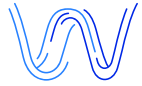


Catálogo de cursos propios y con Partners



Información sobre cursos

Presentamos el catálogo de cursos

Cuando empezamos a desarrollarlo, definimos un principio:

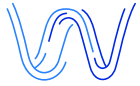
sólo el mejor contenido para nuestros clientes!

Es por eso que hemos desarrollado cursos con las consultoras más prestigiosas de nuestra región.

praxis
consulting

 **ESAMA**

baudis
APRENDIZAJE DIGITAL :



Índice de cursos disponibles

Habilidades

Blandas

Junto a Praxis

Gestión eficaz del tiempo | Cómo lograr lo que querés sin estrés »

Presentaciones de alto impacto | Cautiva y compromete a tu audiencia »

Salario emocional | Cómo liderar desde la motivación »

Excel

Junto a Baudis

Nivel básico Ver »

Nivel intermedio Ver »

Nivel avanzado Ver »

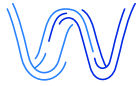
Ventas

Junto a Esama

GPV | Gestión Profesional de Ventas »

GCC | Gerenciamiento y Coaching Comercial »

GEC | Gestión Experiencia Cliente »



Librería de cursos disponibles

Habilidades blandas

Junto a Praxis

Desarrolla habilidades blandas para gestionar de manera eficiente tu tiempo, adquirir técnicas para dar presentaciones y entender cómo liderar a un equipo desde la psicología de la motivación.

Excel 2016

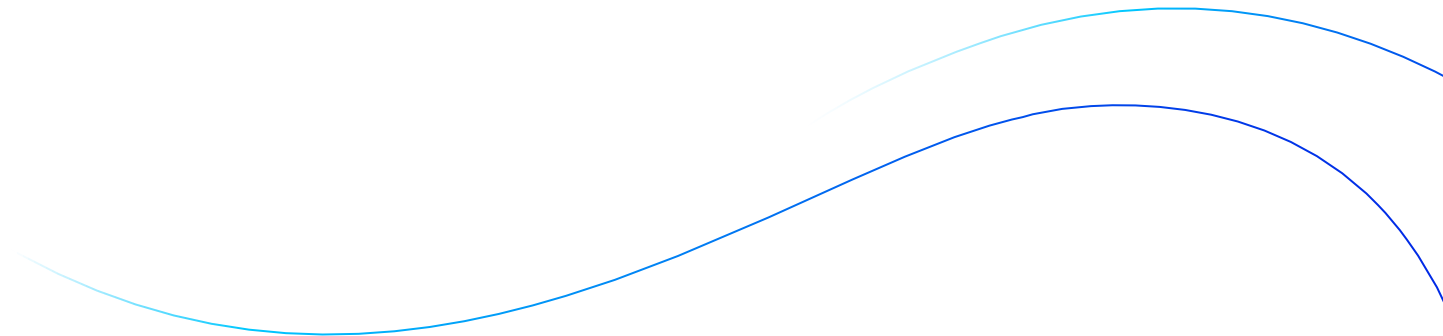
Junto a Baudis

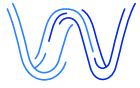
Descubre todas las posibilidades de la planilla de cálculos más usada. Nivel básico, intermedio y avanzado para dominar profesionalmente todas las herramientas.

Ventas

Junto a Esama

Capacita al personal para mejorar la calidad de atención al cliente, convertirlos en expertos vendedores tanto para particulares como ventas Retail que requieren habilidades específicas.





Habilidades blandas - Junto a Praxis

Gestión eficaz del tiempo | Cómo lograr lo que querés sin estrés

Todos contamos con el mismo tiempo pero a veces parece que no nos alcanza para hacer todo lo que tenemos que hacer. Además, el tiempo es un recurso que cuando nos sobra no lo podemos almacenar y cuando nos falta no lo podemos obtener. Un día tiene las mismas horas para todos. Sin embargo, algunas personas logran cumplir sus objetivos y otros solo logran acumular estrés.

