

**¿ESTÁN TUS EQUIPOS PREPARADOS PARA AFRONTAR LOS RETOS QUE SUPONE PARA SU ACTIVIDAD LA SITUACIÓN ACTUAL?**

**Entrénalos con nuestra FORMACION VIRTUAL**

**Ofrecemos tanto soluciones en abierto como la posibilidad de realizar formaciones virtuales “In Company” para tu empresa**

Nuestras próximas formaciones en abierto son:

- **GESTIÓN DEL TIEMPO CON OUTLOOK**
- **LINKEDIN PARA VENTAS**
- **LIDERAZGO DIGITAL**
- **PRESENTACIONES VIRTUALES DE ALTO IMPACTO**
- **LIDERAZGO EQUIPOS REMOTOS**
- **SKILLS PARA LA VENTA VIRTUAL B2B**
- **EXCEL BÁSICO**
- **EXCEL AVANZADO**
- **AUTOLIDERAZGO Y GESTIÓN EMOCIONAL**

Pregúntanos si necesitas una solución adaptada a las necesidades de tu empresa



## **GESTIÓN DEL TIEMPO CON OUTLOOK**

**9-10-11 de Febrero de 15.00 a 17.30h**

Todos contamos con 24 horas al día. Algunas personas pueden lograr resultados extraordinarios en ese tiempo, mientras otras tienen dificultades en conseguir sus objetivos.

En este programa vamos a ayudar a todas las personas a realizar una Gestión eficaz del tiempo, apoyándonos en una utilización adecuada de la herramienta Outlook

- Mejorar tu eficacia personal y logra mejores resultados en menos tiempo, logrando un equilibrio entre tu vida personal y profesional
- Aprende una metodología que te facilitará la consecución de objetivos en un entorno de alta presión
- Te facilitaremos una “trucoteca” que te ayudará en la Gestión de tu actividad diaria
- Logra controlar tu tiempo y no que el tiempo te controle a ti
- Utiliza el Outlook como herramienta que te ayudará en tu organización y planificación personal
- Evita el colapso del correo electrónico, aprendiendo técnicas para una Gestión eficaz del mismo
- Identifica acciones clave y genera nuevos hábitos que permitan conseguir resultados con mayor eficacia

Precio por participante/curso: 260€+IVA

## **LINKEDIN PARA VENTAS**

**15 y 18 de Febrero de 15.00 a 18.00h**

- Técnicas de Generación de leads o clientes potenciales
- Técnicas de captación
- La importancia de la captación y de los lead magnet
  
- Cómo comunicarnos con clientes potenciales en LinkedIn
- Contactar con clientes potenciales que no son contactos
- El inicio de una conversación con un cliente potencial
- Herramientas específicas de LinkedIn para ventas
  
- Seguimiento de la actividad comercial
- Opciones de publicidad en LinkedIn: Cómo aprovecharlas
- Segmentación de LinkedIn, cómo usarla

Precio por participante/curso: 240€+IVA

## **LIDERAZGO DIGITAL**

**2-3-4 de Marzo de 15.00 a 17.30h**

La pandemia ha acelerado la transformación digital que ya se estaba produciendo en las organizaciones y esto supone un cambio fundamental en la forma en que se ha ejercido el liderazgo tradicionalmente.

Este programa está diseñado para ayudar a los mandos a entender los aspectos clave de la transformación digital y desarrollar aquellas competencias requeridas para liderarla con eficacia.

- La transformación digital y su impacto en el rol del líder
- Herramientas de gestión colaborativa. Mejorando la contribución en el entorno digital
- Habilidades de comunicación digital
- Agile Project Management. Conceptos básicos de SCRUM
- Kanban: Visual Management para mejorar el FLOW y el WIP
- Herramientas y habilidades digitales para mejorar la gestión de procesos
- Aplicación de metodología LEAN para impulsar tu negocio
- Nuevos modelos de liderazgo para impulsar la transformación digital

Precio por participante/curso: 260€+IVA

## **PRESENTACIONES VIRTUALES DE ALTO IMPACTO**

**23-24-25 de Marzo de 15.00 a 17.30h**

La clave para impactar en una presentación virtual es interactuar e impulsar la participación. En este programa desarrollamos las claves para mejorar la eficacia en tus presentaciones.

