

# FORMACIÓN EN HABILIDADES 2017

Te ayudamos a recorrer el camino  
a la excelencia



C/ Francisco Silvela, 54 bis 1ºD - 28028 Madrid  
Tel. 91 080 82 44

C/ Madrazo, 27-29 4ª Planta - 08006 Barcelona

Edificio Centro Módulo, 108  
47151 Parque Tecnológico de Boecillo (Valladolid)

EDIFICIO CITEXVI Parque Científico y Tecnológico Universitario de Vigo  
Local 24 1ª Planta- 36310 VIGO (Pontevedra)

[www.itformacion.com](http://www.itformacion.com)

**SERVICIOS**



*IT FORMACION es una empresa formada por un equipo multidisciplinar, referente de innovación y calidad en el sector, ofrecemos soluciones integrales de formación y consultoría estratégica a empresas e instituciones. Tenemos en nuestro porfolio de servicios una amplia variedad de cursos bajo las modalidades presencial, a distancia, lcloud y e-learning en diferentes áreas.*

*Todos nuestros programas formativos, son prácticos, gozan de certificación, cuentan con consultores expertos en la materia y están soportados por medios técnicos de última generación pudiendo usar nuestro Campus virtual como soporte a la formación en caso que el cliente lo requiera.*

*Nuestro modelo pedagógico se sustenta en atender la dimensión humana del alumno, buscando de forma personalizada satisfacer sus necesidades de formación continua. Proponemos un aprendizaje interactivo que va mas allá de la formación estándar, en el que incluimos herramientas de colaboración (foros, wikis, blogs) y la figura imprescindible del tutor personal que acompaña en todo el proceso formativo.*



## *Formación continua bonificada*

*Todas las empresas disponen de un crédito de formación que pueden utilizar en las acciones formativas que necesiten realizar. En **IT FORMACIÓN** asesoramos y gestionamos los créditos para que no se pierdan y las empresas puedan recuperar lo invertido en formación.*

*Los fondos de Tripartita tienen vigencia desde el día 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, pasada esta fecha la empresa perderá los fondos ya que son anuales.*

*Los fondos pueden ser utilizados por cualquier trabajador de cualquier área contratado por su empresa y para cualquier formación superior o igual a 6 horas de duración.*

*La metodología para la elaboración de las propuestas pasa por la realización de las siguientes fases:*

- 1. Contacto previo y planteamiento.*
- 2. Reunión para análisis y detección de las necesidades, definición de objetivos y estudio de los parámetros generales.*
- 3. Elaboración de la propuesta concreta: objetivos, programa de contenidos, duración y apartado económico.*
- 4. Realización de las Jornadas Formativas – finalmente se hará una evaluación de resultados y definición de un proyecto de mejora para los asistentes.*

*La metodología pedagógica general utilizada es eminentemente práctica y participativa, soportándose en un Manual de conceptos básicos y orientados a la modificación efectiva de las conductas actuales de los asistentes en su trabajo. A través de la realización de casos prácticos reales y de ejercicios de simulación se busca potenciar los puntos fuertes de los participantes y eliminar los puntos débiles.*

*Para la realización de los cursos se utilizan los últimos avances en sistemas didácticos y pedagógicos. Esta faceta constituye una de las premisas básicas de la filosofía de IT Formación*

*IT FORMACIÓN desarrolla a medida todos los programas de habilidades directivas y sociales dependiendo de la cultura corporativa del cliente y adecuándonos al perfil del alumnado.*

*Te ayudamos mediante la formación In Company a desarrollar las competencias de tus trabajadores mediante formaciones vinculadas a ámbito laboral y de management.*

## Cursos presenciales

RRHH; Management y Liderazgo  
Eficacia profesional  
Marketing y Comunicación Comercial y ventas  
Finanzas  
At. Al cliente  
PRL  
Medio ambiente

## Coaching

Ejecutivo Individual  
Grupal














## Desarrollo personal.

Asesoría filosófica en mejora de competencias personales y profesionales..

**Te ayudamos a mejorar tus competencias.  
El camino a la excelencia.**

- 🖥️ *Gestión de equipos de mandos intermedios: gestionar y liderar con éxito.*
- 🖥️ *Management Transversal*
- 🖥️ *Inteligencia emocional*
- 🖥️ *El arte de Delegar*
- 🖥️ *Entrevista como evaluación de desempeño.*
- 🖥️ *Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas*
- 🖥️ *El liderazgo y la confianza*
- 🖥️ *Liderazgo Emocional*
- 🖥️ *Liderar la gestión del cambio*
- 🖥️ *Equipos de Alto Rendimiento*
- 🖥️ *Cultura corporativa*
- 🖥️ *¿Son efectivos los empleados? Evaluación del desempeño*
- 🖥️ *Mejora de competencias comunicativas comerciales en Selección de Personal.*
- 🖥️ *Identificar y gestionar el talento*















