BIBLIOTECA ONLINE DE MANAGEMENT

CURSOS ONLINE IBEROAMERICA

+350 CURSOS LISTOS PARA ACCEDER

CAMPUS PROPIO O DE TERCEROS

MULTIDISPOSITIVO
MATERIAL MULTIMEDIA Y DESCARGABLE (ON LINE – OFF LINE)
COACHING Y CONFERENCIAS EN VIVO

(+52 55) 4170-8078
(+54 11) 5199-0512
(+51 1) 641-9365
(+57 1) 344-1462

(+34) 675 912 353
WhatsApp (+54911) 6790-5725
www cursosonlineIB.com
atcliente@cursosonlineIB.com

(+56 22) 899-9390
(+58286) 774-1088
(+598) 996-49471
(+51 1) 641-9365

CURSOS ONLINE IBEROAMERICA

PRESENTACION

Disponemos de cuatro Bibliotecas Online para el Ambito Corporativo, con más de **350 Unidades de Capacitación** (cursos cortos). Sólo la Biblioteca Online de Management posee más de 150 Unidades (+2200 videos + pdfs + audios + ejercicios + evaluaciones).

Nuestras temáticas de Management son: **Recursos Humanos, Comercial y Ventas, Servicio al Cliente, Gestión de Proyectos, Equipos y Liderazgo y Habilidades Ejecutivas.**

Como sabes, somos una Compañía global en el ámbito de Latinoamérica y España, dedicada a brindar Cursos Online exclusivamente para el Ambito Corporativo.

Nuestros contenidos fueron pensados para las diferentes áreas de la empresa, basándonos siempre en la experiencia de "campo" de prestigiosos Profesionales que han sido y son referentes en las distintas áreas del Management.

Todo nuestro material didáctico no es otra cosa que el resultado de un gran Equipo de Trabajo multidiciplinario que ha transitado el mundo empresarial y lo sigue haciendo, volcando aquí toda su experiencia y habilidades.

Los Profesionales que han intervenido en el desarrollo de los contenidos, han interactuado con especialistas de edición para generar contenidos amigables para los usuarios. Hemos desarrollado abundantes contenidos en video, en pdf y también en audio para que los usuarios puedan disfrutar del material en cualquier lugar y desde cualquier dispositivo (inclusive desde un simple teléfono).

"Sabemos que disponemos de material eminentemente práctico que puede cambiar definitivamente el comportamiento de un Profesional y mejorar su rendimiento"

CURSOS ONLINE IBEROAMERICA

PLANES CORPORATIVOS

PLANES PARA EMPRESAS QUE YA DISPONEN DE CAMPUS PROPIO

El desafío de estas empresas es disponer de mejores y más abundantes contenidos didáticos. Con nuestros Planes Corporativos enriquecemos los contenidos del Campus de nuestros clientes. Nuestros contenidos están listos para ser subidos a cualquier Campus de tercero de manera inmediata.
Estos Planes sólo tienen como variante la cantidad de cursos que incluyan y su precio se ajusta a la necesidad de su empresa. No controlamos la cantidad de usuarios (es ilimitada, siempre dentro de los empleados de su plantilla).

PLANES PARA EMPRESAS QUE AÚN NO TIENEN FORMACIÓN ONLINE (USARAN NUESTRO CAMPUS)

Los Planes incluyen el uso de nuestro Campus y hasta 350 Cursos Online que contiene el mismo. Tienen como variantes la cantidad de cursos incluídos y la cantidad de usuarios nominados que acceden al Campus.

UNIDADES DE LA BIBLOTECA

Como decíamos, la Biblioteca Online de Management está estructurada en **+150 Unidades de Capacitación** para las temáticas de: **Recursos Humanos, Comercial y Ventas, Servicio al Cliente, Gestión de Proyectos, Equipos y Liderazgo y Habilidades Ejecutivas.**

Cada una de las Unidades de Conocimiento tiene en promedio 14 documentos que componen el material didáctico. Cada una de las mismas posee siempre varias preguntas en modalidad múltiple opción y un ejercicio ó Método del Caso.
Tanto las evaluaciones como los ejercicios otorgan un puntaje que permite la aprobación de la Unidad (curso corto).

De esta manera, el Profesional puede estudiar frente a su PC o notebook conectado a Internet, también puede bajar el material para estudiarlo sin conexión e inclusive bajar audios a un teléfono para escucharlos camino a casa.

A continuación la lista de las Unidades de la Biblioteca de Management:

