



DOSIER MARKETING Y VENTAS 2025-26

CURSOS 100% BONIFICADOS PARA TRABAJADORES

PÁGINA

3

4

5

6

9

Escuela de Negocios Hispania
Presentación

Dossier de Formación Online
Inicio

Todos Nuestros Másteres
Marketing y Ventas

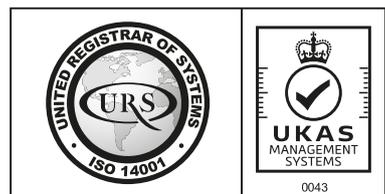
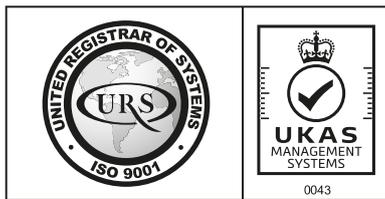
Marketing y Ventas
Técnicos y Cursos Online

Formación Presencial a la carta
Información General

CONTENIDO



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

Víctor Martín
CEO, Escuela de Negocios Hispania

CATÁLOGO DE FORMACIÓN CONTÍNUA



MÁSTERES ★ TÉCNICOS ★ CURSOS



La formación que necesitan sus empleados

Únete a una comunidad enfocada en tu éxito, hoy, mañana y siempre

Asesoramiento de principio a fin

Plan de Formación

Gestión de la formación bonificada

Solicite información sin compromiso

968 94 28 30 / 968 94 28 29

info@enhispania.es

MARKETING Y VENTAS

MÁSTERES		
		
<i>Máster en Marketing y Gestión Comercial</i>	600	
<i>Máster en Marketing y Gestión de Ventas</i>	620	
<i>Máster en Gestión Comercial y Atención al Cliente</i>	600	
<i>Máster en Gestión de Ventas</i>	630	VER ONLINE
<i>Máster en Administración y Gestión en Comercio Internacional</i>	620	VER ONLINE
<i>Máster en Marketing Digital y Empresarial</i>	630	VER ONLINE
<i>Máster en Decoración e Interiorismo de Espacios Comerciales</i>	630	
<i>Máster en Management Retail</i>	560	
<i>Máster en Protocolo y Gestión de Eventos</i>	600	

MARKETING Y VENTAS

		
Técnico en Protocolo y Eventos de Marketing	170	
Técnico en Creación de Tiendas Virtuales y Venta Online	200	
Técnico en Marketing Digital y E-Commerce	210	
Técnico en Gestión en Atención al Cliente	180	
Técnico en Gestión de la Seguridad y Prevención en Relación con las Ventas y el Consumo	210	
Técnico en Marketing y Ventas	190	
Técnico en Venta Inmobiliaria	170	
Técnico en Personal Shopper y Asesoramiento Estético	200	
Técnico en Dirección Comercial	240	
Técnico en Gestión Comercial	210	
Técnico en Atención al Cliente	250	
Técnico en Decoración de Espacios Comerciales	200	
Técnico en Gestión de Ventas	210	
Técnico en Escaparatismo	270	
Técnico en Investigación de Mercados	250	
Técnico en Animación en el Punto de Venta. Merchandising	250	
Técnico en Gestión de Compras	220	
Técnico en marketing aplicado al diseño, la estrategia y la promoción comercial	200	
Técnico en Marketing Promocional	190	
Técnico en Gestión Inmobiliaria	270	
Técnico en Marketing Empresarial e Internacional	210	
Técnico en Gestión de Viajeros por Carretera	280	
Técnico en Comercio Internacional	220	
Técnico en Administración y Gestión en Comercio Internacional	240	
Técnico Fiscalidad, Gestión y Financiación en Comercio Internacional	220	
Técnico en Gestión de la Calidad y del Control de consumo en actividades, productos y servicios	190	
Técnico en Interiorismo de Espacios Comerciales	240	
Técnico en Administración y Gestión del Pequeño Comercio	180	

		
Técnico en Gestión de Ventas e Intermediación e Investigación Comercial	270	
Técnico en Gestión de Eventos de Marketing	130	
Técnico en Excel y Contenidos Web Aplicados a la Gestión Comercial	130	
Técnico en Animación en el Punto de Venta. Merchandising	250	
Técnico en Marketing Digital	170	
Técnico en Community Manager	200	
Curso en Social Selling	30	
Curso en Instagram Marketing	30	
Curso en Whatsapp Business	30	
Curso en Growth Marketing	30	
Curso en Marketing a través de las principales redes sociales	60	
Curso en Plan de marketing y organización de ventas	60	
Curso en Técnicas de información y atención al cliente / consumidor	60	
Curso en Tratamiento y análisis de la información de mercados	60	
Curso en Responsabilidad social empresarial en consumo	30	
Curso en Responsabilidad social empresarial en consumo	30	
Curso en Sistemas de información y bases de datos en consumo	60	
Curso en Técnicas de diseño gráfico corporativo	60	
Curso en Telemarketing	40	
Curso en Venta online	40	
Curso en Telemarketing y venta online	80	
Curso en Técnicas de venta	70	
Curso en Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80	
Curso en Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80	
Curso en Venta personal inmobiliaria	60	
Curso en Personal Shopper	80	
Curso en La comunicación comercial	40	

