, psíquicos y conductuales
 - 1.2 Principales factores de riesgo y estresores
 - 1.3 Componentes que intervienen en el estrés
 - 1.3.1 Factores relativos al medio laboral
 - 1.3.2 Factores relativos a la organización y gestión del trabajo
2. Factores moduladores del estrés
 - 2.1 Otros factores del entorno personal
3. Técnicas de afrontamiento del estrés
 - 3.1 Fisiológicas
 - 3.2 Conductuales
 - 3.3 Técnicas cognitivas
4. Hábitos de vida saludables

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Uso de Equipos de Protección Individual EPI's.

PRL.30

Objetivo General

El curso pretende dar a conocer, identificar y usar correctamente los equipos de protección individual (EPI's) acorde a cada actividad.

Objetivos Específicos

- Clasificar las tipologías de EPIs existentes.
- Identificar los riesgos frente a los que protege cada tipo de EPI.
- Formular las condiciones normativas en el uso EPI.
- Enumerar las condiciones mínimas de seguridad que debe cumplir un EPI.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a los profesionales que necesiten cualquier equipo destinado a ser llevado o sujetado por el trabajador para que le proteja de uno o varios riesgos que puedan amenazar su seguridad o su salud en el trabajo.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
 - 1.1. ¿Qué son los EPI?
2. Marco normativo
3. Tipos de EPI
 - 3.1. Protecciones parciales
 - 3.2. Protecciones integrales
4. Utilización
5. Mantenimiento
6. Ideas clave

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Seguridad en el manejo de equipos y herramientas de trabajo.

PRL.35

Objetivo General

El curso pretende que identificar los equipos y las herramientas más comunes, los riesgos asociados, así como las medidas preventivas para limitar los riesgos ligados al uso de equipos y herramientas de trabajo.

Objetivos Específicos

- Identificar los factores de riesgo en el uso de equipos y herramientas de trabajo.
- Identificar los riesgos de los equipos y herramientas de trabajo.
- Representar las condiciones óptimas de seguridad en el manejo de los equipos y herramientas de trabajo.
- Trasportar correctamente las herramientas de trabajo.
- Manipular en condiciones de seguridad los equipos y herramientas de trabajo.



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

El curso está destinado a todo tipo de profesionales que utilicen herramientas manuales, herramientas pesadas que no posean un soporte mecánico, etc..

Contenidos / Programa

- 1.Normativa específica
- 2.Clasificación
- 3.Riesgos y causas asociadas
- 4.Condiciones generales de seguridad
- 5.Colocación y transporte
- 6.Conservación y mantenimiento
- 7.Tipos de herramientas
 - 7.1.Manuales
 - 7.2.Eléctricas (taladros, sierras)
 - 7.3.Neumáticas (martillo neumático, vibradores)

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Medidas de seguridad para los trabajadores en altura.

PRL.40



Objetivo General

El curso pretende dotar a los participantes sobre las medidas a adoptar en los trabajos en altura, como el montaje de medidas de seguridad para trabajos en altura. de manera que sean capaces de identificar y evaluar los riesgos propios de su puesto de trabajo, tomar las medidas preventivas para la ejecución de sus tareas de forma segura y a la vez eficaz.

Objetivos Específicos

- Identificar los diferentes tipos de trabajos en altura.
- Enumerar los riesgos derivados de los trabajos en altura.
- Llevar a cabo buenas prácticas de trabajo en los diferentes tipos de trabajos en altura.
- Clasificar los equipos de protección colectiva e individual.
- Identificar las situaciones que requieran el uso de los equipos de protección anticaída.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado para los trabajadores de empresas que realizan trabajos en alturas.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
 - 1.1 Marco normativo básico y específico.
2. Tipos de trabajos en altura, riesgos asociados y normas generales de seguridad
 - 2.1 Andamios y plataformas
 - 2.2 Trabajos en apoyos
 - 2.3 Cubiertas y azoteas
 - 2.4 Plataformas elevadoras móviles de personal
 - 2.5 Escaleras portátiles
3. Medios de protección
 - 3.1 Colectivos
 - 3.2 Individuales
4. Planificación de los trabajos

Modalidad

Online

Duración

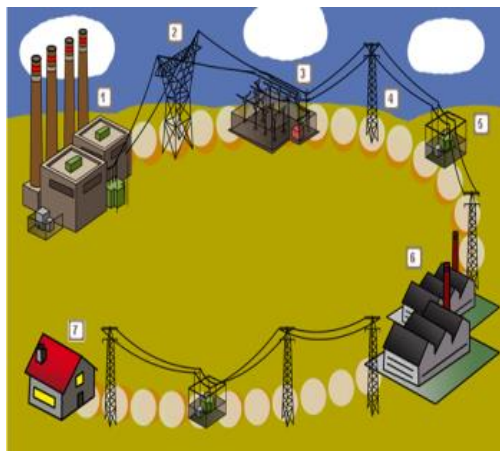
2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Riesgo Eléctrico.

PRL.45



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que trabajen en contacto con la electricidad, por lo que se pueda derivar un riesgo eléctrico.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

El curso pretende dotar al trabajador de los conocimientos necesarios para poder prevenir y evitar todos los riesgos a los que va a estar expuesto durante el desarrollo de su actividad laboral.

Objetivos Específicos

- Enumerar los efectos de la corriente eléctrica.
- Identificar los riesgos producidos por la corriente eléctrica según la tipología de instalaciones eléctricas.
- Reconocer las zonas de trabajo seguras en los trabajos de proximidad.
- Realizar los trabajos de proximidad en condiciones seguras.
- Aplicar medidas preventivas según las condiciones laborales y la tipología de instalaciones eléctricas.
- Enumerar adecuadamente las actuaciones en caso de accidente eléctrico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

- 1.Conceptos generales
 - 1.1Marco normativo
 - 1.2Riesgo eléctrico: efectos de la corriente eléctrica sobre el cuerpo
 - 1.3Trabajos en proximidad
 - 1.4Normas generales de seguridad
- 2.Tipología de instalaciones, riesgos asociados y medidas preventivas
 - 2.1Central eléctrica
 - 2.2Red de transporte y líneas eléctricas aéreas
 - 2.3Subestaciones
- 3.Actuaciones en caso de accidente eléctrico

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Seguridad e higiene en la manipulación de los productos químicos.

PRL.50



Objetivo General

Este curso pretende que los profesionales adquieran conocimientos necesarios para la correcta utilización de los productos químicos, su clasificación, normas básicas y seguridad e higiene en su manipulación, para así prevenir cualquier tipo de riesgo

Objetivos Específicos

- Identificar las condiciones mínimas de seguridad en la manipulación de productos químicos.
- Ilustrar los criterios de almacenamiento de productos en un laboratorio.
- Llevar a cabo las medidas preventivas a aplicar según la peligrosidad del producto químico.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

El curso está destinado para los profesionales del sector químico, técnicos, personal de laboratorio, etc...

Contenidos / Programa

1. El producto químico. Definición y clasificación
 - 1.1 Marco normativo
 - 1.2 Clasificación de productos químicos
 - 1.3 Etiquetado de productos químicos peligrosos
 - 1.4 Ficha de datos de seguridad (FDS)
2. Los riesgos químicos
 - 2.1 Riesgos asociados a la manipulación de productos químicos
 - 2.2. Medidas de seguridad
 - 2.2.1 Manipulación
 - 2.2.2 Almacenamiento y transporte
 - 2.2.3 Gestión de residuos
 - 2.2 Medidas preventivas específicas según peligrosidad

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Ruido y vibraciones.

PRL.55



Objetivo General

El curso pretende que la persona que los profesionales que estén en contacto con ruidos y vibraciones, sean capaces de desempeñar su trabajo de una manera segura conociendo como evitar los efectos perjudiciales.

Objetivos Específicos

- Enumerar los efectos sobre la salud de la exposición a ruidos y vibraciones.
- Identificar los mecanismos de protección frente a la exposición a ruidos y vibraciones.
- Identificar los EPI necesarios ante la exposición a ruidos y vibraciones.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

Dirigido a aquellos que por su formación o profesión necesiten adquirir o ampliar sus conocimientos en materia de ruido, o que tengan riesgos por contacto con el ruido y las vibraciones.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
2. Ruido
 - 2.1 Efectos perjudiciales del ruido sobre la salud
 - 2.2 Protección de los trabajadores frente al ruido
 - 2.3 Protectores auditivos: tipos y su protección
3. Vibraciones
 - 3.1 Efectos perjudiciales de las vibraciones sobre la salud
 - 3.2 Protección de los trabajadores frente a las vibraciones
 - 3.3 Protectores vibratorios: tipos y su protección

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Medidas de seguridad en Espacios confinados.

PRL.60



Objetivo General

El curso pretende dotar a las personas de una herramienta eficaz para la prevención de riesgos laborales en la puesta en práctica de las medidas de seguridad en las labores de acceso y de rescate que requieren de tareas relacionadas en espacios confinados.

Objetivos Específicos

- Identificar los riesgos existentes en los trabajos en espacios confinados.
- Definir las condiciones de seguridad que determinan un espacio confinado seguro.
- Replicar los procesos de trabajo seguros.
- Utilizar los equipos de protección adecuados según la peligrosidad.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

El curso está destinado para los profesionales que desarrollen alguna de sus actividades en ambientes confinados.

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
2. Trabajos en espacios confinados
 - 2.1 Tipos de trabajo
 - 2.2 Riesgos asociados
 - 2.3 Normas generales de seguridad
3. Medios de protección
 - 3.1 Colectivos
 - 3.2 Individuales
4. Actuación en caso de accidente

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Radiaciones

PRL.65

Objetivo General

Formar en materia de PRL a todos los empleados de Applus+ según lo marcado por la Ley de Prevención de Riesgos laborales 31/1995 y específicos al puesto de trabajo con el fin de garantizar la transferencia al puesto de trabajo.

Objetivos Específicos

Clasificar las radiaciones no ionizantes en función de su peligrosidad.

Identificar los riesgos ante la exposición a las radiaciones ionizantes.

Definir las condiciones de seguridad en trabajos con exposición a las radiaciones no ionizantes.

Identificar los equipos de protección en trabajos con exposición a las radiaciones no ionizantes.



Aquellos que al **interaccionar** con la materia, tanto viva como inerte, poseen la energía suficiente como para **descomponer** los **átomos** y **moléculas**.

Las radiaciones son los rayos X, los rayos gamma (γ), las partículas alfa (α), las partículas beta (β) y los neutrones.



Aquellos que **no tienen la suficiente energía** para romper los moléculas o átomos con los que entran en contacto y cuyos efectos no van más allá de **alteraciones térmicas**. Aquí se encuentran las **ondas de radiofrecuencia**, los **infrarrojos**, los **luzes**, etc.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

Aquellos trabajadores que por el desarrollo de su actividad o las instalaciones donde las realicen puedan estar expuestos a radiaciones

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
2. Las radiaciones no ionizantes
3. Riesgos asociados
 - 3.1 .Efectos biológicos de las radiaciones no ionizantes
 - 3.2 .Medidas preventivas
4. Instalaciones, lugares u otros con exposición a radiaciones no ionizantes

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Seguridad Vial.

PRL.70

Objetivo General

El curso pretende Identificar y analizar los diferentes factores de riesgo que intervienen en los accidentes de tráfico, y su prevención o mitigación.

Objetivos Específicos

- Identificar los sistemas de seguridad de un vehículo.
- Resumir el mantenimiento básico que debe realizarse en un vehículo.
- Representar pautas de conducta para evitar la fatiga.
- Identificar y contrarrestar los factores que posibilitan un accidente.
- Representar pautas de conducta ante condiciones climatológicas adversas.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado cualquier persona que utilice un vehículo durante su jornada laboral. También es aconsejable para todas aquellas personas que utilicen vehículos in itinere.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

- 1.Seguridad activa y seguridad pasiva
- 2.El mantenimiento del vehículo
- 3.La fatiga y la conducción
- 4.Actitud al volante
- 5.La velocidad. Distancia de seguridad y tiempos de reacción
- 6.Efectos del alcohol, las drogas y los fármacos en conducción
- 7.Conducir con condiciones climatológicas adversas. Conducción nocturna.
- 8.¿Qué hacer en caso de accidente?

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Sector industrial.

PRL.75



Objetivo General

El sector industrial abarca diferentes sectores de actividad y, por lo tanto, cada uno comporta riesgos específicos. El curso pretende conocer los riesgos del sector y poder prevenirlos.

Objetivos Específicos

- Identificar los riesgos ligados a cualquier actividad industrial.
- Reconocer los riesgos específicos en determinadas actividades industriales.
- Enumerar las condiciones mínimas de seguridad en el sector industrial.
- Formular las protecciones colectivas e individuales de determinadas actividades industriales.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

El curso está destinado para los profesionales que trabajen en el sector industrial. Sectores como los de la siderurgia, los propios de las centrales térmicas, de la industria petroquímica y de las centrales nucleares ect..

Contenidos / Programa

1. Marco legal
2. Riesgos generales asociados a instalaciones industriales y medidas preventivas
 - 2.1. Talleres de metalurgia
 - 2.2. Centrales térmicas
 - 2.3. Industria petroquímica
 - 2.4. Centrales nucleares

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Industria Agroalimentaria. PRL.80



Objetivo General

El curso pretende conocer los riesgos generales del sector agroalimentario, que permitan al alumno: adquirir hábitos seguros en la realización de sus tareas habituales, detectar los riesgos elementales de su puesto de trabajo y conocer las medidas preventivas

Objetivos Específicos

- Identificar los riesgos específicos en el sector agroalimentario.
- Formular las condiciones mínimas de seguridad en el sector agroalimentario.
- Aplicar buenas prácticas de higiene en el entorno laboral.
- Explicar la importancia de las medidas orientadas a la bioseguridad.
- Identificar las protecciones apropiadas en cada situación de riesgo.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que desempeñan labores puntuales en granjas, campos o en la industria agroalimentaria

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Conceptos generales
2. Riesgos generales asociados a instalaciones agroalimentarias y medidas preventivas
 - 2.1 Granjas
 - 2.2 Mataderos
 - 2.3 Explotaciones agrícolas
 - 2.4 Industria alimentaria

Modalidad

Online

Duración

2 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

PRL Básico.

PRL.85



Objetivo General

El curso pretende conocer los riesgos generales, y que permitan al alumno adquirir hábitos seguros en la realización de sus tareas habituales, detectar los riesgos elementales de su puesto de trabajo y conocer las medidas preventivas

Objetivos Específicos

Conocer los conceptos generales de Prevención.

- Identificar los riesgos existentes.
- Aplicar las medidas preventivas apropiadas, eliminando o reduciendo el riesgo a la vez que protegiendo a la persona.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Conceptos básicos de seguridad y salud en el trabajo
 - Definiciones PRL
 - Marco normativo en materia de PRL
 - Derechos y obligaciones del trabajador y empresario
 2. La gestión de la prevención
 - Organización del sistema de prevención
 - Plan de prevención (Sistema de Gestión de PRL)
 3. Normas de seguridad y salud en el trabajo
 - Lugares y espacios de trabajo
 - Equipos e instalaciones
 - Riesgos ergonómicos
 - Trabajos exteriores
 4. Medidas de emergencia
 - Actuación en caso de emergencia
 - Actuación en caso de accidente de trabajo
 - Prevención de incendios
 - Primeros auxilios
- Ideas Clave

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado para todos tipo de perfil y profesional

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

4 Horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Conceptos básicos de manipulación de cargas y posturas forzadas

PRL.90

Objetivo General

El curso pretende que el trabajador conozca las causas de riesgo existentes en la manipulación de y posturas forzadas, y pueda mitigar sus riesgos asociados.

Objetivos Específicos

- Identificar los factores de riesgo en la manipulación manual de cargas.
- Ilustrar hábitos que mitigan los riesgos en la manipulación manual de cargas.
- Aplicar medidas preventivas para contrarrestar riesgos relativos a la manipulación manual de cargas.
- Manipular correctamente las cargas.
- Identificar los riesgos de la adopción de posturas forzadas.
- Ilustrar hábitos que mitigan los riesgos por la adopción de posturas forzadas.
- Realizar ejercicios para fortalecer los músculos afectados en la adopción de posturas forzadas.

Metodología

Material multimedia + Cuestionario de autoevaluación

Contenidos / Programa

1. Manipulación de cargas
 - 1.1. Técnica de manipulación de cargas
2. Posturas forzadas
 - 2.1. Medidas Preventivas. Higiene postural
3. Riesgos asociados a posturas forzadas
4. Las lesiones por sobreesfuerzos o fatiga producidas por adopción de malas posturas



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

El curso está destinado a todas aquellas personas que pueda realizar pequeñas manipulaciones de cargas o posturas forzadas, por ejemplo personal de oficina.

Acreditación

GEC / APPLUS+ (NOVOTEC)

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Nivel Básico en Prevención de Riesgos Laborales

PRL – 185



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

- Trabajadores en activo que vayan a realizar funciones de Nivel Básico y necesiten o quieran ampliar sus conocimientos en prevención de riesgos laborales.
- Delegados de Prevención.
- Personal que realizará funciones de Recurso Preventivo.

Acreditación

Diploma APPLUS + Formación:
Una vez leído el material y superado el examen y , el participante recibirá un Certificado de Novotec Consultores S.A., empresa acreditada como Servicio de Prevención Ajeno.

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Formación completa para aquellas personas que se inician, a través del nivel básico, en la prevención de riesgos laborales en la empresa.

Objetivos Específicos

- Capacitar al alumno para el desempeño de las funciones del nivel básico de prevención de riesgos laborales que la Ley 31/95 de PRL, la Ley 54/2003 de reforma del marco normativo de la prevención de riesgos laborales y el RD 39/1997, exigen a todas las empresas.

Metodología

Evaluación continuada con ejercicios autoevaluativos y un examen tipo test al final del curso a realizar en la plataforma.

Contenidos / Programa

MÓDULO 1: EL TRABAJO Y LA SALUD

MÓDULO 2: RIESGOS GENERALES Y SU PREVENCIÓN

MÓDULO 3: RIESGOS ESPECÍFICOS Y SU PREVENCIÓN

MÓDULO 4: ELEMENTOS BÁSICOS DE LA PREVENCIÓN

MÓDULO 5: PRIMEROS AUXILIOS

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas.Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Evaluación: Examen online al final del curso

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

30 horas

Consultar tarifas por grupos

Diseño y Desarrollo del Sistema APPCC y Prerrequisitos

PRL - 190



Objetivo General

El objetivo principal es que los operadores de empresa alimentaria creen, apliquen y mantengan un procedimiento permanente basado en los principios del APPCC.

Objetivos Específicos

- Introducir el concepto de prerrequisitos y procedimientos previos a la aplicación del sistema APPCC.
- Normalizar la terminología empleada.
- Actualizar y homogeneizar conocimientos sobre la aplicación de los principios del sistema APPCC.
- Practicar los conocimientos adquiridos en el diseño y verificación de planes de autocontrol basados en el sistema APPCC.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Profesionales del sector alimentario con responsabilidad directa en la implantación y/o supervisión del sistema APPCC.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Dos exámenes modulares a realizar en la plataforma. Incluye casos prácticos.

Contenidos / Programa

Presentación del curso: Intro, antecedentes y def. del Sistema APPCC, Ventajas y dificultades en la implantación del sistema, Elementos de un sist. de autocontrol en la industria alimentaria, Peligros sanitarios: Definición y tipos.

