



ACCIONES FORMATIVAS

MARKETING Y VENTAS

Catálogo actualizado a Enero 2021

Estas son solo algunas acciones formativas de tu sector, si no encuentras el curso que necesitas, llámanos al Telf: 670083278 pues seguramente lo tenemos o está en proceso de elaboración.

En nuestro catálogo encontrarás todas las acciones formativas de tu sector en la modalidad **blended learning: online + presencial** con certificación/diploma.

Dispones de un servicio de **tutorización personal**, que genera informes de seguimiento de forma proactiva, disponibles para todos los alumnos que lo deseen.

Todos estos contenidos se encuentran en nuestros **CAMPUS VIRTUALES**, donde encontrarán además de los contenidos y cuestionarios, un chat con su profesor y un FORO donde interactuar con otros alumnos.

Nuestros cursos pueden ser Gratuitos para los empleados y "a coste cero" para la empresa, ya que ésta dispone de una bonificación mínima de 420,00 € a invertir en la formación continua de su personal, según Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo y Orden TAS/2307/2007, de 27 de julio

CURSO

TRAZABILIDAD Y CODIFICACIÓN

LOGÍSTICA DE FLOTAS Y SISTEMAS TELEMÁTICOS

POLÍTICA Y GESTIÓN INFORMATIZADA DE STOCK

SISTEMAS Y PROCESOS LOGÍSTICOS

INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES: GESTIÓN DEL TRANSPORTE Y ADUANAS

ESTRATEGIAS DE SERVICIOS: CALIDAD Y ORIENTACIÓN AL CLIENTE

PERFIL Y FUNCIONES DEL GESTOR DE COMUNIDADES VIRTUALES

GESTIÓN DE COMUNIDADES VIRTUALES

COMUNICACIÓN DIGITAL Y GESTIÓN DE COMUNIDADES VIRTUALES EN EL SECTOR DE LA PUBLICIDAD

PREPARACIÓN DE LA ASISTENCIA A EVENTOS INTERNACIONALES

DECORACION EN TIENDAS Y ESCAPARATES

PLAN DE MARKETING Y ORGANIZACIÓN DE VENTAS

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y MARKETING EN GESTIÓN DE PROYECTOS

PROYECTOS DE DECORACIÓN COMERCIAL

DISEÑO DEL MONTAJE DE ESCAPARATES

PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN DE COMUNIDADES VIRTUALES EN EL SECTOR DE CONSULTORÍA

GESTIÓN DEL MARKETING Y LA FUERZA DE VENTAS EN LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

SEGMENTACIÓN Y SISTEMA DE INFORMACIÓN EN MARKETING

GESTIÓN DEL MARKETING 2.0

MARKETING EFICAZ EN PEQUEÑO ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

MARKETING DE DESTINOS TURISTICOS EN INTERNET

GESTIÓN DEL MARKETING Y COMUNIDADES VIRTUALES

PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR

PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES

RELACIONES PÚBLICAS Y GABINETES DE PRENSA

TECNICAS DE VENTAS TELEFÓNICAS EN TELEMARKETING

ELEMENTOS BÁSICOS EN EL MONTAJE DE ESCAPARATES

| |
|---|
| MARKETING Y REPUTACIÓN ON LINE: COMUNIDADES VIRTUALES |
| OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO |
| SOCIAL MEDIA MARKETING Y GESIÓN DE LA REPUTACIÓN ON LINE |
| GESTIÓN DE LA CALIDAD DE SERVICIO EN EL SECTOR DE LA HOSTELERÍA |
| OPERATIVA DE CAJA-TERMINAL PUNTO DE VENTA |
| FUNDAMENTOS PARA LA CREACIÓN DE TIENDAS VIRTUALES Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL ONLINE |
| GLOBALIZACIÓN Y MARKETING INTERNACIONAL |
| DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS |
| FACTURACIÓN ELECTRÓNICA |
| GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS EN MICROEMPRESAS |
| GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL |
| GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO |
| FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN Y FIDELIZACIÓN CON EL CLIENTE |
| GESTIÓN OPERATIVA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA |
| PREVISIÓN EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS |
| HABILIDADES COMERCIALES |
| HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES |
| HABILIDADES DE VENTA |
| COMERCIO EN INTERNET. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS |
| PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES |
| PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS |
| TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA |
| TIENDA VIRTUAL: PRESTASHOP |
| GESTIÓN DE TIENDAS |
| COMERCIO EXTERIOR |
| Master en Comercio Internacional |
| CREACIÓN DE EMPRESAS ON-LINE |
| DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL |
| RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS CON CLIENTES |