COMERCIAL

PROSPECCION EN ACCION
Prospect
COMERCIAL

COMERCIAL
VENTA CONSULTIVA, ENTREVISTA

LEAD GENERATION
COMERCIAL
CONSEGUIR OPORTUNIDADES

COMERCIAL
gift card
CANALES MÁS FIELES

COMERCIAL
CIERRE DE VENTAS Y EL CLIENTE

ACCIONES DEL CIERRE DE VENTA
COMERCIAL

CLAVES DE LA DISTRIBUCION
COMERCIAL

COMERCIAL
CIERRE DE VENTAS

COMERCIAL
CICLO COMERCIAL

LA VENTA Y EL CLIENTE
COMERCIAL

HABILIDADES
Value Proposition
PRECIO Y PROPUESTA DE VALOR

COMERCIAL
EL PROFESIONAL DE NEGOCIOS

EMBUDO DE VENTAS
COMERCIAL

COMERCIAL
DISPONIBILIDAD PARA PROSPECCION

COMERCIAL
FARMING, EL CLIENTE ACTUAL

COMERCIAL
GESTION DE UNA OPORTUNIDAD

COMERCIAL
GESTION DE ENTREVISTAS

COMERCIAL
MEJORAR LA DISTRIBUCION

COMERCIAL
INCERTIDUMBRE DE LOS MERCADOS

INTERPRETAR AL CLIENTE
COMERCIAL

COMERCIAL
NO PERDER VENTAS

LAS METAS COMERCIALES
COMERCIAL

COMERCIAL
PROSPECTAR MEJOR

RESPONSABILIDAD CON EL CANAL
COMERCIAL

COMERCIAL
MEDIR LAS OPORTUNIDADES

MYSTERY SHOPPING
COMERCIAL

COMERCIAL
NEGOCIACION

EQUIPO DE VENTAS
COMERCIAL

EL PRECIO
COMERCIAL

PREPARAR UN CIERRE
Meeting
COMERCIAL

COMERCIAL
PRESENTARSE AL CLIENTE

COMERCIAL
PROACTIVIDAD EN LA VENTA

COMERCIAL
PROPUESTA COMERCIAL

PROFESIONAL DE NEGOCIOS
COMERCIAL

HABILIDADES

HABILIDADES
EQUIPO DE PROYECTO

FIDELIDAD DEL CLIENTE
HABILIDADES

GESTION DEL TIEMPO
HABILIDADES

PROYECTOS Y EL WBS
HABILIDADES

PROFESIONAL EFICAZ
HABILIDADES

GESTION DEL CAMBIO
management
change
HABILIDADES

HABILIDADES
CONFLICTOS

GESTION DEL TIEMPO
HABILIDADES

GESTOR DE CLIENTE
HABILIDADES

HABILIDADES DE COMUNICACION
HABILIDADES

HABLAR Ó ESCUCHAR
HABILIDADES

HERRAMIENTAS DE ANALISIS
HABILIDADES

HABILIDADES
HERRAMIENTAS DESIGN THINKING

HERRAMIENTAS DE UN PROYECTO
HABILIDADES

HABILIDADES
HERRAMIENTAS DE MEDICION

INNOVACION DIGITAL
HABILIDADES

INNOVACION
HABILIDADES

LAS METAS
HABILIDADES

KPI´S
KPI
HABILIDADES

HABILIDADES
LA CADENA DE VALOR

PERFILES DE CLIENTES
HABILIDADES

HABILIDADES
LA GENTE EN UN PROYECTO

PRIORIDADES
HABILIDADES

HABILIDADES
RESOLVER UN CONFLICTO

PRODUCTIVIDAD
HABILIDADES

I can't do it
MOTIVACION

OBJECIONES Y QUEJAS

HABILIDADES
PLANIFICANDO PROYECTOS

PLANIFICAR EL TIEMPO
HABILIDADES

HABILIDADES
PNL, LENGUAJE CORPORAL

HABILIDADES
COMPRENDER AL CLIENTE

PRESENTACIONES
HABILIDADES

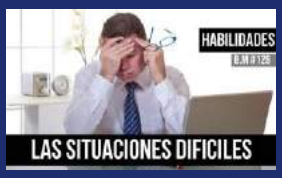
PRODUCIR CON INNOVACION
HABILIDADES

HABILIDADES
PRODUCIR CON LA MOTIVACION

HABILIDADES
PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

COMUNICACION EN PROYECTOS
HABILIDADES

HABILIDADES
TU JEFE


HABILIDADES
LAS SITUACIONES DIFICILES

HABILIDADES
REUNIONES EFICACES

RRHH Y LOS PROYECTOS
HABILIDADES

HABILIDADES
SATISFACCION DEL CLIENTE

HABILIDADES
SERVICIO, MOMENTOS CLAVES

SIMPLIFICAR EL TRABAJO
HABILIDADES

HABILIDADES
GESTION DEL TIEMPO, TECNICAS

ESCUCHA ACTIVA
HABILIDADES

HABILIDADES
TIPOS DE CLIENTES

HABILIDADES
TRABAJAR
EFICAZMENTE

HABILIDADES
TRABAJO
SISTEMICO

HABILIDADES
USO DE REDES SOCIALES

LIDERAZGO

LAS BASES
DEL LIDERAZGO
LIDERAZGO

LIDERAZGO
CLAVES DE
UN EQUIPO

HABILIDADES
COMUNICACIÓN DEL EQUIPO

HABILIDADES
CONOCER A LOS DEMAS

ENTENDIENDO
AL LIDER
LIDERAZGO

EQUIPOS MÁS PRODUCTIVOS
LIDERAZGO

LIDERAZGO
EL FACTOR
HUMANO

LIDERAZGO
INFLUENCIAS EN UN EQUIPO

HABILIDADES
INTELIG. EMOCIONAL DIA A DIA

LIDER Y EQUIPOS
LIDERAZGO

RENDIMIENTO
DEL LIDER
LIDERAZGO

LIDERAZGO
LIDER E INTELIG. EMOCIONAL

LIDERAZGO
DIFICULTADES EN EL EQUIPO

NEURO
MANAGEMENT
HABILIDADES

OPTIMIZAR
LA ENERGIA
LIDERAZGO

LIDERAZGO
INFLUIR EN LOS DEMAS

EQUIPOS
PRODUCTIVOS
LIDERAZGO

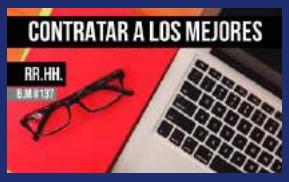
LIDER IDEAL
LIDERAZGO

LIDERAZGO
EQUIPOS DE TRABAJO

LIDERAZGO
EQUIPOS, ROLES Y TIPS

NIVEL DE INTELIG. EMOCIONAL
LIDERAZGO

RR.HH.



CURSOS ONLINE
IBEROAMERICA

atcliente@cursosonlineLA.com