ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO

Guía del Curso
Especialista en Nuevas Tecnologías para Directivos de PYMES

Modalidad de realización del curso: A distancia y Online
Titulación: Diploma acreditativo con las horas del curso

OBJETIVOS

Formación superior concerniente a los avances tecnológicos y su implantación en pequeñas empresas, enfocada para directivos de pequeñas empresas en el ámbito profesional.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. ASPECTOS TEÓRICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIONES: NUEVOS CANALES DE VENTAS

1. ¿Qué es vender?
2. Las fases de la entrevista de ventas
3. Preparación de la visita
4. El contacto con el cliente
5. Averiguación de las necesidades del cliente
6. La argumentación
7. La resolución de objeciones

8. El cierre de la venta
9. La postvisita

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIONES: COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

1. Introducción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FORMACIÓN Y EL E-LEARNIG FORMACIÓN MIXTA-BLENDED (PRESENCIAL Y ONLINE)

1. Resumen
2. Introducción
3. Elementos del e-learning
4. Ventajas del e-learning
5. ¿Cómo aplicar adecuadamente el e-learning?
6. El e-learning en las empresas españolas
7. Perspectivas de evolución de la formación corporativa
8. El e-learning como oportunidad de negocio
9. Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE PROYECTOS (I)

1. Proyectos y dirección de proyectos
2. Calendario del proyecto
3. Definición del alcance del trabajo
4. ¿Cómo identificar los recursos correctos?
5. Elaboración del plan de trabajo: BASELINE
6. Proceso de arranque
7. Gestión de riesgos y problemas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE PROYECTOS (II)

1. Liderando la ejecución del proyecto
2. Reporting y comunicación de situación
3. Cierre del proyecto

MÓDULO 2. PRÁCTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ENTORNOS DE NEGOCIO EN INTERNET

1. Tipología de un superviviente
2. El modelo 98/2
3. Herramientas al alcance de todos
4. Conclusión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ¿QUÉ ES UN CALL CENTER?

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OUTSOURCING DE CALL CENTER

1. Definición de la oferta actual de externalización de servicios en la relación con el cliente
2. Sobre Visible Solutions

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIONES DE INTERÉS PARA LA CREACIÓN DE UNA TIENDA VIRTUAL

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CLAVES PARA LA VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS A TRAVÉS DE INTERNET

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO:

¿SSL O SET?

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SEGURIDAD SSL

1. Qué es SSL
2. Cómo funciona SSL
3. Limitaciones y problemas
4. Ventajas de SSL

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CONVENIO DE BERNA

1. Contenido del convenio

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LAS NACIONES UNIDAS Y EL CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA PROPIEDAD INTELECTUAL E INTERNET: SU SUBORDINACIÓN A LA CULTURA Y A LA INFORMACIÓN

1. Planteamiento
2. Derechos humanos y propiedad intelectual
3. El carácter subordinado de la propiedad intelectual en la práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 11. CRM: GESTIÓN DE LA RELACIÓN CON CLIENTES

1. Introducción
2. Qué es un CRM
3. CRM en cifras
4. Ventajas del CRM: mayor fidelización del cliente

5. Servicios que ofrecen las soluciones para la gestión de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CLAVES PARA IMPLANTAR UN PROGRAMA DE CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 13. LA GESTIÓN DE PROYECTOS

1. Etapas de un proyecto
2. La oferta
3. Los objetivos del proyecto
4. El ciclo de vida
5. Identificación de actividades
6. Los recursos
7. Plazos y costes
8. Técnicas de programación

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. El equipo de trabajo
2. Perfiles de un equipo de trabajo
3. Conflictos

C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga

Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941

www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es

ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS