

PROGRAMA	CUPO	CURSOS	CONTENIDOS	FECHA DE INICIO
Administración y Gestión de Negocios	10	Gestión del modelo de Negocios	Estrategias que puede tomar una organización para el mejor desempeño de sus funciones	05 de julio
		El cliente en la Era Digital	Características de una organización que pone al cliente al centro y que reconoce su identidad digital, integrando la importancia de la fidelización.	02 de agosto
		Estudio y comparación de costos y beneficios de un proyecto	Herramientas y conocimientos necesarios para evaluar correctamente un proyecto, estimando y analizando los costos y beneficios involucrados. De esta manera, los participantes podrán decidir con argumentos sólidos la conveniencia de desarrollarlo o no.	30 de agosto
		Principios contables para la administración de una empresa	Herramientas financiero-contables y de control interno de recursos en una organización	27 de septiembre
Estrategia de Ventas	10	Estrategias de Ventas	Herramientas necesarias para enfrentar una venta de manera exitosa. Identificar las distintas etapas de una venta, conocerán las técnicas más usadas en la actualidad y aprenderán a aplicarlas eficazmente para concretar la venta del producto o servicio que ofrecen.	05 de julio
		Social Selling con LinkedIn	Contexto actual del mundo digital, principalmente a LinkedIn, como herramienta para potenciar tu plan comercial y la estrategia de página de tu empresa.	02 de agosto
		Seguimiento y fidelización de clientes	Incrementar el valor del cliente, conociendo las mejores estrategias y tácticas para conquistar clientes calificados de manera eficaz y eficiente, logrando así que avancen en su proceso de ventas y se fidelicen.	30 de agosto
		Venta Relacional y Consultiva	Concepto de venta relacional y su aplicación como una herramienta clave para generar relaciones de largo plazo con los clientes. Manejar de manera eficaz y eficiente el vínculo con los consumidores, reforzando conceptos sobre técnicas de venta y habilidades comerciales. Tácticas de venta consultiva y cómo su implementación contribuye a aumentar el valor que agregan a sus clientes.	27 de septiembre
CURSO	CUPO	OBJETIVO CURSO	FECHA DE INICIO	HORAS STREAMING
Inglés Comunicacional	10	Reconocer, distinguir, entender y aplicar los conocimientos adquiridos durante este programa utilizando las cuatro habilidades lingüísticas (hablar, escribir, leer y escuchar) y así como también emplear los conocimientos en diversos contextos, ya sea en el ámbito laboral como personal. Aplicando los conocimientos adquiridos para continuar con este proceso de aprendizaje en los siguientes niveles de inglés.	15 de julio	16