Módulo Prerrequisitos: Intro.: Definición y contenido de los prerrequisitos, Plan de control del agua de consumo humano, Plan de L+D, Plan de control de plagas y animales indeseables, Plan de formación y capacitación, Plan de trazabilidad, Plan de control de proveedores, Plan de mantenimiento, Plan de control de alérgenos, Plan de control de temperaturas.

Módulo Sistemas APPCC: Equipo de trabajo APPCC, Descripción de actividades y productos, Diagrama de flujo, Comprobación, Análisis de peligros y determinación de las medidas preventivas, Determinación de los Puntos de control crítico, Establecimiento de Límites críticos de los PCC, sistema de Vigilancia de los PCC, Acciones correctoras, sistemas de comprobación, sistemas de documentación, registro y archivo
Desarrollo de un Caso Práctico

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

16 horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Certificados de Calibración: Interpretación y uso

PRL - 195



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Directores técnicos, responsables de ingeniería y producción, directores de calidad, responsables de metrología, etc.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Un examen final a realizar en la plataforma.

Objetivo General

Este curso ofrece los conocimientos y técnicas necesarias para interpretar y valorar la información obtenida de los equipos de calibración, así como el tratamiento de la incertidumbre de calibración y tolerancia.

Objetivos Específicos

- Ayudar a los usuarios de equipos calibrados a mantener la trazabilidad de sus medidas. A tal efecto se tratarán los aspectos siguientes:
 - Análisis de la información que proporciona un certificado de calibración (significado de las correcciones, incertidumbre de la calibración, etc.)
 - Valoración de la adecuación del certificado a la medida que quiere realizarse (condiciones de referencia, puntos de calibración, mesurando, etc.)
 - Relación entre la incertidumbre de calibración y la incertidumbre de uso y tolerancia.

Contenidos / Programa

MÓDULO 1. ¿Qué es un certificado de calibración?

MÓDULO 2. Interpretación de un certificado de calibración

MODULO 3. Uso de los resultados

MÓDULO 4. Relación entre incertidumbre y tolerancia

MÓDULO 5. DETERMINACIÓN DE LA FRECUENCIA DE CALIBRACIÓN

MÓDULO 6. INCERTIDUMBRE EN USO

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

7 horas

Consultar tarifas por grupos

Eficiencia Energética en Edificios: Auditoría, Simulación y Certificación Energética

PRL - 200

Objetivo General

poner en marcha las estrategias adecuadas y proporcionar las herramientas necesarias para introducir mejoras significativas en el desarrollo tecnológico y en las pautas de consumo de energía.

Objetivos Específicos

- El principal objetivo de este curso es obtener los conocimientos necesarios, conceptos y técnicas más adecuadas para la realización de auditorías energéticas en el sector de la edificación.
- Se estudiarán las fases a realizar en una Auditoría energética desde la toma de datos en campo, análisis y diagnóstico energético, hasta las propuestas de mejoras de ahorro, valorando su viabilidad técnica y económica.
- A través de los tres casos prácticos desarrollados en el curso, el alumno conocerá los pasos a seguir para el desarrollo de una auditoría energética, la simulación energética de las medidas de ahorro con software específico así como la calificación energética de edificios.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Directores técnicos, responsables de ingeniería y producción, directores de calidad, responsables de metrología, etc.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Examen online al final del curso. Incluye casos prácticos.

Contenidos / Programa

Módulo 1. Introducción a las Auditorías Energéticas.

Módulo 2. Caso I. Auditoría energética en un edificio de oficinas.

Módulo 3. Caso II. Simulación energética de las medidas de ahorro en un edificio del sector Hotelero.

Módulo 4. Caso III. Calificación energética en un centro educativo.

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

20 horas

Consultar tarifas por grupos

Auditorías de Sistemas de Calidad según la Norma ISO 9001:2008

PRL - 205



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Audidores internos de empresas certificadas ISO 9001 o en proceso de certificación interesados en el reciclaje de sus conocimientos.

Técnicos de calidad responsables de la implantación de sistemas ISO 9001:2008

Responsables de departamentos de la empresas interesados en conocer sus procesos y como poder realizar auto evaluaciones de los mismos.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Este curso ofrece una visión con la que poder detectar la necesidad de establecer, conocer y aplicar la metodología de la auditoria de calidad con estos nuevos enfoques.

Objetivos Específicos

- Conocer los conceptos generales de la actividad auditora y las características que debe reunir un auditor profesional.
- Desarrollar las fases del proceso de auditoria, desde la planificación hasta la redacción del informe de auditoria y seguimiento de no-conformidades.
- Evaluar la adecuación del proceso de diseño y desarrollo según la norma ISO 9001:2008.
- Valorar la adecuación de la gestión de recursos humanos según la norma ISO 9001:2008.
- Analizar la adecuación del sistema de calibración/verificación de cualquier organización según la norma ISO 9001:2008.

Contenidos / Programa

MÓDULO 1: Conceptos básicos de auditoria de calidad.

MÓDULO 2: El proceso de auditoria.

MÓDULO 3. Gestión del diseño y desarrollo.

MÓDULO 4. Gestión de recursos humanos.

MÓDULO 5. Calibración.

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Evaluación: Examen online al final del curso. Incluye casos prácticos.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

20 horas

Consultar tarifas por grupos

Implantación de un sistema de gestión de calidad según la Norma ISO 9001:2008

PRL-210



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Directores y técnicos responsables de gestión de calidad que deseen implantar un sistema según ISO 9001:2000 o bien mejorar su gestión.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Evaluación: Examen online al final del curso. Incluye casos prácticos

Objetivo General

Alcanzar y demostrar un elevado grado de calidad a sus clientes en sus actividades, productos y servicios, consiguiendo a la vez los objetivos de rentabilidad económica deseada. Para ello, y entre otras herramientas, la implantación de sistemas de gestión de calidad acordes a las necesidades de la organización y a los requisitos de una norma internacionalmente reconocida como la ISO 9001, aporta numerosas ventajas y beneficios a las organizaciones

Objetivos Específicos

- Explicar el enfoque y los requisitos generales que la norma UNE-EN ISO 9001:2008 exige de un Sistema de Gestión de la Calidad (SGC).
- Indicar las responsabilidades y el grado de implicación requerido por parte de la dirección en la implantación de la ISO 9001:2008 en el sistema de gestión de la calidad.
- Indicar la documentación y los registros requeridos por la ISO 9001:2008 en el sistema de gestión de la calidad, así como el control exigido sobre los mismos.
- Analizar la satisfacción del cliente y los requisitos del producto y servicio en el sistema de gestión de la calidad.
- Explicar el concepto de mejora continua y utilizar técnicas de análisis de datos para implantar acciones correctivas y/o preventivas.

Contenidos / Programa

Módulo 1: Requisitos generales.
Módulo 2: Requisitos de la documentación.
Módulo 3: Responsabilidades de la Dirección.
Módulo 4: Control de la producción o la prestación del servicio.
Módulo 5: Seguimiento, análisis y mejora.

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

20 horas

Consultar tarifas por grupos

Auditorías de Sistemas de Gestión Medioambiental según ISO 14000:2004

PRL -215



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Personal técnico con responsabilidades en procesos de auditorías internas de sistemas de gestión ambiental.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Evaluación: Examen online al final del curso. Incluye casos prácticos.

Objetivo General

Este curso ofrece un programa de formación de auditores de sistemas de gestión Medioambiental respondiendo a las necesidades de formación derivadas de la normativa UNE-EN ISO 14001.

Objetivos Específicos

- Describir cada uno de los requisitos de una política adecuada al tipo de empresa que implante un sistema de gestión ambiental.
- Identificar los aspectos ambientales, los requisitos y los programas de gestión ambiental para lograr los objetivos.
- Definir la metodología para la organización de cómo debe estructurar su sistema de gestión medioambiental.
- Planificar los seguimientos para verificar el cumplimiento legal de la organización en cuanto a los requisitos medioambientales.
- Explicar los conceptos de no-conformidad medioambiental, acción correctiva y acción preventiva.
- Planificar una revisión del sistema por parte de la dirección.
- Indicar los puntos que se deben valorar como elementos de entrada a la revisión.
- Enumerar las fases que componen el proceso de auditoría.
- Indicar una serie de recomendaciones y consejos para afrontar la planificación y posterior realización de una auditoría

Contenidos / Programa

Módulo 1. Política medioambiental
Módulo 2. Planificación
Módulo 3: Implantación y funcionamiento
Módulo 4. Comprobación y acción correctora
Módulo 5. Revisión por parte de la dirección
Módulo 6. Auditorías internas según ISO 14001:2004

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

20 horas

Consultar tarifas por grupos

Análisis y Evaluación de Riesgos Ambientales

PRL - 220

Objetivo General

Gestionar los riesgos ambientales adecuadamente y determinar la cuantía de la garantía financiera a que obliga la Ley.

Objetivos Específicos

- Dar a conocer la legislación y normativa sobre la materia ,exponer la metodología de la norma UNE-150.008 y RD 2090/2208 así como su aplicación practica en unas determinadas situaciones accidentales.

Contenidos / Programa

Módulo 1. Introducción

- 1 CONTEXTO
- 2 LEGISLACIÓN VIGENTE
- 3 NORMATIVA APLICABLE

Módulo 2. Casos prácticos

1. CONTEXTO EMPRESA
2. DERRAME DE PRODUCTO QUÍMICO
- 3 EXPLOSIÓN
- 4 FALLO DE DEPURADORA

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas.

Tutor on line y experto Applus+ de soporte.

Evaluación: Examen online al final del curso

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

- Directivos y Responsables de medio ambiente en la empresa.
- Técnicos y Consultores de medio ambiente.
- Responsables de la implantación de un Sistema de Gestión Ambiental en la empresa y los que intervengan en su implantación.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

12 horas

Consultar tarifas por grupos

Cómo implantar con éxito un Sistema de Gestión de Riesgos Laborales según R.D. 604/2006 y OHSAS 18001:2007

PRL - 225



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

- Responsables de departamentos de sistemas de gestión, servicios de prevención propio.
- Técnicos de servicios de prevención ajeno que deben asesorar a las empresas con las que conciertan.
- Técnicos de prevención que diseñan o van a diseñar sistemas de gestión.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Metodología

Evaluación: Examen online al final del curso. Incluye casos prácticos.

Objetivo General

Este curso ofrece una visión profunda sobre la Estándar OHSAS 18001, internacionalmente conocida para la certificación de sistemas de gestión de seguridad y salud laboral.

Objetivos Específicos

- Describir y construir el proceso de diseño e implantación del SGPR L OHSAS 18001:2007 e integrarlo a sistemas de gestión de la calidad (ISO 9001:2008) y de medio ambiente (ISO 14001).
- Enumerar los organismos reguladores y la normativa vigente en esta materia.
- Identificar los elementos de un SGPR L según OHSAS 18001.
- Establecer metodologías para la identificación de peligros, de medidas de control y seguimiento y de evaluación de riesgos asociados, y evaluar las medidas de control del riesgo. Concluir la identificación de peligros, la evaluación de riesgos asociados, la descripción de las medidas de seguimiento y el control de riesgos, los objetivos e indicadores para medir su consecución, los requisitos de formación, los registros y la documentación necesaria y las medidas de protección y prevención. Realizar el control operacional acorde a todo lo analizado y elaborar procedimientos a seguir en casos específicos
- Enumerar y desarrollar las fases de la implantación del SGPR L.
- Realizar auditorías sistemáticas y periódicas para evaluar la bondad de la gestión y aplicar las medidas correctivas pertinentes.

Contenidos / Programa

Módulo 1. Conceptualización de SGPR L
Módulo 2. Requisitos de la especificación OHSAS 18001:2007.
Módulo 3. Documentación del sistema.
Módulo 4. Implantación del SGPR L.
Módulo 5. Auditoría.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

horas

Consultar tarifas por grupos

Formación de Auditores en Prevención de Riesgos Laborales según la Ley 31/1995 y OHSAS 18001:2007

PRL - 230

Objetivo General

Este curso ofrece preparación a los técnicos de prevención en técnicas de auditoría que les permita poder realizarlas bien a nivel interno como en una entidad auditora y certificadora, permitiéndoles recibir una visión especial sobre la gestión del a prevención.

Objetivos Específicos

- Adquirir los conocimientos básicos para cualificarte como auditor de prevención a nivel interno o externo, cumpliendo con los requisitos de la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales y las especificaciones de la norma OHSAS 18001:2007.
- Identificar el marco reglamentario en el que se desenvuelve la auditoría de prevención de riesgos laborales.
- Aplicar la sistemática o proceso de realización de una auditoría de prevención.
- Interpretar correctamente los requisitos establecidos en la legislación y la especificación de la norma OHSAS 18001:2007 desde el punto de vista del auditor.
- Definir el contenido de un informe de auditoría y redactar informes, con especial atención a las no-conformidades.

Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

Técnicos de nivel superior de prevención de riesgos laborales que quieran calificarse como auditores de prevención a nivel interno o externo, cumpliendo con los requisitos de la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales y las especificaciones de OHSAS 18001:2007.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Contenidos / Programa

MÓDULO 1: AUDITORÍA EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES
MÓDULO 2: EL PROCESO DE AUDITORÍA
MÓDULO 3: LOS HALLAZGOS
MÓDULO 4: ELECCIÓN DE LA MUESTRA
MÓDULO 5: LOS DOCUMENTOS DE TRABAJO
MÓDULO 6: EL INFORME DE AUDITORÍA

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Evaluación: Examen online al final del curso

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Online

Duración

horas

Tarifas

Consultar tarifas por grupos

Prevención de Riesgos Laborales. Sector Eléctrico

PRL - 235



Requisitos

No requiere ningún requisito específico.

Destinatarios

• Trabajadores que desarrollan trabajos por los que están o pueden estar, expuestos a riesgos eléctricos.

Acreditación

Diploma Applus+ Formación

Adaptaciones

Puede complementarse con acciones presenciales y ejemplos o casos prácticos ajustados al negocio. Puede también adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Material didáctico y actividades autoevaluativas. Tutor on line y experto Applus+ de soporte. Evaluación: Examen online al final del curso

Objetivo General

Desarrollar los conceptos de seguridad y salud, relacionados con la protección frente el riesgo eléctrico, de forma que el trabajador que desarrolla trabajos por los que está o puede estar, expuesto a riesgo eléctrico, ejecute dicha actividad de forma segura, empleando las medidas preventivas adecuadas.

Objetivos Específicos

- Nombrar los derechos y obligaciones de los trabajadores sobre PRL
- Identificar los principales conceptos relacionados con la electricidad y el riesgo eléctrico, así como conceptos específicos de prevención.
- Aplicar medidas de protección frente a riesgos eléctricos y emplear las 5 reglas de oro de seguridad en trabajos eléctricos.
- Clasificar los equipos de protección individual y las herramientas específicas para riesgo eléctrico.
- Efectuar los trabajos en instalaciones eléctricas acorde con las disposiciones generales y particulares, conforme a lo establecido en el RD 614/2001
- Actuar en caso de accidentes eléctricos y gestionar las intervenciones de primeros auxilios según la causa del accidente.

Contenidos / Programa

Módulo 1: La ley de prevención de riesgos laborales.

Módulo 2: Riesgo eléctrico.

Módulo 3: Medidas de seguridad frente a riesgos eléctricos.

Módulo 4: Equipos de protección individual y herramientas específicas para riesgo eléctrico.

Módulo 5: Trabajos en instalaciones eléctricas o en su proximidad.

Módulo 6: Actuaciones en caso de accidente. Primeros auxilios.

Modalidad

Duración

Tarifas

Online

20 horas

Consultar tarifas por grupos

Objetivo General

Mejorar las competencias en inglés.

Objetivos Específicos

- Incrementar el vocabulario en inglés.
- Mejorar la gramática inglesa.
- Adquirir competencias comunicativas (orales y escritas) en inglés.
- Adaptar las competencias idiomáticas a la realidad laboral.

Metodología

Cursos 100% online. En el curso hay 144 lecciones con más de 300 actores de voz británicos o americanos. Cada una de estas lecciones enseña una temática gramatical a través de una situación de la vida real. Cada lección del curso se compone de 8 secciones en las que, se estudian los contenidos, se realiza un dictado, un roleplay, ejercicios escritos en inglés, se estudia la gramática, el vocabulario y sobre todo se practica la expresión oral.

Contenidos

El curso consta de 6 niveles de aprendizaje y cada nivel tiene 24 unidades de estudio.

1. Beginners
2. Lower Intermediate
3. Intermediate
4. Upper Intermediate
5. Advanced
6. Business

Requisitos

Para cursar el nivel Beginners no son necesarios requisitos previos.
Conexión a Internet

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias idiomáticas de sus empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

Curso de 6 unidades	1,5 meses	Solicitar tarifas por grupos
Curso de 12 unidades	3 meses	Solicitar tarifas por grupos
Curso de 24 unidades	6 meses	Solicitar tarifas por grupos
Curso de 48 unidades	3 meses	Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Mejorar las competencias en inglés.

Objetivos Específicos

- Incrementar el vocabulario en inglés.
- Mejorar la gramática inglesa.
- Adquirir competencias comunicativas (orales y escritas) en inglés.
- Adaptar las competencias idiomáticas a la realidad laboral.

Metodología

Cada mañana, el participante recibe un e-mail donde se le propone una selección personalizada de actividades lingüísticas, tanto escritas como auditivas. Se trata de 10 minutos donde el alumno practica la lectura y comprensión a través de una historia, la comprensión oral a través de un audio y el estudio de la gramática y vocabulario, todo ello con actividades complementarias que debe realizar el usuario en el mensaje recibido.

Contenidos

Un motor de inteligencia artificial gestiona las correcciones de forma personalizada e inmediata, identificando y haciendo hincapié en aquellas lagunas de aprendizaje que presenta cada estudiante en la respuesta a los mensajes con las actividades que ha realizado.

Requisitos

El sistema de Mail training no puede ser utilizado por alumnos de nivel BEGINNERS o LOW INTERMEDIATE. Se necesitan ciertos conocimientos de inglés para sacarle partido real a este sistema.

Destinatarios

Especialmente indicado para aquellos cargos en la empresa que necesitan mejorar sus conocimientos de inglés pero que tienen poco tiempo para dedicarse a la formación. Con 10 minutos diarios a través del correo, es suficiente.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Duración

Tarifas

120 mails	6 meses	Solicitar tarifas por grupos
240 mails	12 meses	Solicitar tarifas por grupos
480 mails	24 meses	Solicitar tarifas por grupos
720 mails	36 meses	Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Mejorar las competencias en ofimática.

Objetivos Específicos

- Optimizar el uso de la herramienta Word 2007.
- Ahorrar tiempo en la creación y maquetación de documentos.
- Mejorar la eficiencia en la gestión, organización y presentación de información.

Metodología

El desarrollo de los contenidos se lleva a cabo a través de actividades prácticas simulaciones, explicaciones, actividades de refuerzo y cuestionario de autoevaluación. Existen dos modalidades:

- 1) **Programa básico:** tutoría reactiva + teoría de refuerzo en plataforma GEC
- 2) **Programa completo:** tutoría proactiva + casos prácticos + teoría de refuerzo + Dinamización en plataforma GEC.

Contenidos

(Beginnning y advanced, también se imparten por separado)

1. Beginning Word 2007
 - Introducción a Word 2007
 - Trabajar con texto y párrafos en Word 2007
 - Estructurar, editar, guardar y abrir documentos en Word 2007
 - Impresión de documentos, ayuda y cambio de formato automatizado de Word 2007
 - Trabajar con documentos en Word 2007
2. Advanced Word 2007
 - Formato avanzado en Word 2007
 - Navegación y revisión avanzada de documentos en Word 2007
 - Usar tablas y gráficos en Word 2007

Requisitos

Para cursar el Word Beginning no son necesarios requisitos previos. Para el Word Advanced, es necesario tener conocimientos básicos de Word.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias en ofimática de sus empleados.