| |
|--|
| DESIGN THINKING Y LEAN STARTUP |
| INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE POSICIONAMIENTO WEB |
| GESTIÓN INFORMATIZADA DE VENTAS |
| SOCIAL MEDIA MARKETING EN COMERCIO |
| BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EN INTERNET |
| COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL CORREO ELECTRÓNICO |
| COMUNICACIÓN DIGITAL ORIENTADA AL CLIENTE |
| NOTIFICACIÓN Y REGISTRO ELECTRÓNICO |
| GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EMPRESAS DIGITALES |
| CONCEPTOS BÁSICOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO |
| ASESORAMIENTO AL CLIENTE SOBRE EL MERCADO DE RENTA FIJA |
| ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO |
| INDICADORES DEL CUADRO DE MANDO LOGÍSTICO |
| GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA AGENCIA COMERCIAL |
| GESTIÓN BÁSICA DEL ALMACÉN |
| LEGISLACIÓN Y NORMATIVA DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA |
| INTERMODALIDAD PORTUARIA |
| FUNCIÓN LOGÍSTICA Y OPTIMIZACIÓN DE COSTES |
| ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN |
| GESTIÓN LOGÍSTICA |
| GESTIÓN DE FLOTAS Y RUTAS: OPTIMIZACIÓN |
| GESTIÓN DEL TRANSPORTE EN LA EMPRESA |
| ANALÍTICA WEB PARA MEDIR RESULTADOS DE MARKETING |
| ATENCIÓN AL CLIENTE Y CALIDAD DEL SERVICIO |
| PRESENTACIÓN DE COMUNICACIONES EN LOS MEDIOS |
| PLAN DE MARKETING PARA EMPRENDEDORES: COMERCIALIZACIÓN Y PREVISIÓN DE VENTAS |
| FUNDAMENTOS DEL PLAN DE MARKETING EN INTERNET |

| |
|---|
| MARKETING ON LINE EN EL SECTOR DE LA CONSULTORÍA |
| MARKETING ON LINE: DISEÑO Y PROMOCIÓN DE SITIOS WEB |
| GESTIÓN Y ATENCIÓN DEL SERVICIO POSTVENTA |
| PRINCIPIOS PARA LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE CALIDAD |
| PLANIFICACIÓN DE MARKETING |
| PLANIFICACIÓN DEL MARKETING DE SERVICIOS |
| MARKETING BÁSICO EN MEDIOS SOCIALES |
| PLAN DE MARKETING DIRECTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES |
| TÉCNICAS DE MARKETING ON LINE, BUSCADORES, SOCIAL MEDIA Y MÓVIL |
| MARKETING EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL |
| ESTRATEGIAS DE PLANIFICACIÓN Y MARKETING CORPORATIVO |
| PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE NEGOCIOS |
| FUNDAMENTOS DEL MARKETING MIX APLICADO |
| MARKETING, DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y FUERZA DE VENTAS |
| MARKETING RELACIONAL |
| POSICIONAMIENTO EN LA WEB PARA EL EMPRENDIMIENTO |
| FUNDAMENTOS DE GESTIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE PARA TIENDAS |
| HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL BÁSICAS |
| PRINCIPIOS DEL PLAN DE COMUNICACIÓN Y MARKETING 2.0 |
| PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN COMERCIAL BÁSICA |
| PUBLICIDAD EFICAZ EN COMERCIO |
| MARKETING EN ENTIDADES FINANCIERAS |
| HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL y MARKETING |
| HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS AL SERVICIO DE LA GESTIÓN COMERCIAL DE CLIENTES |
| MARKETING-MIX BÁSICO EN INTERNET Y GESTIÓN ONLINE DE CLIENTES |
| REDES SOCIALES Y MARKETING 2.0 |
| CAPTACIÓN DE CLIENTES A TRAVÉS DE EMAIL MARKETING, USO DE MAILCHIMP |
| CUSTOMER EXPERIENCE |
| CUSTOMER EXPERIENCE STRATEGY |

