



ESCUELA DE NEGOCIOS
HISPANIA

DOSIER DE FORMACIÓN 2021

MARKETING Y VENTAS

Soluciones de formación bonificada para tu empresa

Preparamos a la plantilla de tu empresa para llevar sus conocimientos al siguiente nivel,

Escuela de Negocios Hispania empresa de e-learning acreditada para la formación continua para empresas por FUNDAE entidad dependiente del Ministerio de Trabajo.



TELEFORMACIÓN
24/7



TUTOR PERSONAL



BONIFICACIÓN
FUNDAE

Contenido

Formación 2021

03

Escuela de Negocios Hispania

Qué hacemos y como te ayudamos



04

Formación Presencial

Información de nuestra formación presencial/in-company y sus ventajas



05

Formación Presencial

Cursos más destacados



06

¿Por qué nosotros?

Descubre que nos diferencia

07

Campus Hispania

MARKETING Y VENTAS
Másteres, técnicos y cursos



Que hacemos y como te ayudamos_

Esperamos poder cumplir con tus expectativas de calidad y satisfacción, ya que es nuestra verdadera filosofía de trabajo

Escuela de Negocios Hispania es un centro líder en Formación Bonificada a la pequeña y mediana empresa, dedicado únicamente a la gestión y asesoramiento en labores formativas, pone a disposición de sus clientes la experiencia y conocimiento profesional de más de 10 años para definir las acciones formativas que darán solución a las necesidades derivadas de cualquier cambio. Formamos y ampliamos conocimientos a trabajadores de toda España



Escuela de Negocios Hispania empresa de e-learning acreditada para la formación continua para empresas por FUNDAE, entidad dependiente del Ministerio de Trabajo

Somos tu colaborador en todo el proceso formativo, llevando a cabo una labor constante en la detección, análisis, solución y seguimiento del mismo.

Trabajamos de forma conjunta con nuestros clientes para diseñar, desarrollar e implantar proyectos de formación que contribuyan a la mejora del conocimiento de las empresas, incrementando su valor y mejorando su competitividad de capital humano.

La experiencia nos confirma que para hacer frente a los cambios constantes y los avances tecnológicos es precisa una formación permanente en el tiempo.

Nuestra especialización como Entidad Organizadora y Formadora nos permite ofrecerles una amplia gama de Cursos Bonificados dependiendo de sus necesidades: Administración y Finanzas, Calidad, Idiomas, Informática..., estamos en constante ampliación y renovación formativa. Todos nuestros cursos son impartidos por profesionales.

Finalmente, gestionamos la planificación y seguimiento de los cursos, tanto de teleformación como presenciales (in company) y ejecutamos todos los trámites necesarios ante FUNDAE, con esto conseguimos que tu empresa solo se centre en el proceso de selección de la formación deseada, realización y su posterior bonificación de la acción formativa en los seguros sociales.



Formación presencial/in company_

- 1 Transformación a los requisitos de su empresa.
- 2 Formación práctica que garantiza la transferencia de la formación a los puestos de trabajo.
- 3 Tratar de forma adecuada situaciones de productividad.
- 4 Flexibilidad de fechas y horarios.
- 5 Atención personalizada en el desarrollo de sus proyectos.
- 6 Diseño a medida del programa formativo.

¿QUÉ ES LA FORMACIÓN PRESENCIAL /IN COMPANYY?

Es una actuación programada teniendo en cuenta las necesidades, requisitos y capacidades de cada empresa. Gracias a este tipo de formación, las empresas pueden preparar a sus empleados en áreas concretas con un programa definido y en el horario y lugar que le sea más adecuado.

Todo esto con un medio de comunicación abierto permanentemente con los técnicos y responsables de la empresa. Esto hace más rentable la inversión en formación.



FORMACIÓN ADAPTADA A LA EMPRESA

Este tipo de formación responde al deseo de las empresas que tienen un grupo de trabajadores para los que sería apropiado recibir una cierta formación o bien porque hay que adecuarse a una necesidad muy concreta.