Acreditación

Microsoft CPLS certification

Adaptaciones

Todos los casos prácticos pueden adaptarse a la realidad de la empresa solicitante.

Modalidad	Duración	Tarifas
Programa básico	15-20h	Solicitar tarifas por grupos
Programa completo	25-30h	Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Mejorar las competencias en ofimática.

Objetivos Específicos

- Optimizar el uso de la herramienta Excel 2007.
- Ahorrar tiempo en la creación y gestión de hojas de cálculo.
- Mejorar la eficiencia en la gestión, organización y presentación de datos numéricos.

Metodología

• El desarrollo de los contenidos se lleva a cabo a través de actividades prácticas simulaciones, explicaciones, actividades de refuerzo y cuestionario de autoevaluación. Existen dos modalidades:

- 1) Programa básico: tutoría reactiva + teoría de refuerzo en plataforma GEC
- 2) Programa completo: tutoría proactiva + casos prácticos + teoría de refuerzo + Dinamización en plataforma GEC.

Contenidos

(Beginning y advanced, también se imparten por separado)

1. Beginning Excel 2007
 - Introducción a Excel 2007
 - Manipular y dar formato a datos y hojas de cálculo
 - Revisar e imprimir en Excel 2007
 - Fórmulas y funciones de Excel 2007
 - Gráficos, imágenes, temas y estilos de Excel 2007
2. Advanced Excel 2007
 - Formato avanzado en Excel 2007
 - Administración avanzada de datos en Excel 2007
 - Personalización avanzada en Excel 2007

Requisitos

Para cursar Excel Beginning no son necesarios requisitos previos. Para Excel Advanced, es necesario tener conocimientos básicos de Excel. En ambos casos se requieren conocimientos matemáticos mínimos.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias en ofimática de sus empleados.

Acreditación

Microsoft CPLS certification

Adaptaciones

Todos los casos prácticos pueden adaptarse a la realidad de la empresa solicitante.

Modalidad

Duración

Tarifas

Programa básico

15-20h

Solicitar tarifas por grupos

Programa completo

25-30h

Solicitar tarifas por grupos

Curso de PowerPoint 2007

OF. 10

Objetivo General

Mejorar las competencias en ofimática.

Objetivos Específicos

- Optimizar el uso de la herramienta PowerPoint 2007.
- Ahorrar tiempo en la creación y gestión de información.
- Mejorar la eficiencia en la comunicación de ideas, contenidos, propuestas, etc.

Metodología

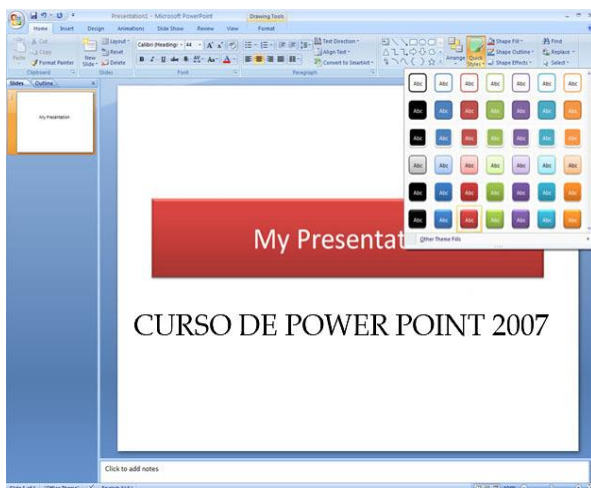
El desarrollo de los contenidos se lleva a cabo a través de actividades prácticas simulaciones, explicaciones, actividades de refuerzo y cuestionario de autoevaluación. Existen dos modalidades:

- 1) **Programa básico:** tutoría reactiva + teoría de refuerzo en plataforma GEC
- 2) **Programa completo:** tutoría proactiva + casos prácticos + teoría de refuerzo + Dinamización en plataforma GEC.

Contenidos

(Beginning y advanced, también se imparten por separado)

1. Beginning PowerPoint 2007
 - Introducción a PowerPoint 2007.
 - Añadir gráficos a las presentaciones de PowerPoint 2007.
 - Agregar archivos multimedia y animaciones a las presentaciones.
2. Advanced PowerPoint 2007
 - Crear presentaciones personalizadas en PowerPoint 2007
 - Distribuir presentaciones en PowerPoint 2007



Requisitos

Para cursar PowerPoint Beginning no son necesarios requisitos previos. Para PowerPoint Advanced, es necesario tener conocimientos básicos de PowerPoint.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias en ofimática de sus empleados.

Acreditación

Microsoft CPLS certification

Adaptaciones

Todos los casos prácticos pueden adaptarse a la realidad de la empresa solicitante.

Modalidad

Duración

Tarifas

Programa básico

15-20h

Solicitar tarifas por grupos

Programa completo

25-30h

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Mejorar las competencias en ofimática.

Objetivos Específicos

- Optimizar el uso de la herramienta Access 2007.
- Ahorrar tiempo en la creación y gestión de datos.
- Mejorar la eficiencia en la administración de bases de datos.

Metodología

•El desarrollo de los contenidos se lleva a cabo a través de actividades prácticas simulaciones, explicaciones, actividades de refuerzo y cuestionario de autoevaluación. Existen dos modalidades:

- 1) Programa básico: tutoría reactiva + teoría de refuerzo en plataforma GEC
- 2) Programa completo: tutoría proactiva + casos prácticos + teoría de refuerzo + Dinamización en plataforma GEC.

Contenidos

(Beginnning y advanced, también se imparten por separado)

1. Beginning Access 2007

- Introducción a Access 2007
- Tablas básicas de Access 2007
- Formularios básicos de Access 2007
- Consultas e informes en Access 2007 .

2. Advanced Access 2007

(only in english)

- Importing and exporting data and data presentation in access 2007
- Advanced data management in access 2007



Requisitos

Para cursar Access Beginning no son necesarios requisitos previos. Para Access Advanced, es necesario tener conocimientos básicos de Access y de Inglés.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias en ofimática de sus empleados.

Acreditación

Microsoft CPLS certification

Adaptaciones

Todos los casos prácticos pueden adaptarse a la realidad de la empresa solicitante.

Modalidad

Duración

Tarifas

Programa básico

15-20h

Solicitar tarifas por grupos

Programa completo

25-30h

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Mejorar las competencias en ofimática.

Objetivos Específicos

- Optimizar el uso de la herramienta Outlook 2007.
- Ahorrar tiempo en la gestión y coordinación de equipos.
- Mejorar la eficiencia en la administración del correo electrónico, la agenda y las listas de contactos.

Metodología

El desarrollo de los contenidos se lleva a cabo a través de actividades prácticas simulaciones, explicaciones, actividades de refuerzo y cuestionario de autoevaluación. Existen dos modalidades:

- 1) **Programa básico:** tutoría reactiva + teoría de refuerzo en plataforma GEC
- 2) **Programa completo:** tutoría proactiva + casos prácticos + teoría de refuerzo + Dinamización en plataforma GEC.

Contenidos

(Beginning y advanced, también se imparten por separado)

1. Beginning Outlook 2007
 - Introducción a Outlook 2007
 - Dar formato y administrar el correo electrónico en Outlook 2007
 - Utilizar el Calendario en Outlook 2007
 - Utilizar Contactos, Tareas, Notas y personalizar la Interfaz en Outlook 2007
 - Hacer búsquedas, imprimir elementos y trabajar con fuentes RSS en Outlook 2007
2. Advanced Outlook 2007
 - Personalizar Outlook 2007 y usar el Diario
 - Configurar reglas, alertas y opciones de correo electrónico no deseado en Outlook 2007

Requisitos

Para cursar Outlook Beginning no son necesarios requisitos previos. Para Outlook Advanced, es necesario tener conocimientos básicos de Outlook.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias en ofimática de sus empleados.

Acreditación

Microsoft CPLS certification

Adaptaciones

Todos los casos prácticos pueden adaptarse a la realidad de la empresa solicitante.

Modalidad

Duración

Tarifas

Programa básico

15-20h

Solicitar tarifas por grupos

Programa completo

25-30h

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Se recomienda un conocimiento básico del paquete office 2003.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias en ofimática de sus empleados.

Acreditación

Microsoft CPLS certification

Adaptaciones

Todos los casos prácticos pueden adaptarse a la realidad de la empresa solicitante.

Objetivo General

Mejorar las competencias en ofimática.

Objetivos Específicos

- Actualizar los conocimientos en ofimática.
- Adquirir competencias específicas en las novedades 2007 del paquete office.

Metodología

El desarrollo de los contenidos se lleva a cabo a través de actividades prácticas simulaciones, explicaciones, actividades de refuerzo y cuestionario de autoevaluación. Existen dos modalidades:

- 1) Programa básico: tutoría reactiva + teoría de refuerzo en plataforma GEC
- 2) Programa completo: tutoría proactiva + casos prácticos + teoría de refuerzo + Dinamización en plataforma GEC.

Contenidos

1. Nuevas funciones de Microsoft Office 2007 para usuarios finales.
2. Microsoft Office Excel, PowerPoint y Outlook 2007.
3. Microsoft Access 2007 y Microsoft Publisher 2007.
4. Colaboración y compartir en Microsoft Office Enterprise 2007.

Modalidad

Duración

Tarifas

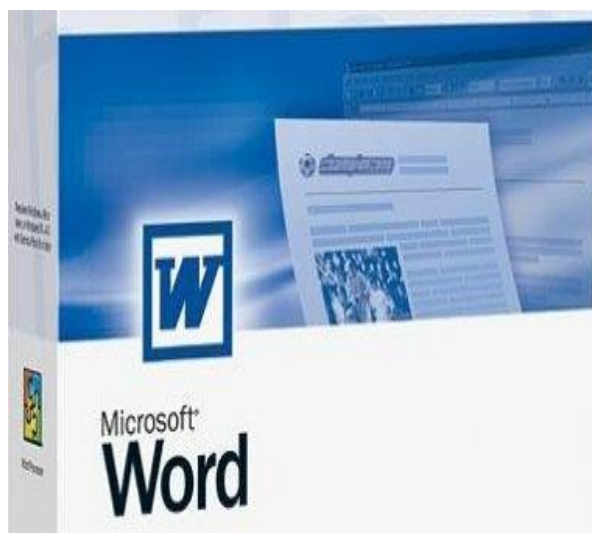
Programa básico

8h

Programa completo

10-15h

Este programa se oferta como introducción complementaria a en cualquiera de los paquetes de microinformática de GEC.



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de Word 2011 a nivel básico.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Uso del mouse y del teclado. Algunos conocimientos de las versiones anteriores de los programas de Office.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, aprenderá las técnicas básicas del procesamiento de textos.

Contenidos / Programa

1. Uso de Word
 - Iniciar y cerrar Word
 - Guardar un documento con un tipo de archivo diferente
 - Alternar entre varios documentos abiertos
 - Opciones de Word
 - Guardar un documento con un tipo de archivo diferente
2. Creación de documentos
 - Varias vistas de un documento
 - Introducir símbolos y caracteres especiales
 - Deshacer acciones
3. Uso de formatos
 - Formato rápido de texto
 - Formatos avanzados
 - Trabajar con saltos de línea
 - Trabajar con tabuladores
 - Configuración de párrafos
 - Asignar formatos
5. Tablas y objetos
 - Marcar y editar partes de la tabla
 - Insertar y editar objetos
6. Combinación de documentos
 - Combinación de documentos
 - Insertar campos de combinación de documentos
7. Preparación para impresión
 - Buena práctica: insertar salto de página
 - Configurar página

Modalidad

Duración

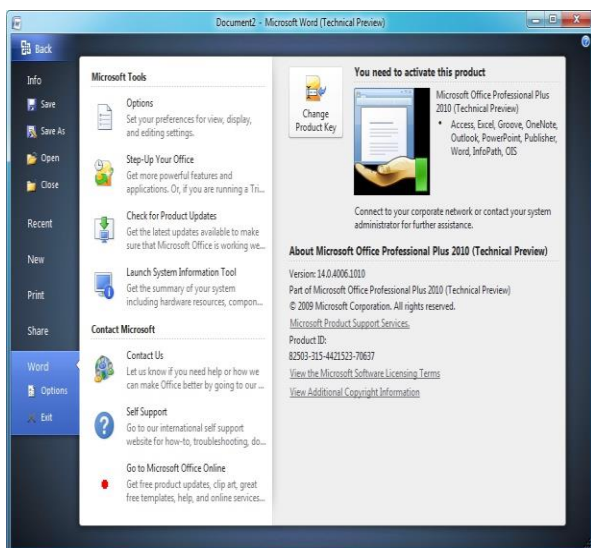
Tarifas

7,5 horas

Consultar tarifas por grupos

Word 2010 Avanzado

OF. 35



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de Word 2010 Avanzado.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Para este curso es necesario haber adquirido los conocimientos previos del curso Word 2010 - Básico.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, aprenderá a realizar operaciones avanzadas en Word 2010.

Contenidos / Programa

1. Uso del programa
 - Uso de efectos de texto
 - Diseño del texto con formato
 - Autotexto
 - Formato de párrafo
 - Trabajar con hojas de estilos
 - Crear esquemas
 - Vista y modificación de esquemas
 - Editar plantillas de documentos
2. Diseño
 - Crear y editar un índice
 - Estructurar documentos
 - Trabajar con columnas
3. Organización de documentos
 - Marcas de texto, índices, referencias
 - Funciones de campo
4. Opciones de impresión
 - Opciones de impresión
 - Imprimir sobres y etiquetas
5. Uso de elementos rápidos
 - Crear e insertar elementos rápidos
6. Herramientas especiales
 - Usar la función de restauración
7. Elementos de un documento
 - Edición avanzada de tablas
 - Editar una tabla incrustada
 - Usar hojas de estilo de tablas
 - Insertar marcas de agua
 - Trabajar con orígenes de datos

Modalidad

Duración

Tarifas

6,5 horas

Consultar tarifas por grupos



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de Excel 2010 a nivel básico.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Para este curso es necesario estar familiarizado con el uso del mouse y el teclado.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, aprenderá, de forma sistemática, todas las funciones básicas de Excel 2010.

Contenidos / Programa

1. Uso del programa
 - Uso de la Ayuda de Excel
 - Vistas
 - Crear libros nuevos
 - Opciones de Excel
 - Ventana de la aplicación Excel
2. Celdas
 - Marcar celdas
 - Filtrar tablas
 - Usar la función de auto rellenar
3. Administrar hojas de cálculo
 - Marcar filas y columnas
 - Fijar filas y columnas
 - Navegar entre distintos tipos de hojas de cálculo
4. Fórmulas y funciones
 - Estructura e introducción de fórmulas
 - Estructura de la función SI
 - Referencias relativas
 - Referencias absolutas
5. Formato
 - Formato
 - Dar formato a números
 - Dar formato a texto
 - Vincular celdas
6. Gráficos
 - Seleccionar entre varios tipos de gráficos
 - Editar un gráfico
 - Editar elementos del gráfico

Modalidad

Duración

Tarifas

9 horas

Consultar tarifas por grupos



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de Excel 2010 a nivel avanzado.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Para este curso es necesario haber adquirido los conocimientos previos del curso Excel 2010 - Básico.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, aprenderá técnicas avanzadas para trabajar con Excel 2010.

Contenidos / Programa

1. Preparación para impresión
 - Configurar página
 - Establecer opciones de impresión
 - Establecer títulos de columnas y filas
 - Usar diferentes vistas
2. Edición avanzada
 - Crear formatos de celda definidos por el usuario
 - Formatos dependientes
 - Mostrar y ocultar áreas de la tabla
3. Manipulación de datos
 - Filtro adicional
 - Crear y asignar estilos
4. Funciones
 - Funciones matemáticas
 - Funciones estadísticas
 - Crear funciones anidadas
5. Trabajar con fecha y hora
 - Información básica de los cálculos de tiempo en Excel
6. Tablas y gráficos dinámicos
 - Insertar tablas dinámicas
 - Actualizar tablas dinámicas
 - Trabajar y compartir calendario
 - Administrar contactos y tareas
7. Uso de opciones de diseño especiales
 - Usar referencias a celdas de otros libros
 - Trabajar con macros

Modalidad

Duración

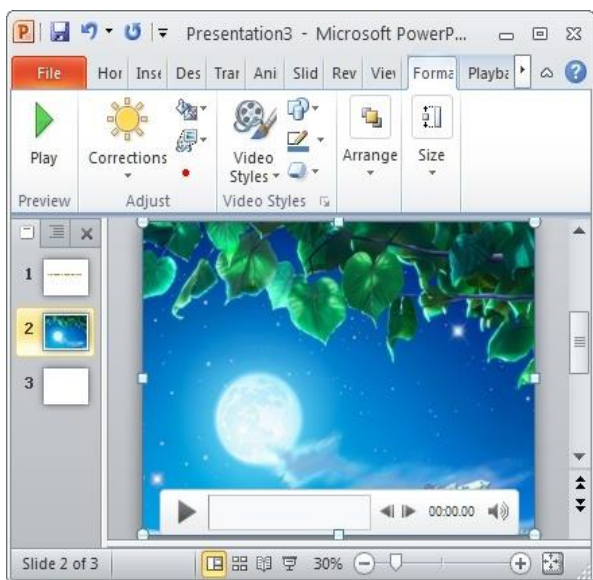
Tarifas

7,5 horas

Consultar tarifas por grupos

PowerPoint 2010

OF. 50



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de PowerPoint 2010.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Uso del mouse y del teclado. Algunos conocimientos de las versiones anteriores de los programas de Office.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, aprenderá los principios básicos y algunas funciones avanzadas de PowerPoint 2010.

Contenidos / Programa

1. Uso del programa
 - Abrir y cerrar presentaciones
 - Alternar entre varias presentaciones abiertas
 - Opciones de PowerPoint
 - Vistas de la presentación
 - Ventana de la aplicación PowerPoint
2. Crear presentaciones
 - Comparación de vistas
 - Asignar un diseño de diapositiva
 - Diseñar patrones de diapositivas y diseños de patrón
 - Configurar pies de página
3. Texto
 - Buena práctica: crear diapositivas
 - Introducir texto
 - Aplicar sangría al texto
 - Dar formato al texto
 - Aplicar sangría al texto
4. Gráficos
 - Crear y editar tablas
 - Crear y editar gráficos
 - Crear y editar organigramas
5. Objetos gráficos
 - Insertar imágenes
 - Trabajar con objetos gráficos
6. Mejoras Outlook 2010
 - Preparación para impresión
 - Trabajar con efectos
 - Crear material de soporte
 - Imprimir presentaciones

Modalidad

Duración

Tarifas

6 horas

Consultar tarifas por grupos

Windows 7 y Office 2010 para usuarios de versiones anteriores

OF. 55



Destinatarios

Usuarios que migran de Office XP o 2003 a Office 2010 y de Windows XP a Windows 7.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Uso del mouse y del teclado. Algunos conocimientos de las versiones anteriores de los programas de Office.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

Este curso presenta las mejoras y funciones principales del sistema operativo Windows y de los programas Word, Excel, PowerPoint y Outlook.

Contenidos / Programa

1. Novedades Windows 7
 - Menú Inicio
 - Explorador Windows
 - Jump List
 - Trabajo en la red
 - Internet Explorer 8
2. Mejoras generales Office 2010
 - Nueva interfaz
 - Barra multifuncional
 - Formatos de archivos
 - Diseños y gráficos SmartArt
 - Tablas y macros
3. Mejoras Word 2010
 - Panel de navegación
 - Aspecto uniforme con temas
 - Creación de publicaciones
5. Mejoras Excel 2010
 - Tablas
 - Fórmulas y funciones
 - Formato condicional /minigráficos
 - Rangos de celdas
6. Mejoras PowerPoint 2010
 - Interfaz y editar contenidos
 - Gráficos
 - Elementos multimedia
7. Mejoras Outlook 2010
 - Nueva interfaz
 - Edición, envío, clasificación y seguimiento de mensajes
 - Trabajar y compartir calendario
 - Administrar contactos y tareas

Modalidad

Duración

Tarifas

8,5 horas

Consultar tarifas por grupos

Windows 7

OF. 60



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de Windows 7.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Uso del mouse y del teclado. Algunos conocimientos de las versiones anteriores de los programas de Office.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, aprenderá la utilización fundamental de Windows 7.

Contenidos / Programa

1. Principios básicos de Windows
 - Visión de conjunto de Windows 7
2. Trabajar con programas y ventanas
 - Iniciar Windows
 - Elementos de ventana
 - El menú de inicio
 - La barra de tareas
 - Configuración de la interfaz de usuario
3. Administrar ficheros
 - Conocimientos básicos sobre las unidades de red, carpetas y ficheros
 - Crear carpetas y archivos
 - Configuración de las bibliotecas
 - Menú contextual y opciones especiales
 - Trabajar con la papelera de reciclaje
4. Búsqueda de ficheros y carpetas
 - Búsqueda desde el escritorio
 - Ampliar una búsqueda
5. Trabajar con el portátil
 - Conectar equipos
 - Ajustes del consumo energético
6. Seguridad de datos
 - Proteger archivos y carpetas
 - Protección antivirus
7. Programas adicionales útiles
 - Capturas de pantallas
 - Navegar en internet

Modalidad

Duración

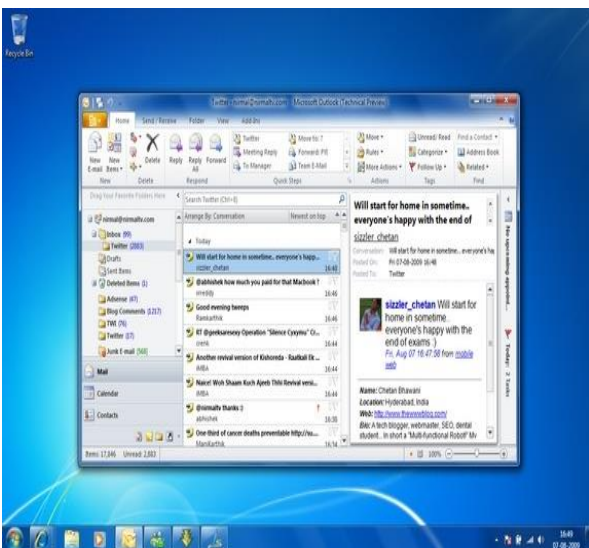
Tarifas

5 horas

Consultar tarifas por grupos

Outlook 2010

OF. 65



Destinatarios

Usuarios que desean aprender el manejo de Outlook 2010.

Metodología

E-learning.

Conocimiento previos

Para este curso es necesario estar familiarizado con el uso del mouse y el teclado.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

Bajo demanda.

Objetivo General

En este curso, adquirirá competencias básicas y avanzadas para trabajar con Outlook 2010.

Contenidos / Programa

1. ¿Qué es Outlook?
-¿Qué es Outlook?
2. La interfaz de trabajo
-Ventana de la aplicación Outlook
3. Uso de la función de Ayuda de Outlook
-Usar la función de Ayuda de Outlook
4. Creación y envío de mensajes
-Guardar y editar diseños de mensaje
5. Recepción de mensajes
-Marcar los mensajes recibidos
6. Administración de entradas de contactos
-Trabajar con entradas de contactos
7. Trabajar con la libreta de direcciones
-Crear listas de distribución
8. Planificación de eventos
-Introducir eventos con detalles
9. Administración de tareas
-Introducir tareas con detalles
10. Organización de reuniones
-Coordinar reuniones
11. Vistas, carpetas y administración de elementos
-Crear y administrar carpetas
12. Administración de mensajes
-Administrar mensajes
13. Impresión y configuración de impresión
-Vista previa de impresión

Modalidad

Duración

Tarifas

8 horas

Consultar tarifas por grupos

Objetivo General

El curso da una visión completa de la gestión de proyectos IT y de las principales técnicas y herramientas utilizadas.

Objetivos Específicos

- Conocer el concepto de IT Governance y su importancia dentro de la estructura empresarial.
- Aprender a utilizar los estándares más habituales de gestión de proyectos, calidad y de riesgos.
- Profundizar en los factores y procesos que intervienen en la recogida de requisitos.
- Aplicar las principales herramientas de construcción y prueba de soluciones.

Metodología

Autoaprendizaje

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Gestores de proyectos IT

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Contenidos / Programa

1. Conceptos base
 - a. Introducción a IT Governance
 - b. Gestión de Desarrollos
 - c. Gestión de Servicios
 - d. Gestión de Proyectos
 - e. Control IT
 - f. Gestión de Riesgos
 - g. Calidad IT
2. Análisis de Necesidades
 - a. Introducción a la Ingeniería de Requisitos
 - b. Captación de Requisitos
 - c. Análisis de Requisitos
 - d. Formalización de Requisitos
 - e. Validación de Requisitos
3. Construcción y prueba de soluciones
 - a. Tecnologías de Seguridad
 - b. Tecnologías de Desarrollo
 - c. Business Intelligence
 - d. Tecnologías de Servidores
 - e. Tecnologías de Comunicaciones
 - f. Productos de Soporte
 - g. Sistemas Integrales

Modalidad

Online

Duración

20 h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Conocer los principios básicos de ITIL®, servicios, gestión y valor de la certificación ITIL para el negocio.

Objetivos Específicos

- Conocer la terminología, estructura y los conceptos básicos de ITIL®.
- Conocer los tipos de servicios, proveedores, diseño y Modelo en V de servicio, mejora y tecnología.
- Conocer el proceso de la gestión de servicios, demanda y financiera, así como la gestión de incidencias, peticiones y accesos.
- Caso práctico de repaso y simulación de examen de certificación, bajo las mismas condiciones de una situación real de certificación.

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Directivos con responsabilidad sobre el área de Sistemas de Información y a todo profesional de las TIC o interesados en pasar el examen de certificación "Foundation in IT Service Management".

Acreditación

El participante estará preparado para afrontar el examen del "Foundation Certificate in IT Service Management".

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Introducción a la Gestión de Servicios TI
2. Ciclo de Vida del Servicio
3. Principios y modelos clave de la Gestión de Servicios TI
4. Estrategia del Servicio
5. Diseño del Servicio
6. Transición del Servicio
7. Operación del Servicio
8. Mejora Continua del Servicio
9. Caso práctico
10. Preparación a la certificación

Modalidad

Online

Duración

30 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Conocer una visión global de los fundamentos ITIL y de las versiones disponibles.



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Directivos con responsabilidad sobre el área de Sistemas de Información y a todo profesional de las TIC con interés en la gestión de servicios o en pasar el examen de certificación "Foundation in IT Service Management".

Acreditación

Preparación del examen del "Foundation Certificate en IT Service Management", certificación internacionalmente reconocida.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivos Específicos

- Obtener conocimientos sobre ITIL (origen, evolución, versiones existentes..) y para realizar la gestión de configuración, service desk, incidencias, problemas, cambios, y entregas.
- Obtener conocimientos para realizar las gestiones de todo el proceso (Ej: capacidad, disponibilidad o financiera)
- Identificar las ventajas de la nueva versión 3 de ITIL.
- Caso práctico de repaso y simulación de examen de certificación, bajo las mismas condiciones de una situación real de certificación.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Introducción a ITIL
2. Productos de Soporte de Servicios
3. Productos de Provisión de Servicios
4. Versión 3 de ITIL e ISO 20000
5. Caso Práctico
6. Preparación a la Certificación ITIL

Modalidad

Online

Duración

25 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Profesionales implicados en la Dirección de Proyectos.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

El curso aporta los conocimientos necesarios para aplicar los fundamentos de la Dirección de Proyectos y gestionar proyectos exitosamente.

Objetivos Específicos

- Conocer los conceptos fundamentales de planificación de proyectos, controlando alcance, plazos, riesgos y costes.
- Potenciar la productividad con las principales herramientas de planificación (Técnica EDT, diagramas de Gantt etc.)
- Evaluar los factores que influyen en la subcontratación de servicios, su seguimiento y control.
- Conocer y aplicar las principales estrategias y técnicas de gestión y seguimiento del alcance, plazos, riesgos y costes.
- Obtener los conocimientos necesarios para llevar a cabo el cierre del proyecto y enseñar la importancia de la fase de finalización y del histórico del proyecto.

Metodología

El curso sigue el estándar PMI (Project Management Institute) de Dirección de Proyectos.

Contenidos / Programa

1. Planificación del Proyecto
 - a. Definición del Alcance del Proyecto
 - b. Cronograma del Proyecto
 - c. Costes del Proyecto
2. Planificación del Proyecto
 - a. Gestión del lanzamiento del Proyecto
 - b. Seguimiento de la Actividad
 - c. Control de Presupuesto
 - d. Control de Plazo
 - e. Control de Alcance
3. Planificación del Proyecto
 - a. Cierre del Proyecto

Modalidad

Online

Duración

10 h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curso de Arquitectura Orientada a Servicios (SOA) IT. 20



Objetivo General

Formación orientada a conocer una visión global de la aplicación de la Arquitectura Orientada a Servicios (SOA).

Objetivos Específicos

- Conocer el concepto SOA, características e infraestructuras.
- Conocer el uso de una Arquitectura de Referencia y las fases del desarrollo y diseño de una aplicación SOA, análisis de servicios y modelado de servicios.
- Conocer los servicios web como tecnología para implementar una aplicación SOA.

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Conceptos SOA
2. Arquitectura de Referencia SOA
3. Análisis SOA
4. Diseño SOA
5. Construcción y Pruebas SOA

Modalidad

Online

Duración

5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Esta formación busca dar a conocer el concepto de software libre, sus posibles evoluciones y beneficios.

Objetivos Específicos

- Conocer los fundamentos y actualidad del software libre, que incluye las tendencias tecnológicas y de negocio.
- Obtener conocimientos para buscar software libre y evaluar el modelo de negocio.
- Conocer como diseñar soluciones a medida en entornos FOSS o para evolucionar productos estándar del software libre.
- Conocer casos prácticos de marketing y los productos FOSS más predominantes

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Historia FOSS
2. Futuro FOSS
3. FOSS en el Análisis de Soluciones de Mercado
4. Soluciones FOSS en el Diseño de Soluciones a Medida
5. FOSS en la Construcción y Prueba de Soluciones
6. Marketing FOSS

Modalidad

Online

Duración

½ día (4h y 30 minutos)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Esta formación ofrece una visión global de la política de seguridad, gestión de riesgos, normativas y soluciones de mercado.

Objetivos Específicos

- Conocer los conceptos de seguridad, su papel en el negocio y herramientas de gestión de riesgos.
- Conocer las necesidades y metodología, durante el Proceso de Desarrollo del Software de forma segura y los mecanismos de prevención.
- Conocer las fases de cierre de un negocio y las pruebas de validación.

Metodología

Autoaprendizaje

Contenidos / Programa

1. Conceptos de Seguridad
2. Modelo de Gestión de Riesgos
3. Aspectos Regulatorios Normativas y Estándares
4. Seguridad en el Análisis de Necesidades
5. Seguridad en el análisis de soluciones de mercado
6. Diseño de Soluciones a Medida
7. . SOA y los Servicios Web
8. Seguridad en el Cierre del Proyecto

Modalidad

Online

Duración

7 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Este programa pretende dar a conocer y entender las demandas de los clientes de banca personal.

Objetivos Específicos

- Saber segmentar clientes entre banca personal y gestión patrimonial.
- Atender a clientes particulares de manera personalizada en las funciones del día a día.
- Realizar servicios de gestión y administración integral de patrimonio de manera personalizada para el cliente.
- Plantear múltiples alternativas de inversión para el cliente optimizando rentabilidad/riesgo.
- Garantizar un trato personalizado y diferenciado al cliente con total confidencialidad.

Requisitos

Día a día de una oficina bancaria para trabajar la aplicación práctica.

Destinatarios

Nuevos Empleados y Gestores de Banca Personal noveles.

Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Blended Learning. Evaluación continua.

Contenidos / Programa

1. Introducción al negocio bancario.
2. Conocimientos generales.
3. Productos y servicios.
4. Asesoramiento fiscal.
5. Análisis y gestión de riesgos para clientes particulares.
6. Gestión de carteras pequeñas y medianas.

Modalidad

Blended

Duración

160h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de Captación de Pasivo

PR. 5



Objetivo General

Esta formación permite conocer a nivel general los diferentes tipos de productos de pasivo: características, beneficios, fiscalidad, argumentario, etc. Y trabajar estrategias para favorecer su venta a clientes.

Objetivos Específicos

- Dominar técnicas de prospección.
- Adquirir técnicas comerciales.
- Detectar necesidades propias del cliente.
- Aprender a seleccionar y desarrollar técnicas de venta adaptadas al cliente.

Requisitos

Conocimientos mínimos del negocio bancario y experiencia de al menos 1 año en una oficina bancaria.

Destinatarios

Gestores, subdirectores y directores de oficina.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Online tutorizada.

Opcionalmente, es posible realizar un Coaching online.

Contenidos / Programa

1. Productos de pasivo.
2. Técnicas de captación y gestión de clientes.

Modalidad

Online

Duración

20h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa Inicial de Dirección de Oficina Bancaria

PR. 10



Requisitos

Experiencia de al menos dos años como gestor en una oficina bancaria.

Destinatarios

Subdirectores y directores de oficina noveles.

Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Esta formación proporcionará una visión integral del negocio bancario.

Objetivos Específicos

- Proporcionar una visión integral del negocio bancario, dotando a los participantes de conocimientos especializados y prácticos sobre la dirección y gestión bancaria moderna.
- Potenciar sus habilidades directivas y personales imprescindibles para la dirección de equipos y personas.

Metodología

Blended Learning. Evaluación continua. Caso final transversal.

Contenidos / Programa

Introducción a la función directiva: entorno del negocio bancario.

Banca Comercial.

Economía y contabilidad.

Mercados e instrumentos financieros.

Derecho.

Fiscalidad.

Análisis y gestión del riesgo.

Marketing, habilidades comerciales y gestión en la oficina bancaria.

Modalidad

Blended

Duración

220h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Esta formación atorgará conocimientos de gestión y prevención de la morosidad.

Objetivos Específicos

- Enmarcar la gestión del crédito dentro de la gestión empresarial.
- Conocer las técnicas de análisis de riesgo y la documentación específica.
- Realizar el control y seguimiento del crédito concedido a los clientes.
- Conocer los mecanismos que existen por vía judicial y extrajudicial para reclamar y recuperar impagados con éxito.
- Negociación con deudores.
- Medidas de reclamación de pagos.

Requisitos

Conocimientos sobre el negocio bancario.

Destinatarios

Gestores de oficina, asesores especializados, subdirectores de oficina, directores de oficina.

Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM, UPV).

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Online.

Contenidos / Programa

1. El marco de la gestión del crédito a clientes.
2. Análisis de la información sobre clientes y segmentación.
3. El control de la gestión del crédito.
4. Las medidas para dar a cobertura a los riesgos de impago.
5. La Ley 3/2004 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales.
6. La negociación efectiva de cobros de impagos.

Modalidad

Online

Duración

20h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Adquirir conocimientos del sistema financiero, de un banco.

Objetivos Específicos

- Adquirir conocimientos de como se adapta una entidad financiera a determinadas situaciones: una fusión, la creación de una nueva área y la puesta en marcha de un proyecto de cumplimiento normativo.
- Adquirir capacidades complementarias en: Confección de un Dafo, de un Plan de negocio, "Business Case", "Brown Paper", técnicas de negociación, técnicas de presentación, fórmulas de obtención de consenso.

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Altos Directivos de banca.

Acreditación

Universitaria UCM.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Presencial. Próximamente este programa se impartirá en modalidad online.

Contenidos / Programa

1. El sistema financiero. Apuntes al sistema financiero español.
2. Entidades financieras.
3. Composición de una EE.FF.
4. Ciclo de vida de un proyecto bancario.
5. La creación de una nueva unidad de negocio.
6. La fusión de dos EE.FF..
7. Un gran cambio legal.
8. Prácticas.
9. Trabajo final. de impagos.

Modalidad

Presencial

Duración

180h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Proporcionar una visión integral del negocio bancario.

Objetivos Específicos

- Dotar a los participantes de conocimientos especializados y prácticos sobre la dirección y gestión bancaria moderna.
- Ofrecer los conocimientos técnicos necesarios para desenvolverse en los diferentes ámbitos de la dirección bancaria.
- Potenciar sus habilidades directivas y personales imprescindibles para la dirección de equipos y personas.

Metodología

Blended Learning.

Contenidos / Programa

1. Introducción a la función directiva: entorno del negocio bancario.
2. Banca Comercial.
3. Economía y contabilidad.
4. Mercados e instrumentos financieros.
5. Derecho.
6. Fiscalidad.
7. Análisis y gestión del riesgo.
8. Banca de empresas.
9. Asesoría y gestión de patrimonios.
10. Internacional.
11. Marketing, habilidades comerciales y gestión en la oficina bancaria.

Requisitos

Conocimientos del negocio bancario equivalentes al Programa Inicial de Dirección Bancaria y experiencia de al menos 3 años en una oficina bancaria.

Destinatarios

Directores de oficinas bancarias con al menos 1 año de experiencia en el cargo.

Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Modalidad

Blended

Duración

660h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos acerca del negocio bancario.

Destinatarios

Gestores especializados en empresas y directores de oficina.

Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM).

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Proporcionar las claves del funcionamiento de la banca de empresa.

Objetivos Específicos

- Explicar con claridad la estrategia propia de la entidad en banca de empresas, a la vez que transmitir la terminología y los conceptos financieros, bancarios y económicos asociados, para tener confianza y ser capaces de dialogar adecuadamente con los distintos interlocutores.
- Enseñar a analizar la información económico financiera de los clientes con precisión y seguridad, para obtener un diagnóstico del negocio adecuado.
- Aportar dominio de todos los productos y servicios que la entidad ofrece para el segmento de empresas y las herramientas de gestión disponibles, y explicar como incorporarlos adecuadamente a las ofertas comerciales para que estas estén adaptadas a las necesidades de cada cliente, generando valor añadido y confianza, y optimizando las ofertas de la entidad.

Metodología

Blended Learning. Evaluación continua. Caso final transversal.

Contenidos / Programa

1. Estrategia
2. Sectorización
3. Diagnóstico económico y financiero
4. Productos y servicios
5. Control del riesgo
6. Generar soluciones a medida
7. [OPCIONAL] - Presentación y seguimiento de propuestas

Modalidad

Blended

Duración

124h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Adquirir los conocimientos necesarios para poder ejercer integralmente de asesor financiero y planificador fiscal.