| |
|---|
| DISEÑO DE ESTRATEGIAS DIGITALES |
| ESTRATEGIAS DE INBOUND MARKETING |
| ESTRATEGIAS DE VENTA OMNISCANAL Y EXPERIENCIA DE CLIENTE |
| ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE EMAIL MARKETING |
| MARKETING DE AUTOMATIZACIÓN |
| MARKETING ONLINE |
| MODELOS DE HIPERCRECIMIENTO EN LA ERA DIGITAL |
| INTERNET COMO CANAL DE COMERCIALIZACIÓN Y DE RELACIÓN CON LOS CLIENTES |
| PLAN MARKETING DIGITAL |
| PRODUCT DESIGN |
| PROGRAMA AVANZADO ACCIÓN COMERCIAL EN PROYECTOS DIGITALES |
| PROGRAMA AVANZADO EN MARKETING Y ESTRATEGIA DIGITAL |
| PUBLICIDAD EN INTERNET |
| VALUE PROPOSITION DESIGN |
| ATENCIÓN AL CLIENTE A TRAVÉS DE MEDIOS INTERACTIVOS O DIGITALES |
| EVALUACIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DIGITAL |
| GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES A TRAVÉS DE MEDIOS INTERACTIVOS DIGITALES |
| COMPORTAMIENTOS Y NECESIDADES DEL CONSUMIDOR DIGITAL |
| ESTUDIOS DE MERCADO PARA EL COMERCIO DIGITAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. |
| CÓMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETING DIGITAL |
| SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL |
| USO EMPRESARIAL DE LAS REDES SOCIALES |
| NEUROMARKETING |
| Cómo Realizar un Análisis de Marketing |
| FUNDAMENTOS DE ATENCION AL CLIENTE |
| ACTIVIDADES DE COOPERACIÓN E INVERSIÓN EXTERIOR DE LA EMPRESA ESPAÑOLA |
| COMUNICACIÓN TELEFÓNICA Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN TELEMARKETING |
| NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO |

| |
|---|
| GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEDORES |
| GESTIÓN DIARIA DE LAS SECCIONES EN GRANDES ALMACENES |
| INTERACCIÓN CON CLIENTES. LA ESCUCHA ACTIVA |
| GESTIÓN COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS |
| FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LA AGENCIA COMERCIAL |
| ACTUALIZACIÓN DEL MARCO JURÍDICO DEL COMERCIO ANDALUZ |
| FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL |
| TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE |
| OPERACIONES Y MARCO LEGAL EN COMERCIO EXTERIOR |
| ORIENTACIÓN SOBRE PERITACIONES JUDICIALES INMOBILIARIAS |
| FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS HABITUALES |
| TÉCNICAS DE TASACIÓN INMOBILIARIA |
| TÉCNICAS DE VENTA EN CARNICERIA-CHARCUTERIA |
| TECNICAS DE VENTA EN FRUTERIA |
| TECNICAS DE VENTA EN PESCADERÍA |
| TÉCNICAS DE VENTAS EN ESTACIONES DE SERVICIO |
| TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA |
| TÉCNICAS DE VENTA EN LA SECCIÓN DE DEPORTES |
| ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS |
| BLOG PARA LA COMUNICACIÓN EN NEGOCIOS |
| VENTA ONLINE |
| LIDERAZGO COOPERATIVO Y ORIENTACIÓN AL CLIENTE |
| B2B EN LA ERA DIGITAL |
| ESTRATEGIAS B2B Y VENTA COMPLEJA EN LA ERA DIGITAL |
| MOBILE BUSINESS STRATEGY |
| SOCIAL SELLING |
| PROSPECCIÓN COMERCIAL Y PLANIFICACIÓN DE VENTAS A TRAVÉS DE MEDIOS INTERACTIVOS O DIGITALES |
| VENTA A TRAVÉS DE MEDIOS INTERACTIVOS O DIGITALES: PROCESOS |
| VENTA DE PRODUCTOS A TRAVÉS DE MEDIOS INTERACTIVOS O DIGITALES: DOCUMENTACIÓN |

