

DOBLE TITULACIÓN

MÁSTER EN NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA
DIRECTIVOS PYME

+

MÁSTER EN COACHING TECNOLÓGICO

esneca
BUSINESS SCHOOL

PG102

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



aen
asociación española
de escuelas de negocios



DESTINATARIOS

A través de este conjunto de materiales didácticos el alumnado estudiará las herramientas de comunicación y los nuevos canales de venta, la comunicación con el cliente, la formación y el e-learning, así como la gestión de proyectos.

Además, la formación incluye una parte práctica con videotutoriales en la que se explica cómo utilizar Microsoft 2016, cómo crear nuevos proyectos, cómo gestionarlos, agregar recursos, crear un calendario de trabajo y gestionar los costos entre otros. Al finalizar cada unidad didáctica, el alumno dispondrá de ejercicios de autoevaluación que le permitirán valorar los conocimientos adquiridos en cada uno de los temas estudiados.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
300H



MODALIDAD
MIXTA / ONLINE

*Ambas modalidades incluyen módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO
*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 1520€
VALOR ACTUAL: 380€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER EN NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA DIRECTIVOS PYME + MÁSTER EN COACHING TECNOLÓGICO**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

REDES SOCIALES

 www.facebook.com/esnecaschool

 linkedin.com/school/esneca-business-school

 [@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)

 www.esneca.com

 www.twitter.com/ESNECA

 www.esneca.com/blog

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA DIRECTIVOS DE PYMES

UNIDAD FORMATIVA 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-LEARNING 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

UNIDAD FORMATIVA 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

PARTE 2. COACHING TECNOLÓGICO

INTRODUCCIÓN AL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING: CONCEPTO, DISCIPLINA E HISTORIA

1. Concepto de coaching
 - Origen etimológico
 - Definiciones
2. Historia del *coaching*
 - Orígenes filosóficos
 - Influencias de la Edad Moderna
 - Siglo XIX: Stuart Mill, Kierkegaard y Nietzsche
 - Corrientes del siglo XX
3. Diferencia entre el *Coaching* y otras disciplinas
 - Mentoring vs. coaching
 - Consultoría vs. coaching
 - Tutoría vs. coaching
 - Feedback vs. coaching
 - Evaluación vs. coaching
 - Terapia psicológica y psiquiátrica vs. Coaching

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PERFIL DEL COACH

1. Aptitudes
2. Errores más comunes del coach

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COACHEE: EL PROTAGONISTA DEL PROCESO

1. ¿Quién es el coachee?
 - Características del *coachee*

2. Aspectos sociales y cognitivos del coachee

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISCIPLINAS DEL COACHING

1. Según el contenido

- *Coaching* personal, de vida o *life coach*
- *Coaching* ejecutivo o estratégico
- *Coaching* empresarial
- *Coaching* nutricional
- *Coaching* deportivo o *personal training*
- *Coaching* educativo, infantil y adolescente
- *Coaching* familiar y de parejas

2. Según el método

- *Coaching* sistémico
- *Coaching* ontológico
- *Coaching* con inteligencia emocional
- *Coaching* coercitivo
- *Coaching* PNL
- *Coaching* cognitivo
- *Coaching* Wingwave

3. Según el modelo

- Modelo anglosajón y/o estadounidense: *coaching* pragmático
- Modelo sudamericano o chileno: *coaching* ontológico
- Modelo europeo o continental: *coaching* humanista

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÓDIGO ÉTICO Y DEONTOLÓGICO DEL COACHING

1. Consideraciones deontológicas y éticas del *coaching*

- Código ético y deontológico según la International Coach Federation
 - Normas del código deontológico de la ICF
 - Juramento de ética profesional de la ICF
- Código ético y deontológico según la Asociación Española del Coaching
 - Código ético y deontológico
 - Responsabilidades del *coach*
 - Ámbito de aplicación
 - Estándares de conducta ética
 - Compromiso ético

Resumen

Espacio didáctico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SESIONES DE COACHING

1. Soy coach, ¿por dónde empiezo?

- Metodología

2. Desarrollo de una sesión de *coaching*

- Pase I: establecer la relación de *coaching*
 - Primera sesión de *coaching*
- Fase II: planificar la acción

- Fase III: el ciclo de *coaching*
 - Fase IV: evaluación y seguimiento
3. Predisposición de avanzar del *coachee*
- Catalizadores de avance
 - Catalizadores paralizantes
 - Aprendizaje en el *coaching*
 - Niveles de aprendizaje
4. Fin del proceso de *coaching*
- ¿Cuándo derivar a un psicólogo o a un psiquiatra?

Resumen

Espacio didáctico