Objetivos Específicos

- Explicar en que consiste el asesoramiento y la planificación financiera.
- Conocer los instrumentos y mercados financieros.
- Describir los principales productos financieros.
- Adquirir los conocimientos necesarios entorno al riesgo y fiscalidad de las inversiones.
- Ofrecer los conocimientos necesarios para llevar a cabo la gestión de carteras.
- Asegurar el compromiso ético y dar a conocer la legislación/normativa vigente.

Requisitos

Conocimientos del negocio bancario. Experiencia de al menos un 1 en una oficina bancaria o conocimientos equivalentes al programa de Banca Personal.

Destinatarios

Gestores de oficina y profesionales dedicados a la asesoría financiera.

Acreditación

Universitaria opcional (UOC, UCM). Preparatorio para la certificación EFPA o CECA.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Metodología

Blended Learning. Evaluación continua.
Test final de simulación.

Contenidos / Programa

1. Asesoramiento y Planificación Financiera.
 2. Instrumentos y Mercados Financieros.
 3. Fondos y sociedades de inversión.
 4. Seguros.
 5. Pensiones y planificación de jubilación.
 6. Planificación Inmobiliaria.
 7. Fiscalidad de las inversiones.
 8. Gestión de cartera.
 9. Legislación, normativa y ética.
- Los contenidos han sido trabajados conjuntamente por profesores universitarios, aportando la visión académica, y asesores financieros en activo, para aportar la visión práctica. Se basan en la guía de certificación EFPA.

Niveles

En base a la certificación otorgada por la EFPA, GEC imparte los siguientes niveles:

- Diploma DAF. 230h.
- Acreditación €FA. 200h.

Modalidad

Blended learning.

Duración

124h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos del negocio bancario. Experiencia de al menos un 1 en una oficina bancaria o conocimientos equivalentes al programa de Banca Personal.

Destinatarios

Gestores, subdirectores y directores de oficina bancaria. Responsables y equipos de departamentos financieros y de administración de entidades que deben elaborar sus cuentas anuales consolidadas mediante la aplicación de las NIC/NIIF, o bien reportar a la matriz para consolidar aplicando esta normativa.

Adaptaciones

Puede complementar acciones presenciales dentro de itinerarios formativos. Pueden incluirse ejemplos ajustados a su negocio y adaptarse el diseño con su imagen corporativa.

Objetivo General

Establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general.

Objetivos Específicos

1. Establecer las consideraciones generales para la presentación de dichos estados financieros.
2. Ofrecer directrices para determinar su estructura.
3. Fijar los requisitos mínimos sobre el contenido de los estados a publicar por las empresas.

Metodología

Materiales didácticos con actividades de asimilación. Tests de asimilación y final.

Contenidos / Programa

1. La reforma contable en la Unión Europea
2. Los estados financieros de las NIC/NIIF: Balance y Cuenta de resultados
3. Los estados financieros de las NIC/NIIF: estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y notas
4. Los activos no corrientes en las NIC/NIIF
5. Los activos intangibles y existencias en las NIC/NIIF
6. Patrimonio neto y pasivos no financieros en las NIC/NIIF
7. Pasivo exigible en las NIC/NIIF
8. Los ingresos y los gastos en las NIC/NIIF

Acreditación

GEC

Modalidad

Blended learning.

Duración

50h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Conocimientos mínimos del negocio bancario.

Destinatarios

Todo el personal de entidades bancarias que realice asesoramiento y venta de seguros.

Metodología

Materiales didácticos con 3 partes: teoría, actividades de asimilación y test final. Se pueden complementar con impartición y sesiones presenciales.

Adaptaciones

Todos los materiales cuentan con una parte genérica estándar según lo que marca la ley que se personaliza en cuanto a diseño para el cliente. Y, además, tienen una parte específica con la información propia de la entidad como por ejemplo el argumentario de venta de los seguros que comercializa.

Objetivo General

Conseguir la certificación para el grupo B, necesaria para todo el personal de entidad bancaria que realice asesoramiento y venta de seguros, según la Ley 26/2006 de 17 de Julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, así como la Resolución de 28 de julio de 2006 de DGSFP.

Objetivos Específicos

1. Conocer los aspectos fundamentales del sector de los seguros y diferentes aspectos asociados.
2. Adquirir habilidades en torno a la operativa de contratación de la entidad.
3. Capacitarles en los diferentes ramos de seguros que comercializa la entidad.

Contenidos / Programa

Contenidos generales:

1. El contrato de seguro.
2. La institución aseguradora.
3. Marketing y comunicación.
4. Informática.
5. Protección de los consumidores y usuarios de servicios financieros.
6. Condiciones generales de contratación.

Contenidos por ramos:

1. Seguro de vida.
2. Seguro de accidentes.
3. Seguro de ahorro.
4. Seguro de automóvil.
5. Seguro multirriesgo del hogar.
6. ...

Acreditación

GEC

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

200h

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Duración

48 horas de dedicación en 3 meses.

Destinatarios

Gestor de oficinas, de una zona y de una Dirección Territorial

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

RORAC, Ratio de solvencia, Ratio de aceptación y provisiones y pérdidas.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

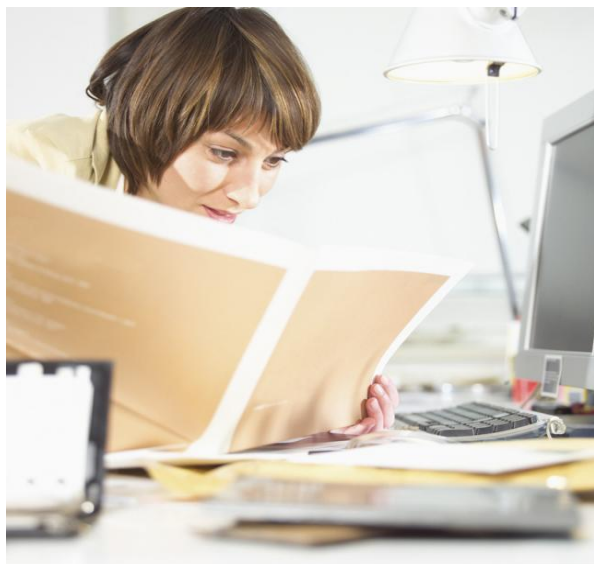
Objetivo General

Programas
de Valor

Adoptar una metodología de gestión de riesgos proactiva que incluya compromiso por parte de los empleados de la red comercial.

Contenidos / Programa

1. En qué consiste la gestión proactiva de riesgos.
2. Finalidad de llevar a cabo una gestión proactiva de riesgos.
3. Cómo realizar una gestión proactiva del riesgo
 - 3.1. Compromiso diario: gestión de incidencias, qué compromisos adquirir y cómo resolverlos.
 - 3.2. La admisión de riesgos en líneas concedidas.
 - 3.3. La reestructuración de deuda.
 - 3.4. Seguimiento de carteras de riesgos.
4. Herramientas para ayudarnos a realizar una gestión proactiva del riesgo
5. Habilidades básicas para la gestión proactiva del riesgo



Duración

40 horas de dedicación en 2 meses y medio.

Destinatarios

Gestor de oficinas, de una zona y de una Dirección Territorial

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Ratio de eficiencia, margen explotación, % ratio win, ratios de concertación y consecución-

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Programas
de Valor

Adquirir estrategias de eficiencia de acuerdo a la gestión del tiempo 80% - 20% basándose en la metodología de planes de cuentas.

Contenidos / Programa

1. Establecer objetivos a conseguir respecto a captación y renovación de clientes
2. Carterización de clientes
 - 2.1. Tipología de carterización
 - Por zona
 - Por oficina
 - 2.2. Criterios de carterización
 - Tipo de cuenta: nueva o actual
 - Tiempo de dedicación: criterio 80% - 20%
3. Plan de cuentas
 - 3.1. Modelo de ficha de cliente para nuestro plan de cuentas
 - 3.2. Herramientas para confeccionar nuestro plan de cuentas
 - 3.3. Traducir los objetivos a acciones concretas
 - 3.4. Supervisión de personas / equipos
4. Gestionar nuestra agenda
 - 4.1. La gestión del tiempo bajo el criterio 80% - 20%
 - 4.2. Marcar la validez de nuestro plan de cuenta
5. Asesoramiento a clientes
 - 5.1. Asesoramiento personalizado vs. Campañas
 - 5.2. Asesoramiento eficiente
6. Evaluar la consecución de objetivos



Duración

48 horas de dedicación en 3 meses.

Destinatarios

Gestor de oficinas, de una zona y de una Dirección Territorial

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Volumen de depósitos y ratios de endeudamiento y liquidez.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Programas
de Valor

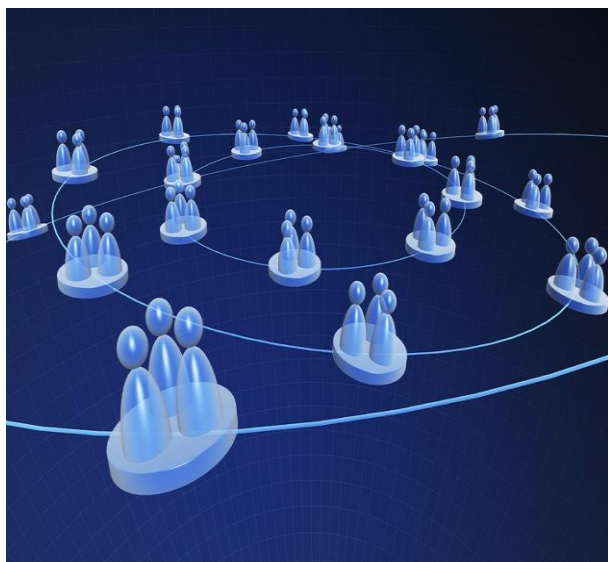
Adquirir conocimientos y estrategias para mejorar la captación de pasivo con las herramientas disponibles.

Contenidos / Programa

1. Qué opciones existen en la captación de pasivo.
2. Finalidad de aumentar la captación de pasivo: implicaciones en nuestros objetivos.
3. Condiciones a la captación de pasivo.
 - 3.1. Los productos
 - 3.2. El efecto precio.
 - 3.3. La fidelización y el asesoramiento
4. Indicadores para detectar clientes potenciales.
 - 4.1. Saldos contables y movimientos de fondos.
 - 4.2. Vencimientos
 - 4.3. El ciclo vital del cliente
5. Estrategias para la captación de pasivo.
 - 5.1. Asesoramiento a largo plazo.
 - 5.2. Gestión anticipada de vencimientos.
 - 5.3. Captación por campañas.
 - 5.4. Potenciar la transaccionalidad
 - 5.5. Vinculación a operaciones de crédito.
6. Herramientas para facilitarnos la captación de pasivo.
 - 6.1. La ficha de cliente.
 - 6.2. CRM.
 - 6.3. Gestión de alertas.
 - 6.4. Aplicativo de operatoria en la oficina.
7. Habilidades para la captación de pasivo.
 - 7.1. Negociación – Matriz Harvard.
 - 7.2. Análisis de la competencia – ofertas de mercado y tácticas en plaza.
 - 7.3. Proactividad
 - 7.4. Confianza y empatía con el cliente

Liderazgo 2.0 en entidades bancarias

PR. 65



Duración

32 horas de dedicación en 2 meses.

Destinatarios

Gestor de oficinas y directores de Zona y Territoriales.

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Eficiencia corporativa, time to market en la toma de decisiones, mejora de los ratios de captación y retención de clientes y mayor nivel de transparencia.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital con aplicación a procesos de cambio.

Contenidos / Programa

El liderazgo 2.0.

- 1.1. Rompamos paradigmas: más allá de la tecnología...
- 1.2. El cambio como constante.
- 1.3. El liderazgo 2.0. como nuevo estilo de gestión

Identidad digital

- 2.1. Qué es la identidad digital
- 2.2. Porqué construir una identidad digital.
- 2.3. Cómo construir nuestra identidad digital.

Aplicaciones y usos externos

- 3.1. Posicionamiento.
- 3.2. Captación.
- 3.3. Fidelización.
- 3.4. Innovación.

Aplicaciones y usos internos

- 3.1. Compartir conocimiento.
- 3.2. Generación de contenidos.
- 3.3. Actualización y competencias.
- 3.4. Observatorio de tendencias.

Programas
de Valor

Programa de mejora de la eficiencia comercial en seguros

PR. 70



Destinatarios

Auxiliar, Agente, Gerente de una zona y de una Dirección Territorial

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Primas netas, Gastos comerciales EFCOM (Win ratio)

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia, ramos y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Adoptar una metodología de gestión de cartera eficiente que incluya compromiso por parte de los empleados de la red comercial.

Contenidos / Programa

1. Establecer objetivos.
2. Carterización de clientes
 - 2.1. Análisis de la cartera de clientes
 - 2.2. Tipología de carterización
 - 2.3. Criterios de carterización
 - 2.4. Gestionar nuestra agenda
3. Plan de cuentas
 - 3.1. Modelo de ficha
 - 3.2. Herramientas
 - 3.3. Desarrollo de planes
4. Proceso de venta
 - 4.1. La prospección
 - 4.2. El acercamiento
 - 4.3. La entrevista
 - 4.4. La entrega de la póliza
5. Asesoramiento a cliente
 - 5.1. Asesoramiento eficiente
 - 5.2. Persistencia y seguimiento
 - 5.3. Transparencia y calidad
 - 5.4. Confirmación de resolución en caso de tramitación de siniestros
6. Evaluar la consecución de objetivos

Programas de valor

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

48 h (3 meses)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de tramitación eficiente de siniestros y prestaciones

PR. 75



Destinatarios

Auxiliar, Agente, tramitador de siniestros, jefe equipo de siniestros.

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Gasto técnico, Gasto Explotación, EBIDTA

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia, ramos y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Adquirir método de organización eficiente en la gestión de siniestros con orientación a la excelencia

Programas de valor

Contenidos / Programa

1. Concepto de siniestro
2. Deberes de las partes tras el siniestro
3. Tramitación del siniestro
4. Coaseguro y reaseguro
5. Derechos de repetición y subrogación del asegurado
6. Servicios y profesionales colaboradores
7. Particularidades del siniestro por ramos automóviles, vida, accidentes, responsabilidad civil general, salud
8. Prevención del fraude a las entidades aseguradoras
9. Gestión óptima del expediente:
 - Documentación óptima del expediente.
 - Optimización de contactos
 - Control de vencimientos y plazos.
 - Toma de decisiones clave
 - Gestión proactiva de la agenda de trámite.
 - Seguimiento planificado.
 - Actualización de la previsión de coste del siniestro.
 - Decálogo de calidad
 - Cuadro de mando de cartera de siniestros.
10. Gestión de equipos de trámite:
 - Auditoria de expedientes.
 - Control de calidad del trámite.
 - Evaluación de cargas de trabajo.

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

40 h (2 meses)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de gestión 2.0 de agencias de seguros

PR. 80



Destinatarios

Agente, Corredor, jefe de zona

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Primas netas / empleado, win ratio (efcom), EBIDTA

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Adquirir estrategias de eficiencia de acuerdo a la gestión del tiempo 80% - 20% basándose en la metodología de planes de cuentas.

Contenidos / Programa

1. La agencia de seguros como empresa
 - Fines básicos
 - La agencia como organización
 - Importancia de la dirección
 - Recursos necesarios.
 - Plan de negocio
 - Toma de decisiones
 - Objetivos
2. Plan comercial de la agencia
 - Análisis de la situación
 - Fuentes de información
 - Determinación de objetivos comerciales
 - Elaboración del plan
 - Programa de acciones comerciales
 - Sistema de control de la actividad comercial
 - Redes sociales profesionales (Linkedin, Xing) para la venta.
3. Organización administrativa
 - Plan de organización interna
 - Los auxiliares externos
 - Administración de la agencia
 - Liderazgo
 - Gestión del tiempo
 - Presupuesto
4. Organización administrativa
 - Previsión de tesorería
 - Cuenta de resultados previsional
 - Balance previsional
 - Control de la agencia
 - Control de las operaciones
 - Área comercial
 - Área de producción
 - Área administrativo-contable
 - Control presupuestario

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

40 h (2 meses)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programas
de valor

Programa de prevención y gestión de anulaciones de cartera

PR. 85



Destinatarios

Agente, jefe de zona, personal back office y administración comercial

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Productos / Cliente, Reducir anulaciones, Recuperaciones / Anulaciones.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital con aplicación a procesos de cambio.

Programas
de valor

Contenidos / Programa

1. Satisfacción del cliente
 - Factores determinantes
 - Vinculación con clientes
 - Valores percibidos por el cliente
 - Servicio deseado y servicio esperado
2. Percepción de la competencia por el cliente
3. Ventajas de la prevención
 - Para la empresa
 - Para el cliente
4. Gestión de anulaciones
 - Causas de las anulaciones
 - Insatisfacción post contratación
 - Tiempo de respuesta
5. Recuperación del servicio
 - Adaptabilidad
 - Espontaneidad
 - Comunicación con el cliente
 - Compensación
6. Fidelización
 - Factores fundamentales
 - Instrumentos
 - Atención al cliente
 - Programas de fidelización
 - CRM
 - Gestión de cartera

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

48 h (3 meses)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital.



Destinatarios

Agente, Jefe de Zona, mandos intermedios áreas comerciales

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Eficiencia corporativa y time to market en la toma de decisiones.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Contenidos / Programa

1. El liderazgo 2.0.
 - 1.1. Rompamos paradigmas: más allá de la tecnología... de la jerarquía a la redarquía.
 - 1.2. El cambio como constante.
 - 1.3. Características principales de un líder 2.0.
 - 1.4. El liderazgo 2.0. como nuevo estilo de gestión
2. Aprende practicando
 - 2.1. Blogs
 - 2.2. Twitter
 - 2.3. Facebook
 - 2.4. Redes sociales profesionales: LinkedIn y Xing
 - 2.5. Foros
 - 2.6. Wikis
3. Crea tu identidad digital
 - 3.1. ¿Porqué debes crearte una identidad digital?
 - 3.2. Diseña tu plan estratégico.
4. Algunas aplicaciones del liderazgo 2.0
 - 4.1. La comunicación interna.
 - 4.2. El desarrollo de equipos de alto rendimiento.
 - 4.3. Eficiencia en procesos.
 - 4.4. Innovación continua.
5. Habilidades específicas de un líder 2.0
 - 5.1. Equilibrio entre capacidad de gestión y capacidad de relación.
 - 5.2. Observación y escucha activa: salta al exterior.
 - 5.3. Transparencia.

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

48 h (3 meses)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa liderazgo 2.0 para agencias de seguros

PR. 95



Destinatarios

Agente, auxiliares y personal comercial de la Agencia

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning con GECcast y 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Primas netas, rotación de agentes, gasto promoción / primas.

Acreditación

Bajo demanda.

Adaptaciones

A la estrategia y sistemas de la entidad.

Objetivo General

Adquirir los conocimientos y habilidades necesarios en cuanto a competencia digital.

Programas de valor

Contenidos / Programa

1. Generación contactos y oportunidades de venta a través de redes sociales.
 - Funcionamiento de las redes sociales.
 - Establecer contactos con clientes y colectivos.
 - Creación de la identidad digital de la agencia.
 - Gestión de las recomendaciones de clientes y contactos.
2. Promoción de la Agencia a través de redes sociales.
 - Redes sociales profesionales
 - Participación activa en grupos de interés.
 - Posicionamiento de la agencia / agente como experto
 - Redes sociales de particulares
 - Patrocinios y en las comunidades on line.
 - Contribuciones como experto
3. Reclutamiento de agentes y personal para la agencia
 - Publicación de ofertas efectivas y gestión de la visibilidad.
 - Reclutamiento de personal propio a través de las redes profesionales.
 - Búsqueda de agentes en la zona.
 - Investigación de la competencia.
4. Gestión de la innovación en producto.
 - Participación en las comunidades de marca o compañía.
 - Uso de RSS, Twiter y alertas para conocer cambios en productos.
 - Aprendizaje informal en comunidades para mejorar argumentario de venta
 - Investigación de la competencia.