| |
|---|
| ATENCIÓN AL CLIENTE CON DISCAPACIDAD EN TRANSPORTE DE VIAJEROS |
| ROI ON Y OFF |
| Consejero de Seguridad para el Transporte de Mercancías Peligrosas |
| Crea la Página Web de tu Negocio o Empresa con HTML |
| Crea Tus Campañas de Publicidad Online con Adwords |
| Cuidados de la Voz en la Atención Telefónica |
| Curso de Periodismo Digital |
| Cómo Crear un Plan de Comunicación en Social Media: Práctico |
| Cómo Hacer Crecer tu Negocio y Energizar tu Marketing |
| Brand Manager Digital |
| Comercio Electrónico: Internet |
| Community Manager, Marketing y SEO: Práctico |
| Cómo Hablar en Público |
| Distribución Comercial y Transporte |
| E-commerce: Comercio Electrónico. Aplicación y Desarrollo |
| Escaparatismo y Marketing Visual: Práctico |
| Experto en Preparación y Gestión de Pedidos |
| Facturación y Gestión del Almacén |
| Formación de Vendedores con Técnicas de Marketing, Ventas y Negociación |
| Gestión de PYMES en Transporte |
| Gestión de Reuniones |
| Internacionalización de tu Negocio: Práctico |
| Principales Claves para Bloggers: Wordpress |
| Marketing 2.0 Redes Sociales |
| Marketing en Redes Sociales e Implantación de E-commerce: Facebook |
| Marketing y Estrategias de Venta |
| Merchandising, Publicidad y Animación en el Punto de Venta |
| Negociación Comercial: Técnicas |
| Posicionamiento en Buscadores SEO: Práctico |

| |
|--|
| Posicionamiento, Marketing y Publicidad |
| Proveedores, Acreedores y Deudores por Operaciones de Tráfico |
| SEO-SEM: Práctico |
| Servicio y Prevención en el Sector del Transporte por Carretera |
| Técnicas de Comunicación Efectiva: Curso Práctico |
| Claves de Éxito para tu Estrategia Móvil |
| Marketing Empresarial |
| Marketing en las Redes Sociales: Práctico |
| Posicionamiento Web SEO, Community Manager y Analítica Web: Práctico |
| Principales Medios de Pago y Cobro en el Comercio Internacional: Práctico |
| Redes Sociales: Práctico |
| Técnicas Comerciales: Práctico |
| Técnicas de Comercialización y Venta: Práctico |
| Experto en Community y Social Media Management: Práctico |
| Experto en Posicionamiento y Community Manager: Práctico |
| Negocia como un Experto: Práctico |
| Aprender a ser Comercial: Práctico |
| El Almacén Como Gestión y Organización Comercial en la Empresa |
| Presentaciones Orales Eficaces: Hablar en Público |
| Curso Práctico de Aprovisionamiento y Mantenimiento del Almacén |
| Curso Práctico de Contratación Internacional y Medios de Pago |
| Curso Práctico de Derecho Internacional Patrimonial |
| Curso Práctico de Formación del Equipo de Ventas |
| Curso Práctico de Inglés en Logística y Transporte |
| Curso Práctico de Instituciones de Derecho Comunitario y Comercio Exterior |
| Curso Práctico de Marketing Deportivo |
| Curso Práctico de Marketing Digital y Marketing Electrónico |
| Curso Práctico de Marketing Online y Posicionamiento Web |
| Curso Práctico de Técnicas de Ventas y Comunicación en Inglés |

| |
|--|
| Curso Práctico de Técnicas para Hablar en Público |
| Curso Práctico en Diseño y Organización del Almacén |
| Curso Práctico para Llevar a cabo una Ficha de Almacén |
| Curso Práctico para Realizar Transacciones Económicas en Lengua Extranjera distinta del Inglés |
| Curso Práctico para Realizar una Campaña de Mailing |
| Curso Práctico sobre la Influencia de la Cultura en el Proceso de Compra |
| Curso Práctico: Atención al Cliente |
| Curso Práctico: Atención de Quejas y Reclamaciones |
| Curso Práctico: Atención Telefónica |
| Curso Práctico: Calidad en el Servicio al Cliente |
| Curso Práctico: Canales de Distribución Comercial |
| Curso Práctico: Cómo Hacer Negocios en Internet Paso a Paso |
| Curso Práctico: Comunicación Interna |
| Curso Práctico: Decisión de Compra en Clientes Individuales y entre Empresas |
| Curso Práctico: Dirección de Marketing |
| Curso Práctico: Documentos y Herramientas Básicas en la Compra-Venta |
| Curso Práctico: El Cliente. Tipos y Motivos de Compra |
| Curso Práctico: Experto en Comercialización Exterior de Productos |
| Curso Práctico: Experto en Community Manager en Medios Sociales |
| Curso Práctico: Experto en Gestión del e-Marketing |
| Curso Práctico: Experto en Marketing en Internet y Publicidad Digital |
| Curso Práctico: Instrumentos de Comunicación y Publicidad |
| Curso Práctico: Internet como Canal de Comercialización y de Relación con los Clientes |
| Curso Práctico: Introducción al Marketing |
| Curso Práctico: Investigación y Análisis de la Demanda del Mercado |
| Curso Práctico: La Importancia del Servicio Postventa |
| Curso Práctico: Marketing Digital |
| Curso Práctico: Marketing Estratégico |
| Curso Práctico: Marketing Promocional, Directo y Relacional |

