

+150 recursos enfocados en las habilidades humanas más demandadas del mercado laboral

¡Adáptate a los nuevos escenarios laborales!
Desarrolla las habilidades más importantes para el futuro del trabajo.

Cursos:

- Manejando objeciones – Nivel 1
- Dirigiendo el proceso de negociación – Nivel 1
- Desarrollar su asertividad - Nivel 1
- Dirigiendo el proceso de negociación – Nivel 2
- Dirigiendo el proceso de negociación – Nivel 3
- Obtener el apoyo de tus interlocutores
- Recursos para gestionar la sobrecarga de trabajo
- Dar feedback constructivo y positivo
- Preguntar por feedback
- Manejando objeciones – Nivel 2
- Desarrollar su asertividad - Nivel 2
- Desarrollar su asertividad - Nivel 3
- Manejando objeciones – Nivel 3
- Aceptar críticas incómodas O bien formuladas
- Practicar la escucha activa
- Hacer las preguntas correctas para vender
- Negociar según el perfil del cliente
- Practicar la escucha activa en la formación
- Proporcionar feedback positivo y constructivo
- Gestión del tiempo: Tratando con peticiones urgentes
- Gestión de proyectos: movilización de miembros del equipo
- Liderar reuniones a distancia
- Maneras efectivas de comunicarse con miembros de un equipo
- Dirección a distancia: cómo gestionar colaboradores de bajo rendimiento
- Facilitar una reunión del Comité de Seguimiento del Proyecto
- Moderar una sesión brainstorming
- Diseño y gestión de un plan de acción efectivo
- Facilitar reuniones eficaces
- Oratoria: gestión de la q & a (preguntas y respuestas)
- El método GROW para otorgar independencia a los miembros de su equipo
- Gestionar la transformación con la estrategia "Ensayo y Error"
- Construir y compartir una visión sólida
- Cómo presentar un discurso de ventas online poderoso y ganador
- Adaptarse a otras personas para comunicarse eficazmente PARTE A
- Adaptarse a otras personas para comunicarse eficazmente PARTE B
- Fundamentos de la inteligencia emocional. Parte A
- Fundamentos de la inteligencia emocional. Parte B
- Manejar el estrés
- Asertividad: conozca su perfil PARTE A
- Asertividad: conozca su perfil PARTE B
- Asertividad: herramientas PARTE A
- Asertividad: herramientas PARTE B
- Tres pilares de la excelencia interpersonal
- Desarrollo de una estrategia de comunicación interpersonal
- Conocerse mejor para comunicarse mejor PARTE A
- Conocerse mejor para comunicarse mejor PARTE B
- 3 caminos hacia la buena comunicación
- Resolución de problemas: Herramientas y métodos PARTE A
- Resolución de problemas: Herramientas y métodos PARTE B
- Técnicas de comunicación escrita