La formación se ajusta en función a las necesidades reales de su empresa. Esto hará más competitiva su empresa.

Se hacen verdaderos "trajes a medida" en el diseño de esta formación y se imparten la mayor parte de las veces en las propias empresas.





Formación presencial/in company_

CURSOS MÁS DESTACADOS

MICROSOFT EXCEL

IDIOMAS

TÉCNICAS DE VENTA

**GESTIÓN DE EQUIPOS Y
LIDERAZGO**

**MOTIVACIÓN Y
COMUNICACIÓN**

TRABAJO EN EQUIPO

GETIÓN DEL TIEMPO

COACHING

**INTELIGENCIA
EMOCIONAL**

MINDFULNESS

PRIMEROS AUXILIOS

**CARRETILLAS
ELEVADORAS**

TRABAJO EN ALTURA

ESPACIOS CONFINADOS

¿Por qué

Escuela de Negocios Hispania?

Eres ambicios@ y quieres impulsar tu carrera profesional aún más. Estás deseando un desafío personal. Sean cuales sean tus razones para el aprendizaje en línea, Escuela de Negocios Hispania puede ayudarte.

	PROGRAMA DE CALIDAD ASEGURADA Estamos comprometidos a ofrecer a nuestros alumnos la experiencia educativa en línea de la más alta calidad. Escuela de Negocios Hispania entidad organizadora autorizada para la formación programada para empresas.
	ALTA SATISFACCIÓN DEL ALUMNADO Estamos orgullosos de lograr continuamente altas calificaciones de satisfacción de nuestro alumnado. En 2019, nuestros alumnos en formación continua nos calificaron con un 95% de satisfacción general.
	EXCELENCIA DOCENTE LIDER EN EL SECTOR Todos y cada uno de los cursos en línea (online) de Escuela de Negocios Hispania están diseñados específicamente para su realización en línea, combinando una enseñanza de alta calidad con la última tecnología, lo que te permite estudiar desde cualquier lugar y a cualquier hora. Nuestros tutores en línea combinan su gran conocimiento en sus respectivas disciplinas académicas y una impartición académica de alta calidad asegurando que todas nuestras acciones formativas tengan un éxito asegurado.
	PLATAFORMA DE APRENDIZAJE INTERACTIVA, INTUITIVA Y ATRACTIVA Estudiar en línea con nosotros te dará acceso a nuestra plataforma de aprendizaje virtual personalizada de vanguardia, disponible 24/7 en cualquier dispositivo. Nuestra plataforma de aprendizaje te permite obtener la experiencia completa en cualquier lugar.
	APOYO DE PRINCIPIO A FIN Esto no va a ser un paseo por el parque... pero eso ya los sabes. También queremos que sepas que estamos aquí para ayudarte a enfrentarte al desafío. Nuestros dedicados asesores de formación y tutores te brindarán apoyo académico y tecnológico desde la inscripción hasta la finalización del curso. Al comenzar tu acción formativa además de tu asesor de formación, tendrás un tutor para ayudarte y guiarte a medida que avanzas. Sea cual sea la pregunta o el problema, ten la seguridad de que trabajaremos contigo para encontrar la solución.
	RECIBE TU DIPLOMA DE UNA DE LAS MEJORES EMPRESAS DE FORMACIÓN Obtén tu diploma de Escuela de Negocios Hispania como empresa de formación acreditada para la formación continua para empresas por FUNDAE entidad dependiente del Ministerio de trabajo.

¿Sus empleados
necesitan **formación**?