Macelo Rabinovich nos llevará en un recorrido por nuestras tareas diarias y nos ayudará a identificar, clasificar y priorizarlas para organizarnos mejor. También nos ayudará a cuidarnos de los roba-tiempo y así proteger este preciado recurso.

“Nos ayudará a identificar, clasificar y priorizar las tareas para organizarnos mejor.”



Duración 5 horas



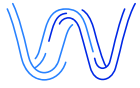
Material teórico



Videos explicativos



Exámenes integradores



Habilidades blandas - Junto a Praxis

Gestión eficaz del tiempo | Cómo lograr lo que querés sin estrés

1. Introducción

Reconoce cuáles son las problemáticas más comunes en la gestión del tiempo.

2. Diagnóstico

Evaluá causas de la mala gestión del tiempo. ¿Qué actividades y tareas nos consumen los minutos del día?

3. Prioridades

¿Cómo saber qué tareas hacer primero? Presentación de la herramienta: "la matriz del tiempo".

4. Administrar

Conoce más herramientas para mejorar organizar y gestionar tu tiempo.

5. Herramientas

Cómo reconocer tareas, tareas que se transforman en proyectos y soluciones para gestionarlos.

6. Roba - tiempos

Reconoce las pequeñas interrupciones que no nos permiten concentrarnos y avanzar con nuestras tareas.

7. Reuniones

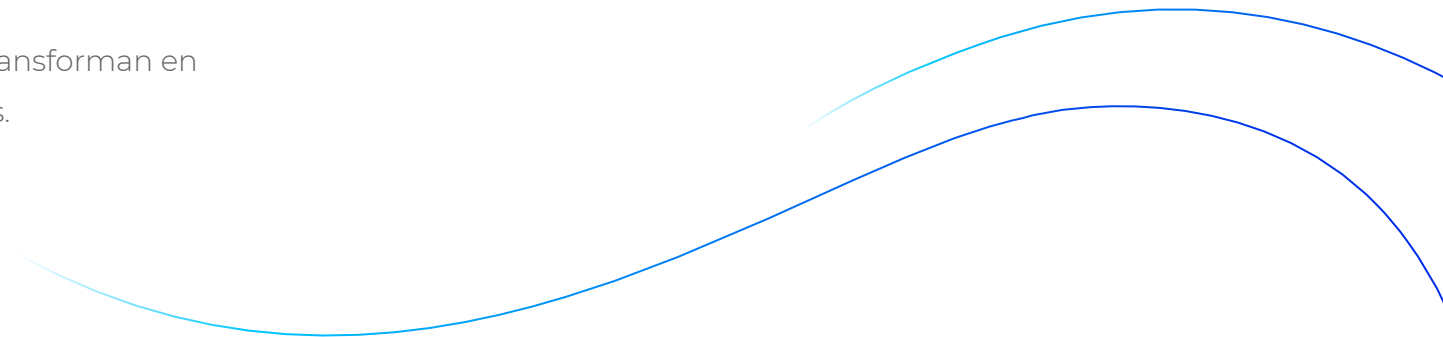
Las reuniones y el email pueden ser herramientas poderosas, pero hay que mantenerlas bajo control.

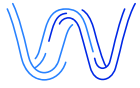
8. Hábitos

Cómo crear nuevos hábitos y deshacernos de los no deseados.

9. Examen integrador

Mediante el planteo de una situación hipotética, define cómo resolverías la gestión de tu tiempo.





Habilidades blandas - Junto a Praxis

Presentaciones de alto impacto | Cautiva y compromete a tu audiencia

El programa tiene como meta ayudar a los profesionales a planificar sus presentaciones teniendo en cuenta los objetivos, la audiencia y el tiempo asignado, a seleccionar y estructurar adecuadamente sus contenidos y a diseñar las presentaciones de manera atractiva y eficaz. Como resultado, éstas conectarán mejor con la audiencia, mantendrán y dirigirán su atención, y finalmente fomentarán la comprensión y el recuerdo del mensaje principal, mejorándose la comunicación en todos sus aspectos.

“Ayudar a los profesionales a planificar presentaciones”



Duración 3 horas



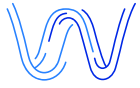
Material teórico



Videos explicativos



Exámenes integradores



Habilidades blandas - Junto a Praxis

Presentaciones de alto impacto | Cautiva y compromete a tu audiencia

1. Errores y miedos comunes

Realiza una autoevaluación para reconocer qué tipo de presentador sos y qué aspectos mejorar.

2. Modelo de los seis fósforos

Conoce una de las herramientas más efectivas para plantear tu próxima presentación.

3. Contenidos

Una de las pruebas más difíciles es entender cómo conseguir la atención y mantenerla durante toda la presentación. Descubre recursos para impactar y motivar al público.

4. El vínculo

Conocer el contenido y elaborarlo es importante pero no es lo único a considerar. Al momento de estar frente al público, hay otros factores de cómo te desarrollás que debés considerar.

5. Transmitir un mensaje

Tu voz, tu mirada y tus gestos van a ser los elementos más importantes para transmitir el mensaje.

6. Ejercicios

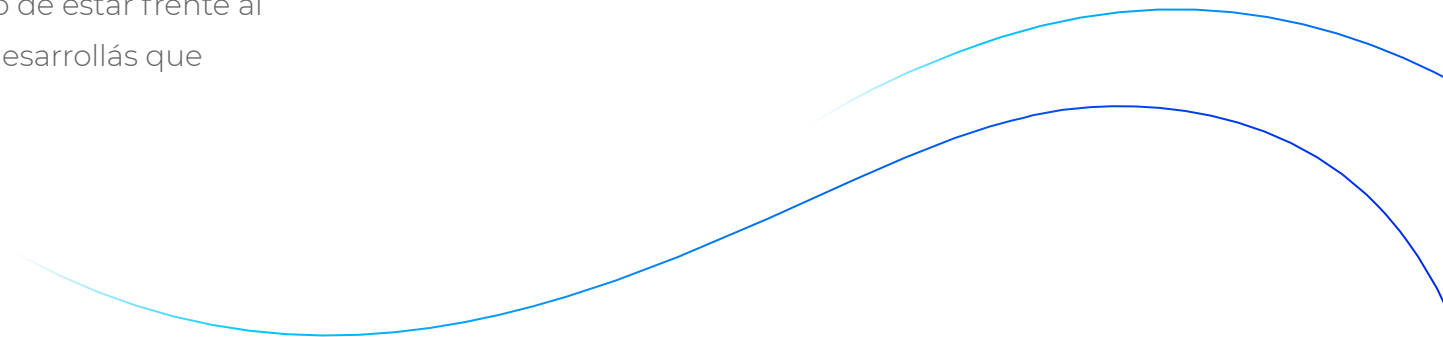
Practica algunos ejercicios que ayudarán a moverte, mejorar tu dicción y controlar el aire.

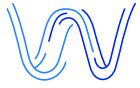
7. Examen integrador

Mediante el planteo de una situación hipotética, define cómo resolverías la gestión de tu tiempo.

9. Meta cumplida

Motivación para aplicar los conocimientos e impactar a tu próximo público.





Habilidades blandas - Junto a Praxis

Salario emocional | Cómo liderar desde la motivación

Los profesionales exitosos no son los que acumulan antigüedad en un mismo lugar y sólo acatan órdenes. Hoy, innovar, recorrer el mundo, vivir nuevas experiencias y estar a la vanguardia tecnológica, hace que los más jóvenes prioricen su propio desarrollo antes que el de otro y emprender su propio proyecto sea el objetivo de vida.

Descubre el recorrido para comprender que el dinero no es el motivador principal. El pago debe cubrir las necesidades básicas pero hay que entender qué otras necesidades tienen los colaboradores. Estos son los nuevos desafíos para los líderes de las organizaciones actuales.