- Conecta y sintoniza con tu audiencia desde el minuto 1 a través de la cámara
- Preparación eficaz de una presentación virtual
- Claves para influir y persuadir con tu presentación
- Creatividad para captar la atención de tus interlocutores
- Gestión de la comunicación y del lenguaje corporal
- Maximizar la interacción ¿Cómo y cuándo interactuar?
- Dinamización de la Presentación:
  - Compartir la presentación
  - Compartir vídeos y música
  - Iconos de Participación
  - Gamificación
- Prepárate para mejorar: Prácticas individuales con feedback

Precio por participante/curso: 260€+IVA

## LIDERAZGO EQUIPOS REMOTOS

**13-14-15 Abril de 15.00 a 17.30h**

Los equipos virtuales son en la actualidad la forma más habitual de trabajo. En este programa dotamos a los participantes de las herramientas de comunicación y gestión para desarrollar entornos de trabajo colaborativos y eficaces que garanticen la motivación del equipo y la consecución de resultados.

- Claves para triunfar dirigiendo un equipo remoto
- Habilidades fundamentales para el líder virtual
- Gestión de las realidades de un equipo que trabaja en remoto
- Liderazgo consciente
- Liderazgo proactivo centrado en la comunicación, las tareas y las relaciones del equipo
- Bases para una colaboración eficaz al trabajar en remoto
- Gestionar los conflictos que se producen en equipos remotos
- Estilos de liderazgo, adaptación al trabajo virtual
- Desarrollo de equipos autónomos y de alto rendimiento
- Motivación y feedback en equipos virtuales
- Creando mi plan de acción para liderar equipos virtuales

Precio por participante/curso: 260€+IVA

## EXCEL INTERMEDIO

**4-5-6 de Mayo de 11.30 a 14.00h**

Atendiendo este curso adquirirás los conocimientos para comprender la lógica de las funcionalidades y habilidades para el uso de la herramienta.

Conozca y practique las características, trucos y funcionalidades que le permitirán acelerar las operaciones, ahorrar tiempo y ser más eficiente.

- Creación y gestión de hojas de trabajo: seleccione, formatee y combine celdas.
- Crear y administrar una tabla (base de datos)
- Formato de datos: reconocer y gestionar correctamente los formatos numéricos y el formato de texto
- Autocompletado y gestión de series numéricas, textuales y de fechas
- Fórmulas y funciones:
  - sintaxis de las fórmulas; referencias relativas, absolutas y mixtas; funciones estándar (matemáticas, estadísticas, texto y fecha)
  - funciones de búsqueda
  - funciones avanzadas estadísticas
  - funciones de base de datos
  - funciones adicionales

- Vínculos entre celdas, hojas y documentos
- Gestión de datos: clasificación, filtros y formato condicional
- Gestión de impresión
- Prepárate para mejorar: Prácticas individuales con feedback

Precio por participante/curso: 190€+IVA

## **EXCEL AVANZADO**

**4-5-6 de Mayo de 15.30 a 18.00h**

Atendiendo este curso adquirirás los conocimientos para comprender la lógica de la funcionalidad y las habilidades para un uso avanzado de la herramienta.

Conozca en profundidad las principales funcionalidades. Utilice Excel como una herramienta de análisis de datos, adquiera un conocimiento avanzado del uso de gráficos, tablas dinámicas y otras funciones avanzadas.