| |
|---|
| Curso Práctico: Plan de Marketing |
| Curso Práctico: Publicidad en Internet |
| Curso Práctico: Técnicas de Venta Personal |
| Curso Práctico: Telemarketing |
| Curso Profesional de Especialista en Periodismo Deportivo |
| Curso Superior de Cajero/a |
| Curso Superior de Dependiente de Comercio |
| Curso Superior de Gestión de Stock y Control de Almacén |
| Curso Superior de Marketing en el Comercio Exterior |
| Curso Superior de Psicología Empresarial y Comunicación |
| Curso Superior de Técnicas de Comunicación y Atención al Público |
| Curso Superior en Atención Telefónica al Público |
| Curso Superior en Investigación Mercantil |
| Curso Superior Online de Comercio Exterior: Curso Práctico |
| Curso Técnico de Community Manager |
| Especialista en Diseño y Producción de Packaging |
| Especialista en Marketing de Competencia con SEMRUSH + SEO |
| Especialista en Marketing Digital |
| Especialista en Marketing Estratégico |
| Especialista en Marketing Intelligence |
| Especialista en Patentes y Marcas |
| Especialista TIC en Growth Hacking |
| Experto en Branding y Gestión de Marca |
| Experto en Calidad en el Servicio y Atención al Cliente |
| Experto en Contratación en el Comercio Internacional |
| Experto en Estilismo de Alimentos en Publicidad Alimentaria (Food Styling Expert) |
| Experto en Gestión de Inventarios |
| Experto en Marketing Deportivo |
| Experto en Marketing Online y Posicionamiento Web |

| |
|--|
| Experto en Merchandising y Animación del Punto de Venta |
| Experto en Presentación y Comercialización de Productos en la Red. Marketing Electrónico |
| Experto en Redes Sociales 2.0 y Social Media Strategy |
| Experto en Técnicas de Venta y Administración Comercial |
| Experto en Técnicas Publicitarias |
| FCOV012PO INTRODUCCIÓN A LAS NORMATIVAS QUE AFECTAN A LA PUBLICIDAD |
| CMS Y E-COMMERCE |
| GOOGLE ADWORDS Y SUS APLICACIONES PUBLICITARIAS |
| HERRAMIENTAS GOOGLE |
| COMMUNITY MANAGER |
| CÓMO POSICIONAR PÁGINAS WEB CON ÉXITO |
| SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO |
| COMMUNITY MANAGER, HERRAMIENTAS, ANALÍTICA E INFORMES |
| FOTOPERIODISMO |
| Introducción a las Redes Sociales y Marketing Digital |
| Jefe de Tráfico |
| Manual Online de la Situación Actual del Comercio Electrónico en España |
| Manual Online del Departamento de Compras y la Recepción de la Mercancía |
| Máster en Community Manager en la Web 2.0 |
| Master Executive en Comunicación, Publicidad, Relaciones Públicas y Marketing |
| Master Executive en Fotografía Periodística y Publicitaria |
| Master Profesional en Dirección Logística y Control de Almacén |
| Master Profesional en la Organización del Transporte y la Distribución de Mercancía |
| Mercancías Peligrosas |
| Perito Judicial en Comercio Internacional |
| Postgrado en Marketing Deportivo |
| Primeros Pasos Community Manager, Redes Sociales y Web 2.0 |
| Primeros Pasos con Wordpress |
| Primeros Pasos para Introducirse en Mercados Internacionales |