“los nuevos desafíos para los líderes de las organizaciones actuales.”



Duración 5 horas



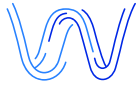
Material teórico



Videos explicativos



Exámenes integradores



Salario emocional | Cómo liderar desde la motivación

1. Introducción

Reconoce los problemas de un líder de equipo: conflictos, baja productividad, alta rotación, desmotivación. Cuáles son las aspiraciones de la generación millennial quienes provocan un cambio en el paradigma de la empresa actual.

2. El trabajo ideal

¿Cuál es el mejor trabajo que tuviste? Muchas veces recordamos como el mejor trabajo que tuvimos, uno en el que la pasábamos muy bien pero no ganábamos tanto. Eso es el salario emocional.

3. La pirámide del comportamiento

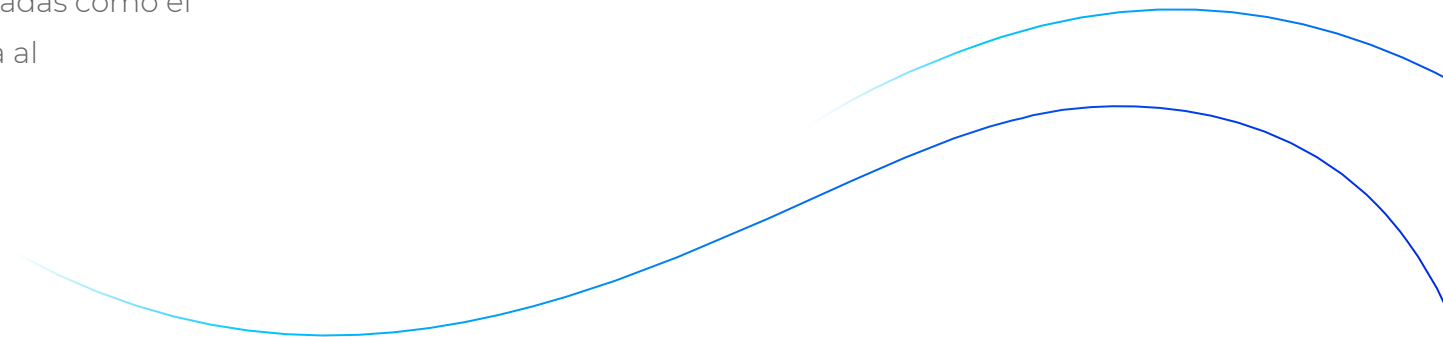
Se presenta la teoría del psicólogo Maslow quien explica la jerarquía de las necesidades. Desde las más básicas para poder sobrevivir, hasta las más elevadas como el deseo personal y cómo aplica esta teoría al ámbito laboral.

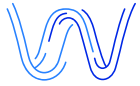
6. Motivación mediante drivers

Los Drivers son las llaves que permitirán diferenciar entre un líder y un jefe. Estos permiten entender cuáles son los aspectos fundamentales a cubrir para lograr que los colaboradores estén motivados.

7. Recta final

Ya sabemos que el salario económico no es suficiente para lograr la motivación. Veremos un caso para entender cómo utilizar todas las herramientas vistas y, mediante una evaluación integradora, demuestra cómo las aplicarías.





Excel 2016 - Junto a Baudis

Nivel básico

Aprende los fundamentos de cómo construir planillas de cálculo para gestión, inventarios, balances, liquidación, sueldos y jornales, pagos y costos utilizando fórmulas, cálculos de porcentaje estadística y gráficos con gran velocidad y precisión. Aprende a ingresar, manejar y formatear los datos.

“Aprende los fundamentos de cómo construir planillas de cálculo.”