Modalidad

Online (posibilidad Blended learning).

Duración

48 h (3 meses)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de cross-selling entre venta y postventa

PR. 100



Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta y Postventa, asesores comerciales y de servicio

Marca: Gerentes de Zona Venta y Postventa

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización, 2) Impartición blended learning (e-learning y presencial) 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Incremento de venta de servicios y mejora del win ratio

Objetivo General

Programas
de valor

Aprovechar las sinergias entre los departamentos de venta y postventa para generar más ventas en ambas áreas

Programa

1. Presentar la oportunidad de negocio a los concesionarios
2. Visión global del negocio. Sensibilización del personal de ambos departamentos
3. Generar vías de comunicación cruzada y los procesos que la soporten
4. Objetivos cuantitativos y cualitativos comunes (venta y postventa)
5. Generar acciones formativas personalizadas por puesto de trabajo, área (venta y postventa)
6. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca (Transferencia al puesto)

214

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de gestión comercial de ventas especiales

PR. 105



Objetivo General

Programas de valor

Incrementar las ventas en los diferentes canales de ventas especiales (Pymes, autónomos, RAC local, colectivos, etc...)

Contenidos / Programa

1. Análisis del potencial del mercado local en los diferentes canales
2. Establecer objetivos por canal en los concesionarios
3. Gestión de las BB DD de clientes y potenciales de los concesionarios en los diferentes canales
4. Entrenar las habilidades necesarias en los especialistas de ventas especiales de los concesionarios
5. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta y asesores comerciales y a.s. especialistas

Marca: Gerentes de Zona Ventas

Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning e-learning y presencial 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Prospectos, contactos, ofertas y pedidos generados por canal.

- Ventas añadidas
- Win Ratio

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de incremento de tráfico de exposición

PR. 110



Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta y asesores comerciales

Marca: Gerentes de Zona Venta

Metodología

3 fases: 1) Sensibilización 2) Impartición blended learning e-learning y presencial 3) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Cumplimiento inversiones contractuales en marketing local.

Retorno de las inversiones en marketing local

Objetivo General

Programas
de valor

Incrementar la proactividad comercial de las concesiones para la captación de nuevos clientes.

Programa

1. Análisis del mercado local
2. Generación plan de marketing y de medios local (ATL y BTL)
3. Seguimiento programas CRM marca y concesionario
4. Posicionamiento web (redes sociales, web concesionario, ...)
5. Seguimiento del retorno de las inversiones en marketing nacional y local
6. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

216

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de mejora de la satisfacción del cliente

PR. 115



Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta y Postventa, asesores comerciales y de servicio, personal administrativo (caja, telefonista, recepción ventas)

Marca: Gerentes de Zona Venta y Postventa

Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning e-learning y presencial 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Índice de satisfacción de clientes en venta y postventa, media nacional y aumento de la fidelización de clientes.

Objetivo General

Programas
de valor

Aumentar la satisfacción de los clientes en venta y postventa para conseguir mayor fidelización de la marca.

Contenidos / Programa

1. Definir la situación actual de la satisfacción de los clientes en venta y/o postventa.
2. Establecer objetivos de mejora generales
3. Generar un manual de Best Practises en venta y postventa
 1. Trabajo de campo con Concesionarios Top 10
 2. Análisis del seguimiento de los procesos y de los estándares de calidad de la marca en venta y postventa
4. Segmentación de la Red en grupos (cuartiles) para implantar planes de acción específicos
5. Planteamiento de objetivos por grupos priorizando los grupos con peor puntuación
6. Generar acciones formativas personalizadas por puesto de trabajo, área (venta y postventa) y grupo de concesionario.
7. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de rentabilidad de la venta (upselling)

PR. 120



Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta, asesores comerciales y F & I

Marca: Gerentes de Zona Venta

Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning e-learning y presencial 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

- Aumento del % de margen comercial por operación
- Aumento de penetración en servicios añadidos

Objetivo General

Aumentar el margen comercial de las operaciones de venta de vehículos de los concesionarios.

Programa

1. Detección de necesidades de los clientes
2. Generar cultura de negocio integral
3. Generar portfolio completo de servicios complementarios a la venta de vehículos (financieros, seguros, mantenimiento, accesorios, extensiones garantía, ...)
4. Aumentar el conocimiento y la oferta de estos servicios
5. Generar procesos para la oferta de estos servicios
6. Formar en productos complementarios
7. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de la marca

Programas
de valor

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa de retención de clientes en garantía

PR. 125



Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta y Postventa, asesores comerciales y de servicio

Marca: Gerentes de Zona Venta y Postventa.

Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning (e-learning y presencial) 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

Índice de retención de clientes en garantía

Objetivo General

Retener a los clientes de postventa durante el periodo de garantía frente a los talleres independientes.

Programa

1. Situación de fidelidad en garantía de la red oficial
2. Estudio de mercado de los competidores generales y locales
3. Generar portfolio de productos de fidelización de postventa (contratos de mantenimiento, programas de fidelización, ...)
4. Campaña de Marketing de postventa (e-marketing)
5. Entrenar habilidades en las personas implicadas (programa de formación blended)
6. Seguimiento y coaching continuado a los concesionarios conjuntamente con el personal de postventa de la marca (Transferencia al puesto)

Programas de valor

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Programa Mejora de la Gestión del Vehículo de Ocasión

PR. 130



Destinatarios

Concesionarios: Gerentes, Jefes de Venta y asesores comerciales de VO
Marca: Gerentes de Zona Venta y Responsables de Vehículo de Ocasión.

Metodología

4 fases: 1) Sensibilización, 2) Trabajo de campo 3) Impartición blended learning (e-learning y presencial) 4) Coaching; asegurando la transferencia a puesto.

Indicadores

- Share de cobertura del mercado local de Vehículo de Ocasión
- Relación ventas VO/VN
- Rotación
- Antigüedad media

Objetivo General

Incrementar la cobertura de ventas de Vehículos usados en los mercados locales. Ofrecer un producto de calidad diferenciado de los distribuidores no oficiales. Unificar estándares de la Red de Vehículos de Ocasión. Garantizar la viabilidad y autonomía económica de los departamentos de Vehículo usado.

Programa

1. Analizar el potencial de los mercados locales de Vehículo de Ocasión
2. Dimensionar correctamente las estructuras de Vehículo de Ocasión de los concesionarios
3. Aplicar el programa de estándares de la Marca
4. Tener un personal comercial altamente cualificado
5. Mejorar la Gestión de Stocks de los concesionarios
6. Aumentar la rentabilidad por operación (up-selling)
7. Fidelizar a los clientes de VO

Programas de Valor

220

Programas Automoción

Modalidad

Online, Coaching y seguimiento

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Desarrollar las competencias clave para la dirección estratégica y las habilidades de la función directiva.

Objetivos Específicos

- Definir la misión y visión de la empresa, y facilitar su integración dentro de un plan estratégico.
- Integrar el pensamiento estratégico en todas las áreas y negocios de la empresa, identificar los intangibles empresariales y comprender el carácter estratégico de la innovación.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales será un aspecto muy relevante.

Contenidos / Programa

1. Creación de una empresa: plan de negocio (business plan)
2. Dirección estratégica
3. Dirección financiera
4. Planificación y control de gestión
5. Dirección de marketing y ventas
6. Dirección de RR.HH. y estructura organizacional
7. Internacionalización de la empresa y la globalización económica

Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Directores de empresa y gerentes de pymes, directores de unidades de negocio, de línea de actividad, funcionales, de área Profesionales de gestión y Product managers.

Acreditación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará un diploma de Posgrado de Programa de dirección general (PDG) a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Programa de dirección general (PDG)

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Master. Dirección de marketing y comunicación

PR. 140



Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Personas con titulaciones universitarias de grado y primer ciclo, de ámbitos diversos de empresa e investigación y técnicas de mercado, que necesitan una visión integrada del marketing y la comunicación.

Acreditación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará un diploma de Máster de Dirección de marketing y comunicación a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa ofrece una formación de alto nivel y rigor académico e incorpora las tendencias y líneas de desarrollo que se dibujan en la actual sociedad de la información y el conocimiento.

Objetivos Específicos

- Integrar la visión y los objetivos corporativos en las estrategias y políticas de marketing de la empresa.
- Desarrollar las capacidades analíticas y los conocimientos para la dirección y el desarrollo de estrategias de marketing innovadoras y diferenciadas.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Fundamentos de marketing
2. La dirección de marketing
3. El entorno del marketing
4. Segmentación y posicionamiento
5. El comportamiento del consumidor
6. El sistema de información y la investigación de marketing
7. Decisiones de productos y marcas
8. Las estrategias de precio
9. Los canales de distribución
10. Introducción a la comunicación
12. Diseño de la estrategia: el programa de comunicación
13. Proyecto

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Personas con titulaciones universitarias de grado y primer ciclo, de ámbitos diversos de empresa e investigación y técnicas de mercado, que necesitan una visión integrada del marketing.

Acreditación

Una vez superado el proceso global de evaluación, la UOC otorgará un diploma de Posgrado de Dirección de marketing a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa pretende desarrollar las competencias, conocimientos y capacidad analítica necesarios para la toma de decisiones en el ámbito del marketing.

Objetivos Específicos

- Diseñar, implementar y dirigir el marketing orientado al negocio electrónico o e-business de la empresa.
- Generar capacidades para entender la evolución de los mercados.
- Dirigir equipos de marketing.
- Entender e integrar adecuadamente las funcionalidades y recursos de las TIC e Internet.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Fundamentos de marketing
2. La dirección de marketing
3. El entorno del marketing
4. Segmentación y posicionamiento
5. El comportamiento del consumidor
6. El sistema de información y la investigación de marketing
7. Decisiones de productos y marcas
8. Las estrategias de precios
9. Los canales de distribución
10. Las comunicaciones de marketing
11. Proyecto

Modalidad

Blended

Duración

9 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

El master aporta las habilidades necesarias para desarrollar tareas directivas y de gestión en el ámbito de la contabilidad y las finanzas.

Objetivos Específicos

- Planificar, organizar y dirigir el área financiera de la empresa.
- Dominar las diferentes fuentes de la financiación empresarial.
- Diseñar una estrategia financiera para la empresa.
- Conocer los parámetros necesarios para tomar decisiones óptimas de inversión y financiación.
- Analizar las inversiones empresariales utilizando las técnicas financieras más avanzadas.
- Implantar los instrumentos de control de gestión más adecuados para contribuir a la consecución de las políticas de la empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- MÓDULO DE DIRECCIÓN FINANCIERA (Posgrado de Dirección financiera)
- MÓDULO DE DIRECCIÓN CONTABLE (Posgrado de Dirección contable)
- Proyecto final de posgrado



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Directores de empresa y gerentes de pymes, directores de unidades de negocio, de línea de actividad, funcionales, de área, profesionales de gestión y Product managers.

Acreditación

Para acceder al programa, es necesario disponer de una titulación universitaria legalizada. En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Modalidad

Blended

Duración

18 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatario

Todos los profesionales de la empresa que necesitan una visión integrada de la comunicación, que, teniendo en cuenta su marco económico y empresarial, les permita contribuir a conseguir los objetivos estratégicos de la organización.

Acreditación

Para acceder al programa, es necesario disponer de una titulación universitaria legalizada. En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El Posgrado permite formar profesionales que necesitan una visión integrada de la comunicación y que les permita contribuir a conseguir los objetivos estratégicos en esta área.

Objetivos Específicos

- Aplicar una visión estratégica de la comunicación integrada en el marketing
- Diseñar y poner en práctica los procedimientos de comunicación externa de una empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Introducción a la comunicación
- El gabinete de comunicación
- Diseño de la estrategia: el programa de comunicación
- La publicidad: funciones, objetivos y responsabilidad social
- La estrategia creativa en publicidad
- Los medios publicitarios
- La investigación publicitaria
- La planificación de medios publicitarios
- Agencias publicitarias y regulación publicitaria
- Las relaciones públicas
- Patrocinio
- El marketing directo e interactivo
- La promoción
- Proyecto

Modalidad

Blended

Duración

9 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Posgrado en dirección financiera

PR. 160



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

- Profesionales de departamentos financieros y de administración
- Directivos de departamentos de administración y finanzas
- Directivos y profesionales de otras áreas funcionales de la empresa.

Acreditación

Para acceder al programa, es necesario disponer de una titulación universitaria legalizada. En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El posgrado de Dirección financiera aporta las habilidades necesarias para desarrollar tareas directivas y de gestión en el ámbito de las finanzas, tanto a futuros profesionales que deseen orientar su carrera en esta área, como a profesionales en activo.

Objetivos Específicos

- Planificar, organizar y dirigir el área financiera de la empresa.
- Dominar las diferentes fuentes de la financiación empresarial.
- Diseñar una estrategia financiera para la empresa.
- Conocer los parámetros necesarios para tomar decisiones óptimas de inversión y financiación.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Valoración de operaciones financieras
- Inversión empresarial
- Gestión financiera de la empresa
- Bolsa y mercados financieros
- La contabilidad como sistema de información empresarial
- Contabilidad de las operaciones financieras
- Proyecto final de posgrado

Modalidad

Blended

Duración

9 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Aprende a gestionar estrategias logísticas y aplícalas a la organización de la empresa

Objetivos Específicos

- Este programa está diseñado para promover el aprendizaje y permitir a los participantes:
- Comprender el concepto de logística integral en toda su amplitud y sus implicaciones estratégicas.
- Analizar el concepto de productividad y sus condicionantes.
- Analizar el impacto de la actividad logística en el establecimiento de la estrategia empresarial.
- Analizar la función de compras en el marco de la función de aprovisionamiento, la función de los proveedores y los procesos de negociación, y el impacto del JIT en la organización logística.

Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de dirección y gestión de la cadena de operaciones de empresas y organizaciones: planificación, logística, compras, producción, I+D, calidad, etc.

Acreditación

Diploma de Máster de Logística integral y operaciones a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.
En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Logística integral y operaciones.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Dirección de operaciones
- Introducción a las operaciones
 - Aprovisionamiento
 - Producción
- Dirección de logística integral
- Supply chain management
 - La subcontratación logística
 - Logística internacional

Modalidad

Blended

Duración

2 años

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Posgrado – Dirección de operaciones

PR. 170



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Dirigido a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de gestión de la cadena de operaciones de empresas y organizaciones: planificación, compras, producción, distribución y gestión de almacenes.

Acreditación

Posgrado de Dirección de operaciones a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección de operaciones

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El Posgrado aspira a proporcionar todos los elementos necesarios para saber implantar y gestionar estrategias logísticas en la organización, utilizando las técnicas e instrumentos más adecuados para cada caso.

Objetivos Específicos

- Analizar el impacto de la actividad logística en el establecimiento de la estrategia empresarial.
- Analizar el concepto de productividad y sus condicionantes.
- Estudiar la función de operaciones, sus objetivos y los conceptos básicos.
- Analizar la función de compras en el marco de la función de aprovisionamiento, la función de los proveedores y los procesos de negociación, y el impacto del JIT en la organización logística.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Introducción a las operaciones
- Aprovisionamiento
- Producción
- Introducción a la logística integral
- Sistemas de distribución
- Gestión de almacenes
- Gestión del transporte

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

El Posgrado aspira a proporcionar todos los elementos necesarios para saber implantar y gestionar estrategias logísticas en la organización, utilizando las técnicas e instrumentos más adecuados para cada caso e incorporando la innovación que supone el método de la SCM.

Objetivos Específicos

- Comprender la importancia que tiene la gestión de la cadena de suministro en un mercado globalizado y el proceso de su integración.
- La medición del desempeño de la cadena y su control mediante el cuadro de mando.
- Analizar la evolución del concepto de subcontratación y sus implicaciones en el ámbito logístico, así como las consecuencias en la estrategia empresarial.
- Estudiar las relaciones entre compradores, vendedores y operadores logísticos.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Supply chain management
- La subcontratación logística
- Logística internacional
- Gestión de la calidad
- E-logistics
- Logística inversa
- Recursos humanos y logística

Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de dirección de la cadena de operaciones de empresas y organizaciones: planificación, logística, compras, I+D, calidad, etc.

Acreditación

Diploma de Posgrado de Dirección de logística integral a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección de logística integral.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Especialización – Aprovisionamiento y producción PR. 180



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

En particular, el programa se dirige a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso y gestión del aprovisionamiento y la producción dentro de la cadena de operaciones de su empresa u organización.

Acreditación

Diploma de Especialización de Aprovisionamiento y producción a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Aprovisionamiento y producción.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El programa aspira a proporcionar una visión general de la logística en todos sus ámbitos, así como todos los elementos necesarios para dominar las técnicas e instrumentos clave en la gestión del aprovisionamiento y la producción.

Objetivos Específicos

- Analizar el impacto de la actividad logística en el establecimiento de la estrategia empresarial.
- Estudiar las consecuencias del proceso de integración de la cadena logística de la empresa.
- Conocer las nuevas tendencias en la gestión de la actividad logística.
- Estudiar las principales características del proceso de aprovisionamiento y los determinantes de su coste.
- Analizar la función de compras en el marco de la función de aprovisionamiento, la función de los proveedores y los procesos de negociación.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Introducción a las operaciones
- Aprovisionamiento
- Producción

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Especialización – Logística de la distribución

PR. 185



Objetivo General

El programa aspira a proporcionar una visión general de la logística en todos sus ámbitos, así como todos los elementos necesarios para dominar las técnicas e instrumentos clave en la gestión de la logística de la distribución.

Objetivos Específicos

- Conocer la relación entre la cadena de distribución comercial y la cadena de distribución física dentro de un mismo canal de marketing.
- Conocer las alternativas para definir el modelo de distribución física y los factores que hay que tener en cuenta para la elección de este modelo, así como las etapas o aspectos que hay que solucionar para el diseño del modelo de distribución adecuado a cada caso.
- Analizar el servicio al cliente como factor diferencial para la ventaja competitiva de la empresa.

Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes.

Destinatarios

En particular, el programa se dirige a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de gestión del almacenamiento, distribución y transporte dentro de la cadena de operaciones de su empresa u organización.

Acreditación

Diploma de Especialización de Logística de la distribución a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Logística de la distribución.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Introducción a la logística integral
- Sistemas de distribución
- Gestión de almacenes
- Gestión del transporte
- estratégica del transporte

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Especialización – E-logistics, logística inversa y gestión del cambio

PR. 190



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes.

Destinatarios

En particular, el programa se dirige a profesionales de empresa que participan o hayan de participar en el proceso de la logística inversa y la gestión del cambio en su empresa u organización.