| |
|--|
| Programa Superior en Comercio Internacional |
| Técnicas Administrativas de Aprovisionamiento. Jefe de Compras |
| Técnico en Prevención de Riesgos Laborales en el Comercio |
| Técnico Profesional en Comercio Exterior y Exportación |
| Técnico Profesional en Comercio Internacional |
| Técnico Profesional en Dirección y Gestión de Planes de Marketing |
| Técnico Profesional en Fidelización de Clientes |
| Técnico Profesional en Operaciones de Almacenaje y Gestión Logística en la Empresa |
| Técnico Profesional en Psicología y Técnicas de Venta |
| Técnico Profesional en Relaciones Públicas (Online) |
| Técnico Profesional en Transportes, Tratamiento de Mercancías y Funcionamiento del Almacén |
| FORMACIÓN OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE ESPECIALISTA CAP EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTES POR CARRETERA |
| INSPECCIÓN Y RÉGIMEN SANCIONADOR EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA |
| PREVENCIÓN DE RIESGOS VIALES. SEGURIDAD VIAL |
| ESTIBA Y CARGA DE CAMIONES EN OPERACIONES DE RECUPERACIÓN |
| Tutorial de Técnicas de Atención al Cliente y Servicio Postventa |
| Tutorial de Técnicas para Hablar en Grupo |
| Lengua Extranjera Oral y Escrita, distinta del Inglés, en el Comercio Internacional (en Alemán) |
| ¿Qué es E-Learning y Marketing Electrónico? |
| ¿Qué es el Marketing Digital y Web 2.0? |
| ¿Qué es el Briefing en el Mundo del Marketing? |
| ¿Qué es el Marketing Mix? |
| ¿Qué es la Web 2.0 y las Redes Sociales? |
| ¿Qué es un Community Manager? |
| POSICIONAMIENTO WEB EN BUSCADORES EN EL SECTOR DE PUBLICIDAD |
| PROGRAMA AVANZADO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL |
| GESTORES ON LINE PARA EL DESARROLLO DE SITIOS WEB Y E-COMMERCE: PRÁCTICA PROFESIONAL |
| CÓMO ESCRIBIR EN INTERNET, REDACCIÓN 2.0 |
| MARKETING DEPORTIVO |
| E- BUSSINESS: DESARROLLO DE NEGOCIO ON-LINE |
| INBOUND BUSINESS STRATEGY |
| PERSONAL SHOPPER EN COMERCIO |
| SATISFACCIÓN DE CLIENTES, CALIDAD Y ATENCIÓN TELEFÓNICA DE QUEJAS |

LOPDGDD , 6 dic 2018. LEY ORGANICA PROTECCION DATOS Y GARANTIA DE LOS DERECHOS DIGITALES

NUEVO REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD)

COMMUNITY MANAGER para PYMES : FACEBOOK, TWITTER E INTAGRAM

FISCALIDAD IRFP 2019 , NOVEDADES LEGISLATIVAS PARA DECLARACION RENTA

ESPECIALISTA EN OFFICE 2016:WORD, EXCEL, ACCESS, POWER POINT

MICROSOFT EXCEL 2016 BASICO

TÉCNICO PROFESIONAL EN MICROSOFT EXCEL 2016 BUSINESS INTELLIGENCE

TÉCNICO PROFESIONAL EN PROTOCOLO Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL E INSTITUCIONAL

ORATORIA : TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

ATENCIÓN AL CLIENTE CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LAS VENTAS

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA ATENCIÓN AL PACIENTE

COMPLIANCE: LA RESPONSABILIDAD PENAL DE LAS PERSONAS JURÍDICAS

MARKETING DIGITAL : MARKETING A TRAVÉS DE INTERNET

CALIDAD DE SERVIIIO Y ATENCION AL CLIENTE

CURSO INTENSIVO INGLÉS A1

CURSO INTENSIVO INGLÉS A2

CURSO INTENSIVO INGLÉS B1

CURSO INTENSIVO INGLÉS B2

INGLÉS SECTOR COMERCIO

INGLÉS PROFESIONAL SECTOR TURISMO

INGLÉS SECTOR HORECA

CURSO INTENSIVO FRANCÉS A1

CURSO INTENSIVO FRANCÉS B1

CURSO INTENSIVO FRANCÉS C1

SEGURIDAD EN LA EMPRESA: PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES. NIVEL BÁSICO

TECNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACION

COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES y gestion plataformas CAE,