Duración 3 horas



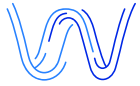
Material teórico



Videos explicativos



Exámenes integradores



Excel 2016 - Junto a Baudis

Nivel básico

Introducción

1. Bienvenido al curso.

Inicio en Excel 2016

2. Los diferentes usos de Excel.
3. Elementos que componen un libro Excel.
4. Usando el menú y la barra de acceso rápido.
5. Usando las barras de fórmulas y estados.
6. Métodos de acceso a los elementos de la aplicación.
7. Usando el sistema de Ayuda.
8. Creando archivos y uso de plantillas.
9. Guardar y Guardar Como.

Ingreso de datos

10. Técnicas de ingreso de datos.

11. Cómo utilizar la función de Auto completado.

12. Agregando comentarios.

Fórmulas y Funciones

13. Creando fórmulas simples.
14. Creando fórmulas en celdas adyacentes.
15. Creando fórmulas de totales acumulados e incrementos porcentuales.
16. Trabajando con referencias relativas, absolutas y mixtas.
17. Categorías de fórmulas.
18. Usando las fórmulas más comunes.

Formato

19. Ocultar y mostrar filas y columnas.

20. Mover, copiar y pegar.

21. Búsqueda y reemplazo.

22. Usando fuentes y estilos.

23. Alto de filas y ancho de columnas.

24. Alineación y ajuste de texto.

25. Bordes.

26. Formatos de fecha y hora.

27. Formatos de número.

28. Formatos condicionales.

29. Creando tablas.

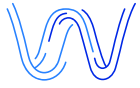
30. Insertando figuras.

Impresión

31. Configuración de página para impresión.

Evaluación

Evaluación final. Nivel Básico.



Excel 2016 - Junto a Baudis

Nivel intermedio

Aprende a trabajar con fórmulas y herramientas avanzadas, domina las tablas dinámicas y gráficos dinámicos, el uso de filtros y cálculo de subtotales.

“Aprende a trabajar con fórmulas y herramientas avanzadas.”



Duración 2 horas



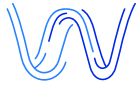
Material teórico



Videos explicativos



Exámenes integradores



Nivel intermedio

Trabajo con gráficos

- 32. Creando gráficos.
- 33. Tipos de gráficos disponibles.
- 34. Dando formato a los gráficos.
- 35. Trabajando con ejes, leyendas y ejes adicionales.
- 36. Trabajando con gráficos en celda

Vistas

- 37. Fijación de paneles.
- 38. Partición en vistas horizontales.
- 39. Mostrar info mediante la opción de esquemas.

Libros y hojas múltiples

- 40. Mostrando libros y hojas múltiples.
- 41. Renombrando, borrando e insertando hojas.
- 42. Cómo mover, copiar y

agrupar hojas.

- 43. Usando fórmulas para vincular hojas y libros entre sí.
- 44. Crear y mantener vínculos.

Funciones if, vlookup, power

- 45. Usando operadores relacionales en fórmulas IF (SI).
- 46. Obteniendo valores aproximados con VLOOKUP.
- 47. Obteniendo valores exactos con VLOOKUP.
- 48. Usando las funciones del grupo COUNTIF.

Funciones if, vlookup, power

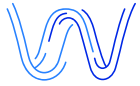
- 49. Bloqueo de celdas y protección de hojas.
- 50. Protección de libros.
- 51. Asignación de contraseñas.

52. Compartir libros.

53. Registro de cambios.

Evaluación

Evaluación final. Nivel Intermedio.



Excel 2016 - Junto a Baudis

Nivel avanzado

Domina por completo las planillas de cálculo. Aprende a potenciar la funcionalidad de Excel incorporando la utilización de macros y formularios de ingreso de datos para dominar por completo la herramienta.

“Domina por completo las planillas de cálculo.”



Duración 2 horas



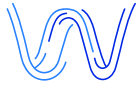
Material teórico



Videos explicativos



Exámenes integradores



Nivel avanzado

Excel para gestión de base de datos

- 54. Ordenamiento de datos.
- 55. Insertando subtotales en una lista ordenada.
- 56. Filtrando datos.
- 57. Partición de datos en columnas múltiples.
- 58. Eliminación de datos duplicados.