MARKETING Y VENTAS

		
Curso en Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales	90	
Curso en Negociación Comercial	20	
Curso en Atención básica al cliente	50	
Curso en Atención al cliente	20	
Curso en Atención eficaz de quejas y reclamaciones	80	
Curso en Atención telefonica	40	
Curso en Gestión de la atención al cliente / consumidor	60	
Curso en Aspectos técnicos de la decoración	40	
Curso en Diseño de escaparates	80	
Curso en El proceso de venta	40	
Curso en Organización de procesos de venta	60	
Curso en La calidad en el servicio al cliente	40	
Curso en Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80	
Curso en Escaparatismo comercial	80	
Curso en Escaparatismos en el pequeño comercio	30	
Curso en Montaje de escaparates	80	
Curso en Tratamiento y análisis de la información de mercados	60	
Curso en Documentación e informes en consumo	60	
Curso en Entorno e información de mercados	60	
Curso en Diseño y merchandising	40	
Curso en Promociones en espacios comerciales	70	
Curso en Animación y presentación del producto en el punto de venta	60	
Curso en Merchandising y Terminal Punto de Venta	80	
Curso en Marketing digital	60	
Curso en Marketing directo y publicidad	40	
Curso en Marketing estratégico e internacional	40	
Curso en Marketing para PYMES	40	
Curso en Marketing promocional	40	
Curso en Marketing promocional orientado a la venta	80	

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

MARKETING Y VENTAS

		
Curso en Organización de eventos de marketing y comunicación	60	
Curso en Protocolo en eventos de marketing y comunicación	30	
Curso en La gestión del marketing, producción y calidad en las PYMES	40	
Curso en Conocimiento del producto. Su presentación al cliente	100	
Curso en Responsabilidad social empresarial en consumo	30	
Curso en Política de precios en un plan de marketing empresarial	20	
Curso en Política de producto en el marketing internacional	30	
Curso en Planificación y gestión de la demanda	70	
Curso en Gestión de inventarios	40	
Curso en Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo	90	
Curso en Evaluación y control del plan de medios	30	
Curso en Implantación de espacios comerciales	90	
Curso en Implantación de productos y servicios	70	
Curso en Investigación y recogida de información de mercados	60	
Curso en Operaciones auxiliares en el punto de venta	90	
Curso en Operaciones de caja en la venta	40	
Curso en Plan de medios de comunicación e Internet	60	
Curso en Red de ventas y presentación de productos y servicios	30	
Curso en Venta personal inmobiliaria	60	
Curso en Técnicas de diseño gráfico corporativo	60	
Curso en Animación y presentación del producto en el punto de venta	60	
Curso en Merchandising y Terminal Punto de Venta	80	
Curso en Red de ventas y presentación de productos y servicios	30	
Curso en Planificación y gestión de la demanda	70	
Curso en Organización de eventos de marketing y comunicación	60	
Curso en Decoración y ambientación en habitaciones y zonas comunes en alojamientos y alojamiento rural	35	

		
Curso en Control de quejas y reclamaciones	30	
Curso en Atención al cliente y calidad del servicio	35	
Curso en Técnicas de ventas telefónicas en telemarketing	40	
Curso en Redes sociales y Marketing 2.0	60	
Curso en Fundamentos de Atención al cliente	40	
Curso en Atención telefónica a clientes y tratamiento de situaciones conflictivas	40	
Curso en Dirección Comercial y Marketing. Selección y formación de equipos	80	
Curso en Fiscalidad de las Operaciones de Comercio Internacional	30	
Curso en Social Media Marketing en Comercio	100	
Curso en Gestión Hotelera	80	



FORMACIÓN PRESENCIAL A LA CARTA

IN COMPANY

¿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 la propia empresa.

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

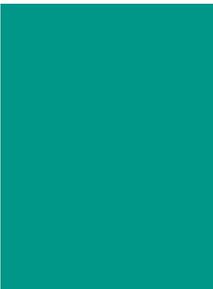
6

Diseño a medida del programa formativo

ESCUELA DE NEGOCIOS HISPANIA



+34 968 94 28 30
+34 968 94 28 29



info@enhispania.es