-  *Coaching*
-  *Mentoring*
-  *Plan de compensación flexible*
-  *Técnicas de liderazgo y motivación*
-  *Técnicas para delegar con eficacia*
-  *Desarrollo de equipos de trabajo*
-  *Reuniones eficaces*
-  *Técnicas de comunicación y resolución de conflictos*
-  *Gestión del tiempo para directivos*
-  *Gestión eficiente del correo electrónico*
-  *Internet para directivos*
-  *Técnicas de Negociación*
-  *Cómo tratar con personas difíciles.*



- 📺 *La venta desde la empatía.*
- 📺 *El marketing Emocional*
- 📺 *El Éxito en la Venta: Dirección y Técnicas Comerciales*
- 📺 *La Distribución: factor de diferenciación estratégica*
- 📺 *El Marketing en la empresa: Estrategia, Herramientas y Planes para el Éxito*
- 📺 *Prácticas y Técnicas para la Investigación de Mercados*
- 📺 *La Oferta Comercial: Producto y Precio*
- 📺 *E-Business: El desafío del Marketing en Internet*
- 📺 *La Comunicación de Marketing: Estrategias y Herramientas*
- 📺 *Cómo triunfar en el exterior: Estrategias de Marketing Internacional*
- 📺 *Dirección de equipos de ventas*
- 📺 *Nuevas técnicas en le punto de venta*





-  *Técnicas de negociación comercial*
-  *Presentación y seguimiento de propuestas comerciales*
-  *Técnicas para hablar en público*
-  *Técnicas de venta telefónica*
-  *Marketing relacional-estratégico*
-  *Técnicas de desarrollo publicitario*
-  *Técnicas de Dirección y Gestión Comercial*
-  *Desarrollo de habilidades Comerciales*
-  *Gestión de Cobros e Impagos*
-  *Explotacion comercial de las redes sociales*
-  *PNL y comunicación no verbal.*
-  *Técnicas de venta en selección de personal*





- *Fundamentos de Contabilidad y Finanzas*
- *Contabilidad analítica*
- *Análisis de una empresa*
- *Gestión financiera*
- *Análisis de inversiones y mercados financieros*
- *Control de gestión*
- *Finanzas para no financieros*
- *Control de Gestión y Dirección de una empresa*
- *Cómo Analizar un Proyecto de Inversión*
- *Cómo Gestionar Financieramente una Empresa*



- *Cómo Evaluar la Salud Financiera de una Empresa*
- *Curso Básico de Contabilidad y Finanzas*
- *Curso Avanzado de Contabilidad y Finanzas*
- *La Contabilidad de Gestión y la Toma de Decisiones*
- *Nuevo plan contable*
- *Gestión financiera*
- *Análisis de inversiones y mercados financieros*
- *Gestión fiscal: IVA, IRPF, Impuesto de Sociedad*
- *Gestión contable*
- *Finanzas para no financieros*
- *Lo esencial del control de gestión*



- *Gestión del tiempo y organización de Outlook*
- *Presentaciones de impacto*
- *Reuniones eficaces*
- *Técnicas de comunicación*
- *Escritura eficiente: informes que venden*
- *Gestión positiva de relaciones interpersonales*
- *El arte de la persuasión*
- *Técnicas de negociación*
- *Reuniones eficaces*



- **Sistemático:** *promueve en el cliente el desarrollo de talento individual, de sus competencias orgánicas y de ambientes de alto desempeño promovido por el cliente.*
- **Ontológico:** *se centra en el uso del lenguaje y en como determina los comportamientos y emociones: Auto coaching, De la variedad, De la vida, Ejecutivo y Filosófico*

## **COACHING EMPRESARIAL**

*Se centra en los siguientes aspectos:*





- *Visión inspiradora, ganadora y transparente*
- *Sentido de planeación continua y semanal*
- *Liderazgo mediante el ejemplo*
- *Selección y desarrollo de talentos*
- *Entrenamiento diario*
- *Acompañamiento total en el terreno*



*Mediante la asesoría filosófica podremos descubrir los patrones de comportamiento de las personas para que mediante este reconocimiento conductual se pueda llegar a un cambio de conducta.*

*En el entorno empresarial se tratan sobre todo de conductas que pueden generar conflictos interpersonales o que perjudiquen el crecimiento personal y profesional de las personas, para esto usaremos también técnicas de PNL asociadas al asesoramiento.*

*Estas asesorías tienen dos partes, la primera en la que se busca el reconocimiento de la conducta y la segunda que se genera la evolución personal, lo cual se reforzará con la formación de habilidades correspondiente al campo que se quiera mejorar.*

-  *Competencias comunicativas*
-  *Autoestima.*
-  *Gestión positiva de conflictos.*
-  *Gestión del estrés.*



# GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO



**IT FORMACIÓN** basa su modelo pedagógico en las teorías de la gestión del conocimiento para Optimizar el desempeño del puesto y generar un ROI semi – inmediato en la empresa.