Catálogo de MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS
MARKETING Y VENTAS

2021

Asesoramiento

Plan de Formación

Gestión de la formación bonificada

Solicite información sin compromiso

968 94 28 30

info@enhispania.es

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Máster	Marketing y Gestión Comercial	660
Marketing y Ventas	Máster	Gestión Comercial y Atención al Cliente	630
Marketing y Ventas	Máster	Gestión de Ventas	630
Marketing y Ventas	Máster	Administración y Gestión en Comercio Internacional	620
Marketing y Ventas	Máster	Marketing Digital y Empresarial	630
Marketing y Ventas	Máster	Decoración e Interiorismo de Espacios Comerciales	630
Marketing y Ventas	Máster	Management Retail	560
Marketing y Ventas	Máster	Máster en Marketing y Gestión de Ventas	620
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Dirección de Marketing y RRHH	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Marketing Digital y E-Commerce	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión en Atención al Cliente	180
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de la Seguridad y Prevención en Relación con las Ventas y el Consumo	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Marketing y Ventas	190
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Venta Inmobiliaria	170
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Personal Shopper y Asesoramiento Estético	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión Comercial	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Atención al Cliente	250
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Decoración de Espacios Comerciales	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Ventas	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Escaparatismo	270
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Investigación de Mercados	250
Marketing y Ventas	Técnico	Animación en el Punto de Venta. Merchandising	250

① Para formación *presencial* / *in company* solicita más información sin ningún compromiso

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Compras	220
Marketing y Ventas	Técnico	Márketing aplicado al Diseño, la Estrategia y la Promoción Comercial	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Marketing Promocional	190
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión Inmobiliaria	270
Marketing y Ventas	Técnico	Marketing Empresarial e Internacional	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Viajeros por Carretera	280
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Comercio Internacional	220
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Administración y Gestión en Comercio Internacional	240
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Fiscalidad, Gestión y Financiación en Comercio Internacional	220
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de la Calidad y del Control de consumo en actividades, productos y servicios	190
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Interiorismo de Espacios Comerciales	240
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Administración y Gestión del Pequeño Comercio	180
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Ventas e Intermediación e Investigación Comercial	270
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Eventos de Marketing	130
Marketing y Ventas	Técnico	Excel y Contenidos Web Aplicados a la Gestión Comercial	130
Marketing y Ventas	Técnico	Animación en el Punto de Venta. Merchandising	250
Marketing y Ventas	Técnico	Marketing Digital	170
Marketing y Ventas	Curso	Plan de marketing y organización de ventas	35
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de información y atención al cliente / consumidor	60
Marketing y Ventas	Curso	Tratamiento y análisis de la información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Responsabilidad social empresarial en consumo	30
Marketing y Ventas	Curso	Responsabilidad social empresarial en consumo	30

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Sistemas de información y bases de datos en consumo	60
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de diseño gráfico corporativo	60
Marketing y Ventas	Curso	Telemarketing	10
Marketing y Ventas	Curso	Venta online	30
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de venta	70
Marketing y Ventas	Curso	Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80
Marketing y Ventas	Curso	Venta personal inmobiliaria	60
Marketing y Ventas	Curso	Personal Shopper	80
Marketing y Ventas	Curso	La comunicación comercial	40
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales	90
Marketing y Ventas	Curso	Negociación Comercial	20
Marketing y Ventas	Curso	Atención básica al cliente	50
Marketing y Ventas	Curso	Atención al cliente	20
Marketing y Ventas	Curso	Atención eficaz de quejas y reclamaciones	80
Marketing y Ventas	Curso	Atención telefonica	40
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de la atención al cliente / consumidor	60
Marketing y Ventas	Curso	Aspectos técnicos de la decoración	40
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de interiores en espacios comerciales	80
Marketing y Ventas	Curso	El proceso de venta	40
Marketing y Ventas	Curso	Organización de procesos de venta	60

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de venta	70
Marketing y Ventas	Curso	La calidad en el servicio al cliente	40
Marketing y Ventas	Curso	Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Escaparatismo comercial	80
Marketing y Ventas	Curso	Escaparatismos en el pequeño comercio	30
Marketing y Ventas	Curso	Montaje de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Tratamiento y análisis de la información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Documentación e informes en consumo	60
Marketing y Ventas	Curso	Entorno e información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Diseño y merchandising	40
Marketing y Ventas	Curso	Promociones en espacios comerciales	70
Marketing y Ventas	Curso	Animación y presentación del producto en el punto de venta	60
Marketing y Ventas	Curso	Merchandising y Terminal Punto de Venta	80
Marketing y Ventas	Curso	Marketing digital	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing directo y publicidad	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing estratégico e internacional	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing para PYMES	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing promocional	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing promocional orientado a la venta	80
Marketing y Ventas	Curso	Marketing y promoción en el punto de venta	60
Marketing y Ventas	Curso	Marketing y promoción inmobiliaria	40
Marketing y Ventas	Curso	Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias	30