Tablas pivotales

- 59. Creando tablas Pivotales.
- 60. Trabajando con tablas Pivotales.
- 61. Métodos de agrupamiento.
- 62. Usando ejes para facilitar vistas de datos.
- 63. Creando gráficos Pivotales.

Herramientas de análisis de datos

- 64. Resolviendo ejercicios de búsqueda por objetivo.

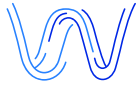
- 65. Usando Solver.
- 66. Usando escenarios.
- 67. Creando tablas de datos.

Introducción a macros

- 68. Definición y ejemplos de macros.
- 69. Creando una macro de ejemplo.
- 70. Ejecutando una macro.
- 71. Despedida.

Evaluación

- Evaluación final. Nivel Avanzado.



Ventas - Junto a Esama

GPV | Gestión Profesional de Ventas

Desarrollo de metodologías, habilidades y motivación para vender más. Dirigido a todo el personal de ventas y ejecutivos de cuentas de todos los canales.

El objetivo es que cada uno venda más y de forma más fácil, aumentar la cantidad de actividad comercial, la efectividad promedio de cierre de cada entrevista, la operación promedio y la satisfacción del cliente.

Objetivo

**Que cada uno
venda más y de
forma más fácil.**



Duración 16 horas



Material teórico



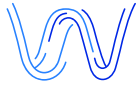
Videos explicativos



Exámenes
integradores



Posibilidad
de clases virtuales



Ventas - Junto a Esama

GPV | Gestión Profesional de Ventas

Módulo 1

Introducción al programa.

Módulo 2

Efectividad y Productividad Comercial.

Módulo 3

Modelo de Gestión Comercial I.

Módulo 4

Modelo de Gestión Comercial II.

Módulo 5

El método de los 7 pasos claves para ser rentable.

Módulo 6

Planificación comercial.

Módulo 7

Prospección y construcción de base de prospectos.

Módulo 8

Gestión comercial de la Cartera de clientes.

Módulo 9

Obtención telefónica de entrevistas.

Módulo 10

Apertura de la entrevista comercial.

Módulo 11

Indagación y detección de oportunidades.

Módulo 12

Argumentación impactante.

Módulo 13

Rebatiendo objeciones.

Módulo 14

Cierre efectivo.

Módulo 15

Venta de productos adicionales.

Módulo 16

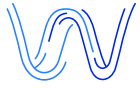
Comunicación Eficaz.

Módulo 17

Actitud Comercial y Preparación Emocional.

Módulo 18

Cierre del programa y construcción del Plan Maestro Personal de Ventas.



Ventas - Junto a Esama

GPV | Gestión Profesional de Ventas

Cada módulo incluye



E-Learning

Cápsula educativa en video.

Manual del módulo.

Manual express.

Herramienta de autodiagnóstico.

Plan maestro personal de cambios.

Evaluación por módulo.

Certificado de aprobación del programa.

Mesa de ayuda.



Opcional: live learning

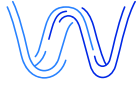
Consultar precios.

Classroom virtual

Clase en vivo mensual en aula virtual para profundizar temas.

Auditorium virtual

Seminario magistral mensual (en webinar) dictado por consultores senior de Esama o por el profesor Andrés Frydman.



Ventas - Junto a Esama

GCC | Gerenciamiento y Coaching Comercial

Gerentes que desarrollan equipos de alto rendimiento. Dirigido a gerentes comerciales, de ventas, zonales, gerentes de sucursal, supervisores, y jefes de equipos comerciales.

El objetivo es dotarlos de los conocimientos y habilidades necesarias para gerenciar y conducir a sus equipos a superar las metas comerciales, a través de la realización de un diagnóstico y plan de coaching de cada uno de sus colaboradores.

