

CATALOGO DE CURSOS

2019





**EN APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA, EL INSTITUTO
TECNOLÓGICO SUPERIOR DE
VALLADOLID OFRECE LOS
SIGUIENTES CURSOS:**



TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN

EXCEL AVANZADO

Objetivo: Crear informes profesionales de tabla dinámica sobre los datos obtenidos.

Desarrollar bases de datos, formularios e informes.

Crear y utilizar diversas plantillas de fórmulas y funciones. Automatizar tareas cotidianas que se realizan en las hojas de cálculo.

Trabajar con datos externos.

Dirigido a: Funcionarios de cualquier nivel de las áreas de administración, auditoría, finanzas, tesorería, recursos humanos, ventas, marketing, entre otras, tener conocimientos básicos de Excel; esto es indispensable para que puedan entender y dominar las funciones más avanzadas de Excel impartidas en este curso.

Duración: 20 hrs.



The solid foundation for your PHP application



Fast



Secure



Professional

DESARROLLO WEB CON EL FRAMEWORK YII 2.0

Objetivo: Lograr ser capaz de realizar un sitio web empleando el patrón de diseños de Software Modelo-Vista-Controlador por medio del Framework de desarrollo YII 2.0.

Dirigido a: Personal con los conocimientos básicos de programación.

Duración: 30 hrs.



INDUSTRIALES

INSTALACIONES ELÉCTRICAS INDUSTRIALES

Objetivo: Adquirir conocimiento, dar seguridad para desempeñar y desarrollar de manera más profesional sus competencias haciendo más efectivas sus actividades diarias de su trabajo

Dirigido a: Aquellas personas que trabajen con temas relacionados con el uso y manejo eficiente de la energía eléctrica.

Duración: 35 hrs.



MANTENIMIENTO DE AIRES ACONDICIONADOS

Objetivo: Desarrollar las habilidades necesarias para la instalación y servicio de equipos de refrigeración y aire acondicionado. Se explicarán los fundamentos de la termodinámica aplicada al ciclo de refrigeración, el funcionamiento del ciclo frigorífico y de diferentes equipos de climatización tanto para equipos residenciales y comerciales.

Dirigido a: Público en general

Duración: 20 hrs.



SERVICIOS



EL ARTE DE SERVIR, EN EL AMBITO INDUSTRIAL

Objetivo: Que los participantes reconozcan la importancia del servicio, como un factor que permite atraer más clientes, mantener a los mismos, lograr recomendaciones de y hacia otros clientes; y claro, a través del servicio incrementar no sólo la venta por cliente, sino incrementar el total de ventas, con un mayor más frecuente número de clientes, siempre creciente.

Dirigido a: Todo el personal que debido a la naturaleza de sus funciones requiera de habilidades para servir.

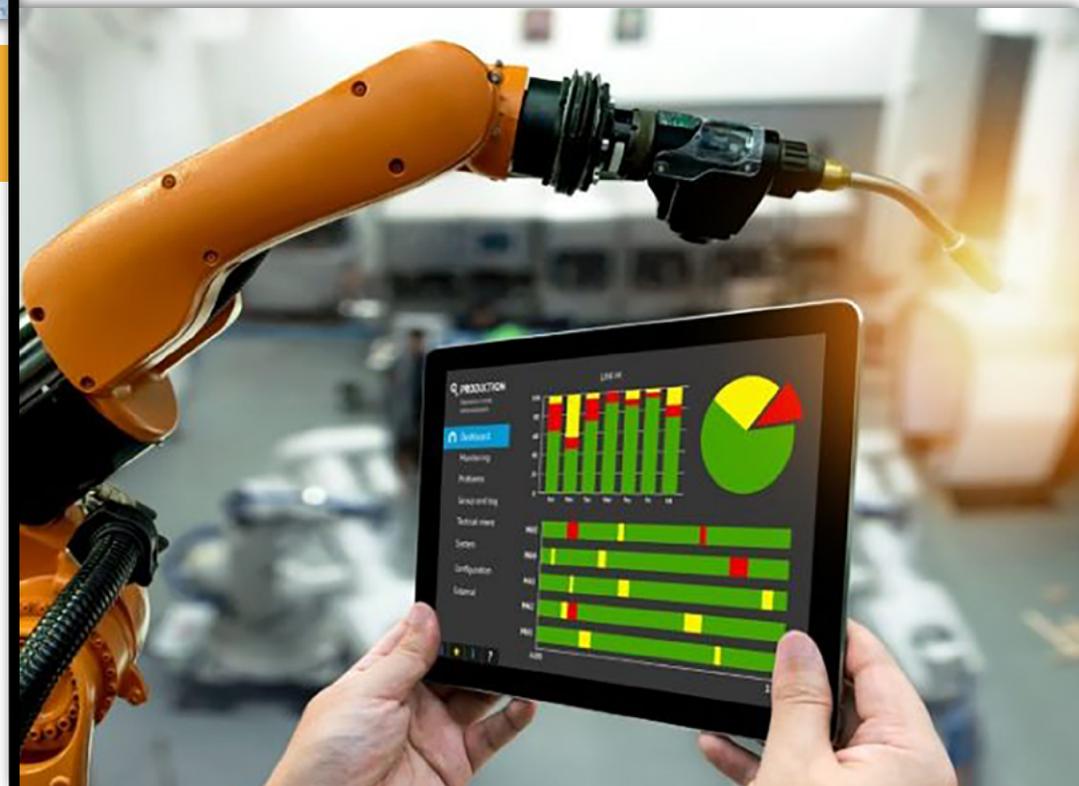
Duración: 10 hrs.

LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Objetivo: Proponer un nuevo enfoque para la gestión y liderazgo de los equipos y personas. Este enfoque actúa sobre las bases de la efectividad personal e interpersonal. Mejorar la capacidad de gobernarse a sí mismo asumiendo las decisiones y centrándose en lo que es realmente importante. Proporciona además los medios para establecer relaciones de confianza mutua y aumentar la implicación para trabajar de forma eficaz en equipo.

Dirigido a: Todas las personas que ocupan, o pronto ocuparán, puestos de liderazgo o de influencia en su organización; mandos y responsables de equipo que desean mejorar el rendimiento, liderazgo y efectividad personal e interpersonal dentro y fuera de su actividad profesional y Responsables de gestionar equipos transversales sin autoridad jerárquica.

Duración: 10 hrs.



CIERRE DE VENTAS

Objetivo: Aprenderán estrategias para conocer las necesidades de cada cliente y aplicarán técnicas de negociación previas al cierre.

Dirigido a: El equipo comercial que requiera implementar estrategias efectivas de cierre para completar el ciclo de ventas, reduciendo el tiempo de decisión de cada cliente y concretar más tratos.

Duración: 10 hrs.



MARKETING DIGITAL

Objetivo: Desarrollar estrategias de marketing digital a través de la creación de un plan integral de comunicación online orientado al comportamiento y necesidades del consumidor actual.

Dirigido a: Empresarios y ejecutivos, pues introduce y actualiza los conocimientos en marketing digital que pueden servir como complemento al marketing tradicional dentro de una empresa.

Duración: 20 hrs.



INGLÉS PARA ATENCIÓN AL CLIENTE

Objetivo: Aprender la terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Conocer el uso y estructura habitual en atención al cliente/consumidor. Utilizar el estilo formal e informal en la comunicación oral y escrita. Conocer el tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores.

Dirigido a: A todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos sobre la lengua inglesa aplicada a actividades comerciales.

Duración: 20 hrs.

TALLER DE SERVICIO AL CLIENTE EXTRAORDINARIO

Objetivo: Capacitar a la fuerza comercial de la empresa, a través de estrategias que permitan incrementar las ventas; el participante identificará y desarrollará la sensibilidad, las actitudes y las conductas que se requieren para implantar y, en su caso, potenciar una estrategia eficaz de servicio a los clientes, tanto internos, como externos y que, en consecuencia, se promueva la fluidez y el desempeño de los procesos comerciales de la empresa.

Dirigido a: Al público en general

Duración: 20 hrs.



TECNICAS DE VENTA

Objetivo: Desarrollar y potenciar las aptitudes, actitudes y habilidades, a fin optimizar la relación de las ventas convirtiendo el proceso de venta en un proceso eficaz y eficiente.

Dirigido a: Emprendedores que quieran transformar sus negocios, profesionales y directivos que necesiten implementar un plan de ventas.

Duración: 20 hrs.



PLAN DE MERCADOTECNIA

Objetivo: El participante entenderá los principales conceptos, estrategias y técnicas mercadotécnicas para aplicarlas en la práctica profesional.

Dirigido a: Personal administrativo, y cualquier persona que quiera mejorar sus condiciones laborales y abrirse camino hacia unas metas superiores, está enfocado a aquellas personas que sin experiencia previa busquen una especialización que facilite su inserción laboral, en el mundo comercial y ventas.

Curso muy útil para la gestión con clientes, y el concepto puro de Marketing.

Duración: 20 hrs.

INFORMACIÓN

Fecha: julio 2019

Costo: \$ 750.00

Lugar: Instalaciones del ITSVA, Carretera Valladolid-Tizimín, Km. 3.5, Tablaje Catastral No. 8850

Informes: Centro de Incubación e Innovación Empresarial (CIIE ITSVA)

Contacto: Lic. Yalma Yamile Cetina Aguilar

Teléfono: 985.856.6300 Ext. 111

www.valladolid.tecnm.mx

Para abrir el curso se requiere de al menos
15 participantes.

Precios preferenciales para estudiantes y egresados
del ITSVA.

Valladolid.
TECNM
.mx

Visita nuestras Redes Sociales



Instituto Tecnológico Superior de Valladolid



@ITSValladolid



ITSValladolid