Acreditación

Diploma de Especialización en E-logistics, logística inversa y gestión del cambio a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en E-logistics, logística inversa y gestión del cambio

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El programa quiere proporcionar una visión general de la logística desde todos los ámbitos, así como todos los elementos necesarios para dominar las técnicas e instrumentos clave en la gestión del cambio, la e-logistics y la logística inversa

Objetivos Específicos

- Estudiar las principales características de la logística en el marco de la economía del conocimiento.
- Conocer las principales TIC aplicadas a la e-logistics.
- Conocer los nuevos conceptos de la logística, desde el consumidor final hasta el fabricante, denominados como logística inversa.
- Entender las razones por las que debe abordarse el cambio organizativo y sus implicaciones en los recursos humanos, así como las fases en que debe realizarse y los aspectos más relevantes a tener presentes.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- E-logistics
- Logística inversa
- Recursos humanos y logística

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar, dirigir e implantar un sistema de calidad en la empresa u organización, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

Acreditación

Diploma de Master de Dirección y gestión de la calidad a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección y gestión de la calidad

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El máster facilita el desarrollo de competencias para ejercer las funciones propias de planificación y dirección de la calidad en la empresa, y obtener una visión integrada de la calidad en la organización.

Objetivos Específicos

- Planificar y organizar la empresa para la gestión de la calidad.
- Interpretar y aplicar los requisitos a cumplir de la norma ISO 9001:2008.
- Realizar las auditorías internas y a terceros de los sistemas de calidad.
- Aplicar criterios de selección y priorización de acciones de mejora continua.
- Conocer los aspectos clave de la gestión de la innovación, así como de los proyectos I+D+i.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Auditor de Calidad. Implantación SGC. ISO 9001:2008
2. Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación
3. Gestor de sistemas integrados. Gestión avanzada por procesos
4. Evaluador del modelo EFQM. Excelencia en la gestión
5. Proyecto Final de Máster

Modalidad

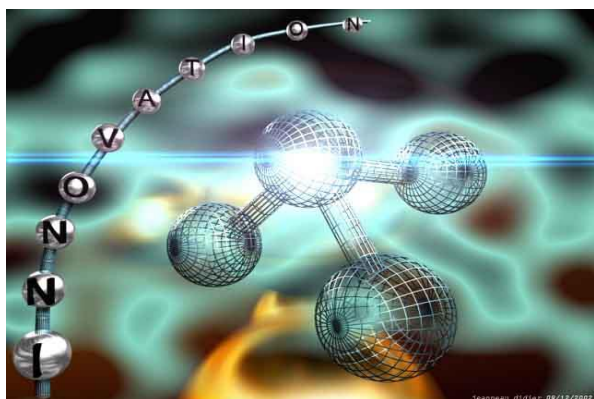
Blended

Duración

18 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar, dirigir e implementar un sistema de calidad en la empresa u organización, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

Acreditación

Diploma diploma de Posgrado de Técnico de la calidad y la innovación a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Técnico de la calidad y la innovación

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El Posgrado desarrolla las competencias para implantar y mantener en la organización un sistema de gestión de la calidad a partir de la realización de auditorías de calidad y de la aplicación de las técnicas de la calidad, tanto básicas como avanzadas.

Objetivos Específicos

- Planificar y organizar la empresa para la gestión de calidad.
- Hacer una primera evaluación/diagnóstico de la situación de partida de la empresa hacia una implantación de un sistema de calidad.
- Interpretar y aplicar los requisitos a cumplir de la norma ISO 9001:2008.
- Realizar las auditorías internas y a terceros de los sistemas de calidad.
- Conocer y aplicar los aspectos más relevantes de la norma ISO 19011:2002. Aplicar las técnicas de auditoría, de acuerdo con la normativa aplicable.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Auditor de Calidad. Implantación SGC. ISO 9001:2008
- Técnico en Gestión de la Mejora de Calidad e Innovación
- Proyecto Final de Posgrado

Modalidad

Blended

Duración

9 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Posgrado – Gestión de la calidad total y la excelencia PR. 205



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran planificar, dirigir e implementar un sistema de calidad en la empresa u organización, entre otras aplicaciones profesionales que posibilitan abrirse nuevos caminos y perspectivas profesionales adquiriendo nuevas competencias.

Acreditación

Diploma de Posgrado de Gestión de la calidad total y la excelencia a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gestión de la calidad total y la excelencia.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El posgrado facilita la organización de todos los elementos necesarios para la implantación y gestión de sistemas integrados de gestión. En este sistema se integran los diferentes modelos de gestión de la estrategia de la empresa u organización, entre ellos calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales.

Objetivos Específicos

- Evaluar el impacto y beneficios de la gestión por procesos en la empresa u organización.
- Establecer criterios para la selección de procesos y de propietarios.
- Identificar los procesos clave de la empresa.
- Monitorizar y mejorar los procesos de la empresa.
- Elaborar directrices para garantizar la calidad total en la organización..

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Gestor de sistemas integrados. Gestión avanzada por procesos
2. Evaluador del modelo EFQM. Excelencia en la gestión
3. Proyecto Final de Posgrado

Modalidad

Blended

Duración

15 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de
admisión valorara los conocimientos y
la experiencia de solicitudes a partir
de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a
profesionales y titulados
universitarios que quieran planificar y
organizar la empresa para implantar
un sistema de gestión de calidad,
entre otras aplicaciones profesionales
que posibilitan abrirse nuevos
caminos y perspectivas profesionales
adquiriendo nuevas competencias.

Acreditación

Diploma de Especialización de Auditor de
la calidad. Implantación SGC. ISO
9001:2008 a los participantes que
acrediten una titulación universitaria
legalizada en España. En el caso de
no disponer de esta titulación, se
expedirá un Certificado en Auditor de
la calidad.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos
prácticos al sector y necesidades
específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de
competencias para llevar a cabo auditorías
de sistemas de calidad al más alto nivel
mediante la evaluación de las evidencias
encontradas, con el espíritu de contribuir a
la mejora continua, y también a llevar a
cabo auditorías a terceros de acuerdo con
la normativa vigente.

Objetivos Específicos

- Planificar y organizar la empresa para
implantar sistemas de gestión de calidad.
- Hacer una primera evaluación/diagnóstico
de la situación de partida de la empresa
hacia una implantación de un sistema de
calidad.
- Evaluar el impacto organizativo de la
implantación de un sistema de calidad.
- Interpretar y aplicar los requisitos a
cumplir de la norma ISO 9001:2008.
- Realizar las auditorías internas y a terceros
de los sistemas de calidad.

Metodología

El participante trabaja con autonomía,
gestionando su tiempo y construyendo su
propio itinerario de aprendizaje por medio
de la interacción y el trabajo cooperativo.
Mediante el Campus Virtual, se consigue un
aprendizaje profundo y flexible, sin
barreras de espacio ni de tiempo, desde
cualquier lugar y en cualquier momento.
Este modelo permite una atención
personalizada de forma individual y al
grupo en su conjunto. Se utiliza una variada
combinación de metodologías,
considerando que los participantes son
profesionales en activo y que el
intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Organización de la empresa para la
gestión de la calidad
- Estrategia de calidad. Convencimiento
para la excelencia del cambio
- Normas y modelos de gestión
- Gestión de la calidad personal
- La Norma ISO 9001:2008: interpretación

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Especialización – Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación

PR. 215



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieren dar soporte efectivo a la implantación de un sistema de gestión de la calidad. También capacita para la coordinación y dirección de proyectos.

Acreditación

Diploma de Especialización de Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Técnico en gestión de la mejora de la calidad y la innovación

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa posibilita dar soporte efectivo a la implantación de un sistema de gestión de la calidad.

Objetivos Específicos

- Concebir y entender la gestión de la mejora como proyecto de empresa.
- Aplicar criterios de selección y priorización de acciones de mejora continua.
- Reconocer y utilizar las técnicas para determinar las causas de la no calidad.
- Reconocer y utilizar las técnicas para establecer las relaciones entre las causas de la no calidad y los efectos que éstas producen.
- Conocer las herramientas avanzadas de mejora de la calidad.
- Identificar oportunidades de mejora.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales.

Contenidos / Programa

1. Gestión de la mejora de la calidad
2. Punto de partida. El problema
3. Medición de los efectos
4. Análisis y determinación de las causas
5. Búsqueda de soluciones
6. Cerrando el círculo
7. Gestión de la innovación
8. Casos prácticos

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Especialización – Gestor de sistemas integrados; calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales

PR. 220



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieren dar soporte efectivo a la implantación de un sistema de gestión de la calidad. También capacita para la coordinación y dirección de proyectos y de equipos de mejora.

Acreditación

Diploma de Especialización de Gestor de sistemas integrados. Gestión avanzada por procesos a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gestor de sistemas integrados.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

La integración de los sistemas de gestión implica un estilo nuevo de gestión que proporciona herramientas eficaces para afrontar los cambios con éxito. Se hace una profunda revisión de los múltiples sistemas de gestión existentes, las normativas, correspondientes y de su integración en el sistema de gestión de la empresa u organización.

Objetivos Específicos

- Evaluar el impacto y beneficios de la gestión por procesos en la empresa u organización.
- Establecer criterios para la selección de procesos y de propietario.
- Identificar los procesos clave de la empresa.
- Monitorizar y mejorar los procesos de la empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Gestión de calidad y gestión integrada
2. Gestión por procesos
3. Sistema de gestión de la calidad total
4. Sistema de gestión medioambiental
5. Sistema de gestión de la seguridad y salud laboral

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este programa se dirige a profesionales y titulados universitarios que quieran realizar una autoevaluación de su organización a partir del modelo EFQM de excelencia empresarial, versión 2010.

Acreditación

Especialización de Evaluador del modelo EFQM. Excelencia en la gestión a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Evaluador del modelo EFQM.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

La integración de los sistemas de gestión implica un estilo nuevo de gestión que proporciona herramientas eficaces para afrontar los cambios con éxito. Se hace una profunda revisión de los múltiples sistemas de gestión existentes, las normativas, correspondientes y de su integración en el sistema de gestión de la empresa u organización.

Objetivos Específicos

- Interpretar y aplicar los criterios del modelo EFQM de excelencia empresarial (última versión de 2010).
- Identificar los principios básicos de la excelencia empresarial y definir los procesos de evaluación en el modelo EFQM.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Introducción a la excelencia en gestión
2. Elementos del modelo EFQM
3. Usos del modelo EFQM
4. Preparar la empresa para la autoevaluación
5. Herramientas de evaluación
6. Proceso de evaluación EFQM
7. Plan de mejora y seguimiento
8. Entorno del modelo EFQM

Modalidad

Blended

Duración

4 meses

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Master – Instrumentos y mercados financieros

PR. 230



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Aquellas personas interesadas en el ámbito financiero, que tengan responsabilidades en el área financiera de una empresa o gestoría o que sean asesores financieros, a las que este programa ayudará en su gestión y estrategia diarias.

Acreditación

Diploma de Máster de Instrumentos y mercados financieros a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Instrumentos y mercados financieros.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El máster de Instrumentos y mercados financieros, facilita los mecanismos de autoaprendizaje para que el estudiante asimile el funcionamiento de los mercados, analice el mercado y gestione patrimonios en un contexto económico cada vez más mundializado.

Objetivos Específicos

- Adquirir los conocimientos instrumentales previos, matemáticos y económicos, para entender el funcionamiento de los mercados financieros
- Interpretar los mecanismos de interrelación que afectan a los mercados.
- Adquirir las competencias necesarias para crear y gestionar una cartera de valores mediante el conocimiento de los diferentes modelos de selección y de los sistemas de análisis de cobertura.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

Está formado por dos posgrados:

1. Posgrado de Instrumentos financieros (15 créditos)
2. Posgrado de Mercados financieros (15 créditos)

Modalidad

Blended

Duración

2 años

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

El Posgrado en instrumentos financieros ayuda a perfeccionar los conocimientos sobre instrumentos financieros como clave estratégica de la gestión empresarial.

Objetivos Específicos

- Ofrecer una visión global del funcionamiento de los mercados financieros y de su influencia en las operaciones financieras realizadas por la empresa.
- Optimizar la gestión de la tesorería de la organización.
- Aumentar la eficiencia en la toma de decisiones en la dirección de las inversiones realizadas.

Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Aquellas personas interesadas en el ámbito financiero, que tengan responsabilidades en el área financiera de una empresa o gestoría o que sean asesores financieros, este programa les ayudará en su gestión y estrategia diarias.

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de Instrumentos financieros a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Instrumentos financieros.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Introducción a las matemáticas financieras
2. Economía internacional y entorno económico
3. Empréstitos y riesgo de tipo de interés
4. Finanzas avanzadas

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Aquellas personas interesadas en el ámbito financiero, que tengan responsabilidades en el área financiera de una empresa o gestoría o que sean asesores financieros, este programa les ayudará en su gestión y estrategia diarias.

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de Instrumentos financieros a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Instrumentos financieros.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El posgrado de Mercados financieros, tiene como principal objetivo facilitar los mecanismos de autoaprendizaje para que el estudiante asimile el funcionamiento de los mercados financieros.

Objetivos Específicos

- Ofrecer una base teórica, analítica y financiera imprescindible.
- Dar una visión global del funcionamiento de los mercados financieros y de su influencia en las operaciones financieras hechas por la empresa.
- Optimizar la gestión de la tesorería de la organización.
- Aumentar la eficiencia en la toma de decisiones en la dirección de las inversiones hechas.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Introducción a las matemáticas financieras
2. Economía internacional y entorno económico
3. Empréstitos y riesgo de tipo de interés
4. Finanzas avanzadas

Modalidad

Blended

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Máster en Dirección y gestión de sistemas y tecnologías de la información

PR. 245



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

Acreditación

Un diploma de Máster de Dirección y gestión de sistemas y tecnologías de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección y gestión de sistemas y tecnologías de la información.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Objetivos Específicos

- Conocer las características del proceso de globalización económica y proporcionar metodología, comprender la relación entre la estrategia corporativa y entender los conceptos básicos de la planificación y organización.

Contenidos / Programa

1. Sociedad de la información
2. Entorno empresarial
3. Gestión de proyectos
4. Dirección estratégica en tecnologías de información
5. Gestión operativa de las tecnologías de información
6. Proyecto primer año
7. Sistemas de información corporativos
8. Business Intelligence: balanced scorecard

Modalidad

Blended

Duración

2 años (480 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Posgrado en Dirección y gestión de las tecnologías de la información

PR. 250



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores, que en su ámbito profesional deben tratar con procesos de dirección y gestión relacionados con las TIC.

Acreditación

Un diploma de Posgrado de Dirección y gestión de las tecnologías de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección y gestión de las tecnologías de la información.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

Objetivos Específicos

- Desarrollar una visión global de los elementos clave en la dirección y gestión de procesos de empresa. .
- Conocer las actuales infraestructuras tecnológicas y los elementos clave en la toma de decisiones.
- Realizar una reflexión sobre dónde pueden encontrarse oportunidades de mercado en el sector de las TIC.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Sociedad de la información
2. Entorno empresarial
3. Gestión de proyectos
4. Dirección estratégica en tecnologías de información
5. Gestión operativa de las tecnologías de información
6. Proyecto

Modalidad

Blended

Duración

1 año (240 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

Acreditación

Un diploma de Especialización de Tecnología y sociedad de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Tecnología y sociedad de la información.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

Objetivos Específicos

- Relacionar los usos de las tecnologías de la información con la evolución de la sociedad actual y de las organizaciones.
- Conocer las características del proceso de globalización económica.
- Dar una visión general de la empresa, incidiendo en la función financiera y proporcionar una metodología para gestionar el ciclo de vida de un proyecto.
- Comprender y adquirir habilidades para la planificación de proyectos.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Sociedad de la información
2. Entorno empresarial
3. Gestión de proyectos

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (120 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Posgrado en Tecnologías y sistemas de información corporativos

PR. 260



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores, que en su ámbito profesional deben tratar con procesos de dirección y gestión relacionados con las TIC.

Acreditación

Un diploma de Posgrado de Tecnologías y sistemas de información corporativos a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Tecnologías y sistemas de información corporativos.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades tecnológicas e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

Objetivos Específicos

- Desarrollar una visión global de los procesos de empresa de tecnologías de la información.
- Obtener criterios de decisión para seleccionar aplicaciones corporativas y soluciones tecnológicas
- Conocer las actuales infraestructuras tecnológicas, los aspectos relevantes de la sociedad de la información y los elementos clave en la toma de decisiones.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Sistemas de información corporativos
2. Business Intelligence: balanced scored card
3. Seguridad en las TIC
4. IT governance: definición y conceptos
5. Proyecto final

Modalidad

Blended

Duración

1 año (240 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Dirección estratégica y gestión operativa de las tecnologías de la información

PR. 265



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorara los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

Acreditación

Un diploma de Especialización de Dirección estratégica y gestión operativa de las tecnologías de la información a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Dirección estratégica y gestión operativa de las tecnologías de la información.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

Objetivos Específicos

- Comprender la relación entre la estrategia corporativa de la empresa y los sistemas y tecnologías de la información y entender los conceptos básicos de la planificación y de los sistemas y tecnologías de la información.
- Conocer y comprender la problemática de la contratación de los distintos tipos de servicios tecnológicos y una estrategia de organización de un servicio tecnológico.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Dirección estratégica en tecnologías de información
2. Gestión operativa de las tecnologías de información

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (90 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Sistemas de información: arquitectura y seguridad

PR. 270



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores, que en su ámbito profesional deben tratar con procesos de dirección y gestión relacionados con las TIC.

Acreditación

Un diploma de Especialización de Sistemas de información: arquitectura y seguridad a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Sistemas de información: arquitectura y seguridad

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita analizar las necesidades para implantar el sistema tecnológico más adecuado a las mismas y gestionarlo de manera que la experiencia y la información que gestiona la organización se conviertan en fuente de conocimiento útil para su progreso.

Objetivos Específicos

- Desarrollar una visión global e integradora de los elementos clave en la dirección y gestión de procesos de empresa que se sustentan en tecnologías de la información.
- Obtener criterios de decisión para seleccionar aplicaciones corporativas y soluciones tecnológicas.
- Identificar las principales empresas presentes en el mercado de sistemas de información.
- Conocer las actuales infraestructuras tecnológicas.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Sistemas de información corporativos
2. Business Intelligence: balanced scored card
3. Seguridad en las TIC

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (120horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Sistemas de información: IT governance y servicios de consultoría

PR. 275



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

El curso se dirige a profesionales, responsables de gestión de empresa, jefes de proyecto y consultores que en su ámbito profesional deben tratar con procesos relacionados con el uso o la implantación de TIC.

Acreditación

Un diploma de Especialización de Sistemas de información: IT governance y servicios de consultoría a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Sistemas de información: IT governance y servicios de consultoría

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para analizar las necesidades e implantar el sistema más adecuado y conocer las políticas de la sociedad de la información y su interrelación con la cultura, la economía o la educación para afrontar con éxito las estrategias de crecimiento empresarial y su propio despliegue tecnológico.

Objetivos Específicos

- Conocer los modelos de referencia COBIT y ITIL como herramientas que permiten alinear tecnología y empresa, con el uso de buenas prácticas de desarrollo de servicios TIC.
- Comprender las diferencias entre la visión explicada por el modelo COBIT respecto ITIL, y establecer su complementariedad.
- Tener una visión general del ciclo de vida de un proyecto de consultoría.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias profesionales.

Contenidos / Programa

1. IT governance: definición y conceptos
2. Consultoría en sistemas de información

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (90 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Esta especialización se dirige a titulados universitarios con conocimientos previos sobre sistemas operativos, hardware, software y programación, que necesiten obtener unos conocimientos avanzados sobre seguridad informática en el ámbito de las redes y los sistemas operativos.

Acreditación

La UOC otorgará un certificado de especialización a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el conocimiento y dominio de los mecanismos de protección de redes y sistemas operativos ante eventuales amenazas, ya sean presentes o futuras.