- Creación y gestión de una tabla (base de datos): teoría de la base de datos; configuración correcta del registro de datos; bloquear celdas de encabezado
- Formato de datos: descripción general de los formatos numéricos y de texto; gestión de fecha y moneda
- Autocompletar: inserción de series numéricas, textuales y de fechas; cambiar el comportamiento de Excel; gestión de listas y creación de listas personalizadas
- Fórmulas y funciones: los diferentes operadores; referencias relativas, absolutas y mixtas; sintaxis de funciones y compilación de las principales funciones estadísticas, de texto y de fecha
- Fórmulas y funciones: funciones de búsqueda y referencia (Cerca.Vert); introducción a la función lógica "Si"; funciones anidadas
- Vínculos entre celdas, hojas y documentos
- Validación de datos: lista, fecha, numérico con configuración de mensaje de error
- Creación de tablas automáticas
- Tablas dinámicas: introducción, creación, configuración básica, modificación y actualización, gráficos dinámicos
- Gráficos: Creación de gráficos, diseño de gráficos, gráficos combinados, plantillas de gráficos.

Precio por participante/curso: 190€+IVA

## **SKILLS PARA LA VENTA VIRTUAL B2B**

**1-2-3 de Junio de 15.30 a 18.00h**

Hoy en día es en muchos casos imposible mantener las relaciones habituales con los clientes. ¿Quieres aprender estrategias y herramientas útiles para mantener la relación y las ventas?

### **Competencias Comerciales para la Venta en Remoto:**

- El entorno ha cambiado, necesidad de adaptarnos para lograr nuestros objetivos.
- ¿Cuáles son mis fortalezas para trabajar en remoto y cuáles mis barreras?
- Ganar en seguridad : Conocer las herramientas de venta en remoto y cómo sacar el máximo provecho
- Potenciando mi imagen profesional, posicionamiento y visibilidad
- Cambiando la manera de relacionarnos y de vender
- Generar confianza, empatía y sintonía con nuestros clientes
- Adaptando nuestros mensajes en función de la personalidad del cliente

### **Impacta con tu Comunicación Virtual:**

- Conecta y sintoniza con tu audiencia desde el minuto 1 a través de la cámara
- Preparación eficaz de una presentación virtual
- Claves para influir y persuadir con tu presentación
- Creatividad para captar la atención de tus interlocutores
- Gestión de la comunicación y del lenguaje corporal
- Maximizar la interacción ¿Cómo y cuándo interactuar?
- Dinamización de la Presentación:
  - Compartir la presentación
  - Compartir vídeos y música
  - Iconos de Participación
  - Gamificación

### **Venta a través de LinkedIn:**

- Técnicas de Generación de leads o clientes potenciales
- Técnicas de captación
- La importancia de la captación y de los lead magnet
- Cómo comunicarnos con clientes potenciales en LinkedIn
- Contactar con clientes potenciales que no son contactos
- El inicio de una conversación con un cliente potencial
- Herramientas específicas de LinkedIn para ventas
- Seguimiento de la actividad comercial
- Opciones de publicidad en LinkedIn: Cómo aprovecharlas
- Segmentación de LinkedIn, cómo usarla

Precio por participante/curso: 260€+IVA

## **AUTOLIDERAZGO Y GESTIÓN EMOCIONAL**

**15-16-17 de Junio de 15.00 a 17.30h**

Daniel Goleman ya dijo en su best seller “Inteligencia Emocional” que los mejores líderes son aquellos con un autoliderazgo superior. Gestionar las emociones es fundamental para asumir los cambios y nuevos retos de forma positiva.

- Gestión del cambio y autoliderazgo
- Gestión emocional: enfoque problema o enfoque solución
- Aspectos clave del autoliderazgo
- Crear pensamientos y creencias motores
- Calmar la mente en situaciones difíciles
- Resiliencia y pensamiento positivo
- Rutinas diarias de gestión emocional
- Fuentes de poder: Gestionar mis zonas de control
- Liderándome a mí mismo: Mis metas personales

Precio por participante/curso: 260€+IVA