- Preparar y estructurar una presentación
- Diagnosticar su gestión del tiempo
- Céntrese en sus prioridades
- Las 12 pautas para administrar el tiempo eficazmente.
- Visión estratégica y gestión de actividades. Parte A
- Visión estratégica y gestión de actividades. Parte B
- Liderar el cambio: identificar su perfil - Parte A
- Liderar el cambio: identificar su perfil - Parte B
- Liderar el cambio: procesos y herramientas - Parte A
- Liderar el cambio: procesos y herramientas - Parte B
- Crear una visión de futuro - Parte A
- Crear una visión de futuro - Parte B
- Liderar el cambio: La estrategia de los aliados. Parte A
- Liderar el cambio: La estrategia de los aliados. Parte B
- Poner en marcha la dinámica del cambio
- Fundamentos de la gestión de proyectos PARTE A
- Fundamentos de la gestión de proyectos PARTE B
- El marco del proyecto PARTE A
- El marco del proyecto PARTE B
- La planificación del proyecto PARTE A
- La planificación del proyecto PARTE B
- Establecer el presupuesto del proyecto PARTE A
- Establecer el presupuesto del proyecto PARTE B
- Anticipar los riesgos de un proyecto PARTE A
- Anticipar los riesgos de un proyecto PARTE B
- Las encrucijadas en la relación cliente
- Su cliente y usted: objetivo, confianza
- Su cliente y usted: objetivo, escucha
- Su cliente y usted: objetivo, lealtad
- Su cliente y usted: objetivo, preferencia
- Preparar la venta para lograr el éxito compartido.
- Construir el éxito compartido a largo plazo.
- El arte de convencer a través de la escucha PARTE A
- El arte de convencer a través de la escucha PARTE B
- Convencer con una oferta ganadora
- Tener éxito como nuevo mando PARTE A
- Tener éxito como nuevo mando PARTE B
- Los estilos de gestión
- Promover y mantener la motivación
- Habilidades situacionales como mando
- Habilidades relacionales como mando PARTE A
- Habilidades relacionales como mando PARTE B
- Habilidades emocionales como mando
- Orientar la acción individual y colectiva PARTE A
- Orientar la acción individual y colectiva PARTE B
- El líder coach PARTE A
- El líder coach PARTE B
- Decidir eficazmente PARTE A
- Decidir eficazmente PARTE B
- Establecer relaciones mutuamente beneficiosas con el equipo PARTE A
- Establecer relaciones mutuamente beneficiosas con el equipo PARTE B
- Gestionar las emociones en el seno de su equipo PARTE A
- Gestionar las emociones en el seno de su equipo PARTE B
- El impacto de las emociones en el entorno profesional PARTE A
- El impacto de las emociones en el entorno profesional PARTE B
- Gestionar sus emociones
- Preparar y estructurar la entrevista anual de evaluación PARTE A
- Preparar y estructurar la entrevista anual de evaluación PARTE B
- Identificar su estilo de comunicación
- Adaptar su mensaje con éxito
- Cómo dar respuesta a las preguntas difíciles
- Tratar las causas de la pérdida de tiempo PARTE A
- Tratar las causas de la pérdida de tiempo PARTE B
- Ser el estratega de su tiempo
- Focalizar en lo esencial para tratar prioridades PARTE A
- Focalizar en lo esencial para tratar prioridades PARTE B
- Percepciones del tiempo
- 3 Claves de eficiencia en un entorno acelerado
- Claves para formar un equipo a distancia
- Planifica y cumple tus prioridades de la semana
- Conseguir, sin esfuerzo, objetivos de alto valor añadido
- Preparando una negociación Ganar-Ganar

- La entrevista en ventas B2B
- Presentaciones de impacto
- Las claves para que su proyecto tenga un buen comienzo
- Organizar tareas y responsabilidades en un proyecto
- Resolución creativa de problemas
- Herramientas para un proceso de toma de decisiones eficaz
- Reforzar la resiliencia
- Mantener la concentración, la actitud positiva y la calma para trabajar a distancia con éxito
- Aumentar el bienestar laboral con el teletrabajo
- Promover la diversidad, la inclusión y la pertenencia dentro de mi equipo
- Comprender los prejuicios inconscientes y cómo tratarlos
- Cómo crear un discurso persuasivo
- Utilizar las redes sociales para la prospección y la venta
- Técnicas para atraer a tu audiencia virtual
- Hacer presentaciones online atractivas y con impacto
- Las 5 dimensiones de la Experiencia Empleado
- Gestionar un equipo y un proyecto a distancia
- Mi historia como manager: Construyendo relaciones con cada colaborador
- Mi historia como manager: Realizando la primera reunión con el equipo
- Mi historia como manager: Clarificando mis prioridades más importantes
- MyStory de Liderança: Partilhar a visão com a equipa
- Mi historia como manager: Asignando una tarea a un colaborador
- Mi historia como manager: Dando feedback
- Mi historia como manager: Reorientando al colaborador
- Mi historia como manager: Tratando con un colaborador experto
- Mi historia como manager: Manteniendo motivado al equipo
- Mi historia como manager: Incentivando la autonomía del colaborador
- Mi historia como manager: Estableciendo objetivos y resultados clave a conseguir
- Mi historia como manager: Dirigiendo a los colaboradores uno a uno
- Mi historia como manager: Incentivando la autonomía del colaborador



¡Contáctanos hoy mismo!

Solicita una demostración gratuita de nuestra herramienta



Plataforma innovadora con una amplia gama de cursos



Áreas más demandadas del mercado laboral



Explora todos los cursos que tenemos para ti



Potencia tus conocimientos y habilidades.