Objetivo

Que cada gerente / jefe construya un equipo en evolución sostenida de resultados comerciales.



Duración 12 horas



Material teórico



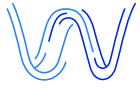
Videos explicativos



Exámenes integradores



Posibilidad de clases virtuales



Ventas - Junto a Esama

GCC | Gerenciamiento y Coaching Comercial

Módulo 1

Introducción del Programa.

Módulo 2

Los 4 Pilares del Liderazgo Efectivo.

Módulo 3

Efectividad y Productividad Comercial.

Módulo 4

Los 4 Tipos de Gerentes.

Módulo 5

Las 3 fases temporales del Coaching Comercial.

Módulo 6

El diagnóstico de los colaboradores.

Módulo 7

El plan de Coaching de cada colaborador.

Módulo 8

Que el equipo Quiera. Motivación de Equipos.

Módulo 9

Que el equipo Sepa. Entrenamiento Comercial transformacional.

Módulo 10

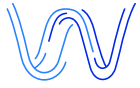
Que el equipo Pueda. Perfiles del Equipos.

Módulo 11

El Proceso de Cambio efectivo para lograr el cambio de conductas.

Módulo 12

Cierre del programa y construcción del plan de coaching para cada colaborador.



Ventas - Junto a Esama

GCC | Gerenciamiento y Coaching Comercial

Cada módulo incluye



E-Learning

Cápsula educativa en video.

Manual del módulo.

Manual express.

Herramienta de autodiagnóstico.

Plan maestro personal de cambios.

Evaluación por módulo.

Certificado de aprobación del programa.

Mesa de ayuda.



Opcional: live learning

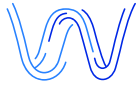
Consultar precios.

Classroom virtual

Clase en vivo mensual en aula virtual para profundizar temas.

Auditorium virtual

Seminario magistral mensual (en webinar) dictado por consultores senior de Esama o por el profesor Andrés Frydman.



Ventas - Junto a Esama

GEC | Gestión Experiencia Cliente

Este curso está pensado para aumentar la satisfacción y retención de clientes. Dirigido a toda la empresa o el personal de contacto con clientes.

Alinear la forma de pensar y actuar de todo el personal para fascinar, valorar, deleitar y retener clientes a través de una calidad de atención que genere experiencias memorables en cada momento de contacto.

Objetivo

**Mejorar la
calidad de
atención.**



Duración 10 horas



Material teórico



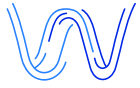
Videos explicativos



Exámenes
integradores



Posibilidad
de clases virtuales



Ventas - Junto a Esama

GEC | Gestión Experiencia Cliente

Módulo 1

Introducción del Programa.

Módulo 2

La Maratón de la supervivencia.

Módulo 3

Los 3 pilares del negocio.

Módulo 4

¿Porque retener clientes?

Módulo 5

Mapa de ruta y Experiencias.

Módulo 6

¡Clientes leales y fanáticos!

Módulo 7

¿Cómo Fidelizar clientes?

Módulo 8

El Momento de Contacto.

Módulo 9

El Modelo de Atención.

Módulo 10

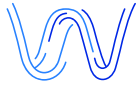
Tratamiento de Reclamos.

Módulo 11

Los distintos tipos de clientes.

Módulo 12

La Revolución Exitosa del Servicio.



Ventas - Junto a Esama

GEC | Gestión Experiencia Cliente

Cada módulo incluye



E-Learning

Cápsula educativa en video.

Manual del módulo.

Manual express.

Herramienta de autodiagnóstico.

Plan maestro personal de cambios.

Evaluación por módulo.

Certificado de aprobación del programa.

Mesa de ayuda.



Opcional: live learning

Consultar precios.

Classroom virtual

Clase en vivo mensual en aula virtual para profundizar temas.

Auditorium virtual

Seminario magistral mensual (en webinar) dictado por consultores senior de Esama o por el profesor Andrés Frydman.