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Valoración de inmuebles y alquileres	30
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80
Marketing y Ventas	Curso	Plan de marketing	20
Marketing y Ventas	Curso	Plan de marketing empresarial	70
Marketing y Ventas	Curso	Políticas de marketing internacional	90
Marketing y Ventas	Curso	Control y seguimiento de políticas de marketing	30
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de planes de transporte de viajeros por carretera	80
Marketing y Ventas	Curso	Información y gestión operativa de la compraventa internacional	80
Marketing y Ventas	Curso	Negociación y contratación internacional	80
Marketing y Ventas	Curso	Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional	60
Marketing y Ventas	Curso	Gestión aduanera del comercio internacional	90
Marketing y Ventas	Curso	Licitaciones internacionales	30
Marketing y Ventas	Curso	Medios de pago internacionales	90
Marketing y Ventas	Curso	Fiscalidad de las operaciones de comercio internacional	30
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de las operaciones de financiación internacional	90
Marketing y Ventas	Curso	Plan e informes de marketing internacional	40
Marketing y Ventas	Curso	Aspectos prácticos de la calidad en el servicio	40
Marketing y Ventas	Curso	Interiorismo	80
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de interiores en espacios comerciales	80
Marketing y Ventas	Curso	Distribución y decoración dentro del comercio	80
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de contenidos web	30
Marketing y Ventas	Curso	Gestión económica básica del pequeño comercio	40

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Distribución comercial	40
Marketing y Ventas	Curso	Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio	40
Marketing y Ventas	Curso	Planificación de la investigación de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Organización de eventos de marketing y comunicación	60
Marketing y Ventas	Curso	Protocolo en eventos de marketing y comunicación	30
Marketing y Ventas	Curso	La gestión del marketing, producción y calidad en las PYMES	40
Marketing y Ventas	Curso	Conocimiento del producto. Su presentación al cliente	100
Marketing y Ventas	Curso	Responsabilidad social empresarial en consumo	30
Marketing y Ventas	Curso	Política de precios	40
Marketing y Ventas	Curso	Política de producto	40
Marketing y Ventas	Curso	Planificación y gestión de la demanda	70
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de inventarios	40
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo	90
Marketing y Ventas	Curso	Evaluación y control del plan de medios	30
Marketing y Ventas	Curso	Implantación de espacios comerciales	90
Marketing y Ventas	Curso	Implantación de productos y servicios	70
Marketing y Ventas	Curso	Investigación y recogida de información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Operaciones auxiliares en el punto de venta	90
Marketing y Ventas	Curso	Operaciones de caja en la venta	40
Marketing y Ventas	Curso	Plan de medios de comunicación e Internet	60
Marketing y Ventas	Curso	Red de ventas y presentación de productos y servicios	30
Marketing y Ventas	Curso	Venta personal inmobiliaria	60

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS **MARKETING Y VENTAS**

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de diseño gráfico corporativo	60
Marketing y Ventas	Curso	Dirección de Marketing y Ventas	80
Marketing y Ventas	Curso	Animación y presentación del producto en el punto de venta	60
Marketing y Ventas	Curso	Merchandising y Terminal Punto de Venta	80
Marketing y Ventas	Curso	Red de ventas y presentación de productos y servicios	30
Marketing y Ventas	Curso	Política de precios	40
Marketing y Ventas	Curso	Planificación y gestión de la demanda	70
Marketing y Ventas	Curso	Organización de eventos de marketing y comunicación	60

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso



ESCUELA DE NEGOCIOS
HISPANIA



Atención al cliente
+34 968-94.28.30



Contacto por correo electrónico
info@enhispania.es



Visita nuestra página web
www.enhispania.es