

Área Alta Gestión - Dirección

- Cómo reestructurar una empresa para optimizar su rentabilidad
- Dirección de reuniones
- Dirección participativa por objetivos (dppo): ¿cómo dirigir a los colaboradores para alcanzar los objetivos de la empresa?
- El cuadro de mando: una herramienta de trabajo eficaz para conocer la realidad de la empresa
- Elaborar paso a paso un plan estratégico y llevarlo a la práctica
- Equipos de trabajo
- Gestión del desempeño
- Gestión del tiempo: domina tu tiempo y gestiona tus prioridades
- Gestión por categorías
- Herramientas de dirección: cómo ser mejor directivo
- Liderazgo
- Motivación: como motivar a los colaboradores
- Selección e integración de colaboradores: en busca de la persona idónea
- Sistema de remuneración eficaz: cómo hacer que la retribución sea una herramienta de dirección y de gestión empresarial.
- Toma eficaz de decisiones.
- Trabajo en equipo: como conseguir resultados con un equipo de alto rendimiento

Área de Finanzas de dirección.

- Experto en toma de decisiones de financiación e Inversión en la Empresa
- Finanzas corporativas.
- Contabilidad y finanzas para directivos.
- Control de Presupuestos y Planificación Financiera
- Planificación financiera.

Área Coaching

- El coaching ejecutivo comercial: una herramienta potente para el desarrollo de los vendedores.
- Coaching directivo: desarrollo del talento en la organización.

Área Comunicación

- Cómo comunicarse con efectividad
- Cómo construir una marca de prestigio
- Hablar en público: comunicarse con éxito
- Tratamiento de quejas y reclamaciones.

Área Dirección Comercial

- Cómo dirigir eficientemente a la red de ventas y ajustar la retribución a los resultados conseguidos.
- Dirección comercial de una red de distribuidores: cómo sacar partido a este canal de venta.
- El director comercial: cómo dirigir el equipo comercial para contribuir al éxito de la empresa

Área Formación Outdoor

- Formación Outdoor

Área Marketing - Comercial

- El jefe de producto
- Elaboración de un plan comercial y de marketing: previsión y planificación en las ventas para obtener mejores resultados
- Introducción al marketing comercial: estrategias y herramientas en beneficio de la empresa
- La dirección y las relaciones comerciales basadas en la inteligencia emocional
- Marketing relacional
- Negociación comercial: cómo cerrar operaciones rentables
- Negociación en las compras
- Organización del trabajo comercial: cómo aumentar la productividad de la cartera de clientes
- Orientación al cliente: ¿cómo implantarla en el día a día de nuestra empresa?
- Presentaciones comerciales
- Técnicas actuales de venta: el proceso de la venta basado en los motivos de compra del cliente
- Técnicas actuales de venta industrial.
- Venta telefónica
- Técnicas de Upselling y Cross selling
- Mejora de los procesos de la gestión comercial en grandes cuentas.
- Habilidades Comerciales.

Área de Operaciones.

- Lean Manufacturing.
- Six Sigma.
- Project Manager.
- Las 5S: Orden Y Mejora.
- Distribución en Planta.
- Logística, Distribución y Operaciones.
- Procesos y Métodos Industriales.
- Mejora de los Procesos y sus Aspectos Financieros.
- Producción y Mejora Continua.
- Optimización de Métodos y tiempos de producción.
- Gestión de la producción.
- Gestión de las Operaciones.
- Gestión del mantenimiento y producción.
- Gestión de Compra Venta.
- Capacidad de producción.
- Fabricación y Mantenimiento.

Área de Prevención de Riesgos Laborales.

- Técnico en Prevención de Riesgos Laborales básico.
- Técnico en Prevención de Riesgos Laborales en Hostelería y Restauración.
- Técnico en Prevención de Riesgos Laborales en sector alimentaría.
- Técnico en Prevención de Riesgos Laborales, Recurso Preventivo
- Curso carnet de plataforma elevadora.
- Experto en elaboración de planes de autoprotección.
- Coordinador de seguridad y salud en el sector de la construcción
- Perito Judicial en prevención de riesgos laborales en el sector de la construcción.
- Manipulador de gases fluorados.

Área de energías renovables, agua.

- UF1004 Planificación de Mantenimiento de Redes de Abastecimiento y Distribución de Agua y Saneamiento
- UF1005 Supervisión de la Explotación y del Mantenimiento de Redes de Abastecimiento y Distribución de Agua y Saneamiento
- ENAA0109 Organización y Control del Montaje y Mantenimiento de Redes e Instalaciones de Agua y Saneamiento
- UF0999 Proyecto de Instalación de Redes de Abastecimiento y Distribución de Agua y Saneamiento
- Auditor Energético. Técnico Profesional en Auditorias de Eficiencia Energética e Hidroeficiencia en Edificación e Industria
- MF0835_2 Replanteo de Instalaciones Solares Fotovoltaicas

Área de Domótica y Electricidad.

- Curso Básico de KNX
- Curso avanzado de KNX
- Domótica.
- Climatización.
- Ingeniería de sistemas, Revit, BIM y MEP.
- UF1136 Documentación, Mantenimiento y Gestión de Incidencias en un Proyecto Domótico.
- UF1135 Conectividad del Proyecto Domótico: Redes, Sistemas y Protocolos de Comunicación, Pasarelas.
- Electrónica digital
- Diseño mecánico.
- Curso de iniciación a Catia.
- Diseño de piezas con Catia V5.
- IFCT0409 Implantación y Gestión de Elementos Informáticos en Sistemas Domóticos/Inmóticos, de Control de Accesos y Presencia.
- MF1219_3 Implantación y Mantenimiento de Sistemas Domóticos/Inmóticos

Área de Idiomas. (Profesores nativos, contenidos adaptados)

- Inglés intermedio
- Inglés Avanzado
- Francés Atención al público.
- Alemán Básico
- Alemán Intermedio
- Alemán avanzado.
- Italiano para negocios.