Objetivos Específicos

- Conocer los diferentes tipos de vulnerabilidad que presentan las redes TCP/IP.
- Conocer los principales ataques que puede recibir un sistema informático, así como los posibles métodos de protección, detección y políticas de seguridad que permitan evitar el daño al sistema o minimizar su repercusión.
- Saber configurar la prevención contra los ataques más frecuentes.
- Conocer la configuración experta de Windows 2003 Server.
- Saber utilizar las técnicas principales de seguridad en los sistemas operativos.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Seguridad en redes
2. Seguridad en sistemas operativos

Modalidad

Blended

Duración

4 meses (120 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada
En el caso de no tenerla, un comité de admisión valorará los conocimientos y la experiencia de solicitudes a partir de su curriculum.

Destinatarios

Este máster se dirige a titulados universitarios con conocimientos previos sobre sistemas operativos, hardware, software y programación, que necesiten obtener unos conocimientos avanzados sobre seguridad informática.

Acreditación

Un Diploma de Máster de Seguridad Informática a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Seguridad Informática.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Este programa facilita el desarrollo de competencias para elegir e implantar los sistemas y métodos de seguridad más idóneos, que protejan sus redes y sistemas ante eventuales amenazas, ya sean presentes o futuras.

Objetivos Específicos

- Conocer los diferentes tipos de vulnerabilidad que presentan las redes TCP/IP y los principales ataques que puede recibir un sistema informático y saber configurar la prevención contra los ataques más frecuentes.
- Conocer la configuración experta de los servidores de GNU/Linux. o de Windows 2003 Server.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

- Introducción a la explotación de vulnerabilidades
- Seguridad en aplicaciones web
- Programación segura de aplicaciones
- Seguridad en redes
- Seguridad en sistemas operativos
- Seguridad en bases de datos
- Aspectos legales

Modalidad

Blended

Duración

2 años (495 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Introducir al profesional en el campo de la telemedicina en general, analizando las interacciones que se producen en el proceso de implantación de las TIC y las transformaciones organizativas, de modelos de gestión, de cambios culturales y de servicios asistenciales.

Objetivos Específicos

1. Analizar los retos y oportunidades a que se enfrentan los sistemas sanitarios.
2. Dotar de formación teórica y práctica en el campo de la telemedicina.
3. Incorporar las TIC para facilitar la transmisión de conocimiento 'experto'.
4. Saber priorizar, diseñar, implantar, integrar y evaluar nuevos servicios asistenciales basados en telemedicina.

Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Profesionales sanitarios (licenciados en medicina, farmacia, biología, química, bioquímica, psicología, diplomados en enfermería), trabajadores sociales, sociólogos, técnicos sanitarios e informáticos.

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Master de Telemedicina a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Telemedicina.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Posgrado en e-salud
2. Posgrado en aplicación de las tecnologías de la información y las comunicaciones a la práctica clínica
3. Proyecto aplicación de las TIC a la práctica clínica

Modalidad

Blended

Duración

2 años (1.500 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Profesionales sanitarios (licenciados en medicina, farmacia, biología, química, bioquímica, psicología, diplomados en enfermería), trabajadores sociales, sociólogos, técnicos sanitarios e informáticos.

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de e-salud a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en E-salud

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

El posgrado en e-Salud propone herramientas que permitan una mirada transversal sobre las posibilidades teóricas de la telemedicina a partir de una concepción contextual sobre la salud, los sistemas sanitarios y la Sociedad de la Información.

Objetivos Específicos

1. Analizar los retos y oportunidades a que se enfrentan los sistemas sanitarios.
2. Introducir al estudiante en el campo de la telemedicina en general, y al de la teleconsulta y del telediagnóstico en particular.
3. Saber evaluar e incorporar las TIC para facilitar la transmisión de conocimiento 'experto'.
4. Reconocer las características del entorno clínico y el contexto de aplicación

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Especialización en gestión de la información y del conocimiento clínico en e-Salud
2. Especialización en requisitos técnicos de la sociedad de la información para la telemedicina
3. Proyecto aplicación e-Salud

Modalidad

Blended

Duración

1 año (750 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Profesionales del ámbito sanitario y de otras disciplinas afines

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Máster en Gestión Clínica a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gestión clínica.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Conoce las aplicaciones prácticas de los servicios de provisión en organizaciones de atención primaria, hospitalaria y sociosanitaria.

Objetivos Específicos

1. Aplicación de los procesos de planificación y organización para la oferta y provisión de servicios de salud.
2. Integración de las claves para la gestión clínica, la organización de los procesos asistenciales y el uso equitativo y óptimo de los recursos disponibles.
3. Liderazgo, dirección, innovación y gestión de los procesos de las organizaciones de salud, equipos de trabajo, de personas, sus expectativas profesionales y su contribución para la actuación, mejora y cambio de su organización sanitaria.
4. Aplicación e interpretación de criterios económicos y financieros.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Posgrado: Bases y aplicación de la gestión clínica
2. Posgrado: Herramientas para la gestión clínica
3. Proyecto final

Modalidad

Blended

Duración

2 años (1.500 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Máster en Gobierno y dirección de sistemas de salud

PR. 305



Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

Profesionales de las áreas de dirección y administración de instituciones y organizaciones relacionadas con el sector de la salud. Diplomados y licenciados universitarios en general que desean desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Máster de Gobierno y dirección de sistemas de salud a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Gobierno y dirección de sistemas de salud.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Objetivo General

Facilitar el desarrollo de competencias profesionales para desempeñar responsabilidades en los procesos de planificación, gestión, diseño de planes de salud, del gobierno, dirección y liderazgo de organizaciones sanitarias.

Objetivos Específicos

1. Visión global del entorno social en relación con la salud, los sistemas y políticas sanitarias para la toma de decisiones y los planes de actuación de las organizaciones de salud.
2. Liderazgo, dirección, innovación y gestión de los procesos de las organizaciones de salud, equipos de trabajo, de personas, sus expectativas profesionales y su contribución para la actuación, mejora y cambio de su organización sanitaria.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Posgrado de Sistemas de salud y macrogestión de organizaciones sanitarias
2. Posgrado de Gobierno de sistemas de salud
3. Proyecto final

Modalidad

Blended

Duración

2 años (1.500 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Se trata de una aproximación a la realidad de la aplicación de la gestión clínica. El objetivo se centra en ver dónde, cómo y de qué manera se aplican las dinámicas de gestión clínica actualmente.

Objetivos Específicos

1. Ver con detalle los derechos y deberes de los ciudadanos en materia de salud.
2. Adquirir o actualizar los conocimientos avanzados en distintos aspectos de la atención al ciudadano.

Metodología

El participante trabaja con autonomía, gestionando su tiempo y construyendo su propio itinerario de aprendizaje por medio de la interacción y el trabajo cooperativo. Mediante el Campus Virtual, se consigue un aprendizaje profundo y flexible, sin barreras de espacio ni de tiempo, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Este modelo permite una atención personalizada de forma individual y al grupo en su conjunto. Se utiliza una variada combinación de metodologías, considerando que los participantes son profesionales en activo y que el intercambio de sus propias experiencias.

Contenidos / Programa

1. Introducción a la gestión clínica: Organización de servicios clínicos y gestión de pacientes
2. Gestión de casos transversales y gestión clínica basada en procesos
3. Alternativas a la hospitalización
4. Función directiva: Desarrollo de competencias directivas. Liderazgo
5. Sistemas sanitarios: Bases económicas y de presupuesto

Requisitos

Titulación universitaria legalizada

Destinatarios

El posgrado va dirigido a todo el personal asistencial y de soporte a la gestión de esta actividad.

Acreditación

La UOC otorgará un diploma de Posgrado de Bases y aplicación de la gestión clínica a los participantes que acrediten una titulación universitaria legalizada en España. En el caso de no disponer de esta titulación, se expedirá un Certificado en Bases y aplicación de la gestión clínica.

Adaptaciones

Adaptación de ejemplos y casos prácticos al sector y necesidades específicas de la empresa.

Modalidad

Blended

Duración

9 meses (750 horas)

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Objetivo General

Facilitar el acceso rápido a contenidos de negocios, constantemente actualizados

Objetivos Específicos

- Encontrar la información de forma sencilla y rápida.
- Compartir artículos y vídeos relevantes con otras personas de la organización

Metodología

- Contiene buscadores de palabras y por temas.
- Permite la selección de preferidos, y ordenar seleccionados en carpetas.
- Indica los vídeos y artículos más vistos o leídos.
- Cada tema contiene un breve resumen inicial que facilita la selección.
- Múltiples idiomas. Puede seleccionar idioma.

Contenidos

1. Habilidades directivas
2. Sectoriales
3. Mercados internacionales
4. Conocimiento general

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Es una herramienta pensada para las personas que no tienen tiempo para buscar la información que necesitan para mejorar y desarrollarse profesionalmente.

Adaptaciones

Se puede personalizar el portal con imagen cliente.



Modalidad

Online

Duración

1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Objetivo General

Esta colección de vídeos pretenden facilitar la reflexión y generación de ideas al mando, a partir de la narración experiencial de un directivo.

Objetivos Específicos

Encontrar ayuda sobre ideas de mejora para su empresa o unidad de negocio.

Conocer las mejores prácticas de empresas multinacionales.

Conocer la visión directiva de otras culturas del mundo.

Conocer qué hacen empresas de un mismo sector

Requisitos

Conexión a Internet

Destinatarios

Es una herramienta audiovisual pensada para las personas que buscan ideas de mejora para su organización.

Adaptaciones

Se puede personalizar el portal con imagen cliente.

Metodología

Contiene buscadores por palabras, por autores y por temas.

Cada vídeo contiene un resumen de ideas principales, preguntas que debería realizarse y acciones que debería considerar emprender. Los contenidos pueden ser tutorizados vía foro.

Contenidos

Más de 1200 grabaciones, agrupadas por colecciones temáticas (liderazgo, ventas, tecnología, responsabilidad social corporativa,...)

Modalidad

Online

Duración

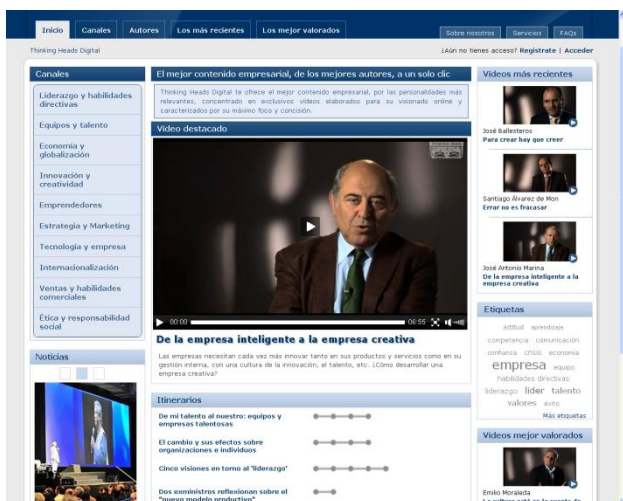
1 año

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Business Video Library

BV. 05



Duración

Servicio por un año (posible implementarlo por trimestres según tamaño proyecto).

Destinatarios

Directivos, mandos intermedios, jefes de equipo, jóvenes con proyección, profesionales liberales, emprendedores ...

Metodología

- Se crea un entorno web cerrado con vídeos de breve duración (4-6 min.) por las personalidades más destacadas.
- Con funcionalidades 2.0 (comentarios, valoración, vídeos relacionados, tags...)
- Videoteca en actualización continua
- El servicio incluye la plataforma de video streaming, la personalización corporativa del entorno (que se integra en la intranet de las empresas cliente), el control de acceso de los usuarios con licencia y el soporte a la dinamización.

Opciones de la Biblioteca

- Servicio Global: 10 canales con todos los clips, sobre una plataforma integrada en la intranet cliente con control de acceso.
- Servicio Canales: Posibilidad de elegir o crear canales a petición de los clientes.

Objetivo General

- Acceder al mejor contenido empresarial en formato vídeo e idioma español.

Contenidos / Programa

Diez canales temáticos:

- Liderazgo y habilidades directivas
- Equipos y talento
- Economía y globalización
- Innovación y creatividad
- Emprendedores
- Estrategia y Marketing
- Tecnología y empresa
- Internacionalización
- Ventas y habilidades comerciales
- Ética y responsabilidad social

Personalidades participantes:

Exministros: Manuel Pimentel, Pedro Solbes, Jordi Sevilla, Ana Palacio ...

CEOs: Emilio Moraleda (exPfizer), John de Zulueta (USP Hospitales), Bill Derrenger (Kellogg), Kike Sarasola (Room Mate)...

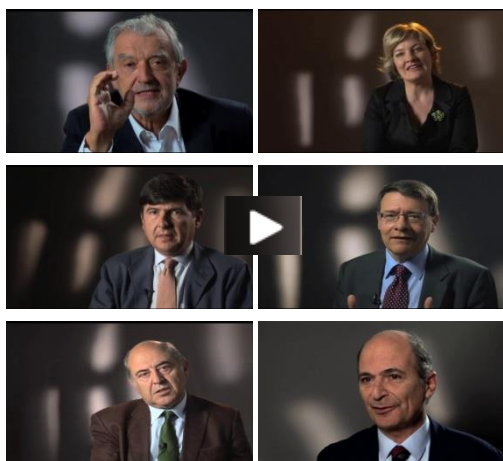
Expertos: Pilar Jericó, Santiago Álvarez de Mon, Juan Carlos Cubeiro, Raúl Peralba Eugenio Palomero, Joaquín Lorente ...

Profesores: José Antonio Marina, Carlos Rodríguez Braun, Joaquín Estefanía ...

Y otras personalidades del mundo de la cultura y la sociedad desarrollando temas de interés empresarial.

Tarifas anuales

Solicitar tarifas por grupos



Duración

Según necesidades específicas.

Destinatarios

Personas con responsabilidades de gestión que accedan a un site o itinerario formativo, asistan a un evento, curso ...

Metodología

Vídeos de breve duración (4-6 min.) por las personalidades más destacas. Complemento a formación específica.

Adaptaciones

- En diversos formatos (online, móvil, HD ...) para ser utilizados según necesidades específicas.
- Posibilidad de grabar vídeos "on demand" sobre temáticas concretas o con personalidades "a la carta".

Objetivo General

Vídeos en idioma español de la más alta calidad para utilizar de modo flexible:

- Como complemento formativo para "incrustar" en itinerarios online existentes.
- Para dotar de contenido relevante de alta calidad a newsletters internas, invitaciones a eventos, micrositos cerrados.
- Para proyectar en eventos presenciales y así promover o encuadrar el debate ...

Contenidos / Programa

1. Vídeos exclusivos

De breve duración: 4-6 minutos
Exclusivos y con la máxima calidad técnica
Contenido completamente adaptado y estructurado para su visionado online.

2. Contenidos empresariales:

Los contenidos más demandados:
Liderazgo, motivación, innovación, creatividad, marketing, ventas, nuevas tecnologías, RSC, economía, creación de equipos, talento, emprendedores, internacionalización, globalización, gestión del riesgo, aprendizaje, rendimiento ...

3. Innovadores y reflexivos

- Las últimas tendencias en management.
- Vídeos con visiones complementarias y/o contrapuestas fomentando el debate.

4. Por los mejores autores

De diversos "mundos" (exministros, CEOs, economistas, profesores, filósofos ...):
Jordi Sevilla, Manuel Pimental, Pedro Solbes, José Antonio Marina, Santiago Álvarez de Mon, Carlos Rodríguez Braun, Joaquín Estefanía, Sebastián Álvaro, Luis Rojas Marcos, Joaquín Lorente, Pilar Jericó, Raúl Peralba, Eugenio Palomero ...

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Capacidad física para andar por terreno fácil.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias relacionales de sus empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Los ejemplos se adaptarán al departamento o sector de la empresa solicitante. El curso se puede adaptar a necesidades específicas del cliente.

Objetivo General

Conocer los factores clave en el liderazgo de proyectos con personas

Objetivos Específicos

- Establecer un proceso en la preparación de proyectos con personas
- Desarrollar la capacidad de liderazgo de grupos

Metodología

- Combinación de explicaciones teóricas en las que se compara la actividad de un guía de montaña con las propias de la empresa. Se finaliza con una práctica en el entorno natural.

Contenidos / Programa

Teoría

- Partes de un proyecto y su impacto sobre las personas
 - Planificación
 - Información
 - Selección
- Rol del jefe de proyecto
 - Comunicación
 - Motivación
 - Control del grupo
 - Primeros auxilios psicológicos

Práctica

- Diseño de un itinerario
- Recorrido outdoor ejerciendo el rol de guía de montaña del grupo

Modalidad

Presencial

Duración

5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos



Requisitos

Capacidad física para andar por terreno fácil.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias de sus empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Los ejemplos se adaptarán al departamento o sector de la empresa solicitante. El curso se puede adaptar a necesidades específicas del cliente.

Objetivo General

Reforzar el concepto de análisis del entorno para la gestión del riesgo

Objetivos Específicos

- Identificar y clasificar los distintos tipos de riesgo existentes
- Gestionar adecuadamente cada riesgo par minimizar su impacto

Metodología

- Combinación de explicaciones teóricas en las que se compara la actividad de un guía de montaña con las propias de la empresa. Se finaliza con una práctica en el entorno natural.

Contenidos / Programa

Teoría

- ¿Qué es el riesgo?
 - Margen de seguridad
 - Incidente
 - Accidente
- Indicadores del factor riesgo
- Tipos de riesgo
 - Objetivo / Subjetivo

Práctica

- Ficha de riesgos de un itinerario
- Recorrido outdoor ejerciendo el rol de guía de montaña del grupo

Modalidad

Presencial

Duración

5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

Curso outdoor de toma de decisiones

OT.15



Requisitos

Capacidad física para andar por terreno fácil.

Destinatarios

Empresas que quieran mejorar las competencias de sus empleados, administrativos, técnicos o mandos intermedios.

Acreditación

GEC

Adaptaciones

Los ejemplos se adaptarán al departamento o sector de la empresa solicitante. El curso se puede adaptar a necesidades específicas del cliente.

Objetivo General

Fomentar la fluidez y seguridad en la toma de decisiones

Objetivos Específicos

- Conocer los factores a tener en cuenta en la toma de decisiones
- Desarrollar un método personal para la toma de decisiones

Metodología

- Combinación de explicaciones teóricas en las que se compara la actividad de un guía de montaña con las propias de la empresa. Se finaliza con una práctica en el entorno natural.

Contenidos / Programa

Teoría

- ¿Qué debo hacer antes de tomar una decisión?
 - Información
 - Conocimiento ¿Estamos formados?
- La lista
 - Análisis coste beneficio
 - El plazo importa
- El plan B
 - La rectificación

Práctica

- Recorrido outdoor ejerciendo el rol de guía de montaña del grupo

Modalidad

Presencial

Duración

5 horas

Tarifas

Solicitar tarifas por grupos

**Para cualquier información adicional, por favor
póngase en contacto con nosotros en:**

Gestión del Conocimiento, S.A.

Madrid

**Calle Velázquez nº 150,
4ª Planta
28002 Madrid
Telf. (+34) 902 10 52 12
Fax. (+34) 93 394 12 01**

Barcelona

**Joan d'Austria 39-45, 3ª planta
08005 Barcelona
Telf. (+34) 93 394 12 00
Fax. (+34) 93 394 12 01**

Contacto Cursos: Marta Mellado, Product Manager de la
Content Factory de GEC: mmellador@gec.es

Contacto Programas: Carles Roca, Director de Operaciones:
arocar@gec.es

www.gecsa.com

