

LATAM

2025

CATÁLOGO DE CURSOS E-LEARNING

Contribuya al desarrollo de su equipo

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

ECUADOR
(593) 999309822

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513


PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921


URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

Llamada Skype

 Atención Cliente I.E.

Llamada Whatsapp

 (34) 601615098


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

España

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - <https://america.iniciativasempresariales.com>

Presentación

El avance y la expansión de las tecnologías de la información y las comunicaciones han conseguido extenderse a la enseñanza en distintos campos abriendo paso a la formación e-learning, modalidad de aprendizaje a través de Internet que permite al alumno acceder a los contenidos de forma inmediata mediante la utilización de recursos digitales disponibles en un área virtual.

Este tipo de formación se ha consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que posibilita una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Es, por tanto, una modalidad formativa que aporta flexibilidad y personalización en los procesos de aprendizaje.

Con más de 30 años de experiencia en la formación de Directivos, Mandos Intermedios y profesionales especializados, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan en este catálogo una amplia oferta de cursos e-learning que responden a



las necesidades formativas de cualquier área funcional de la empresa. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos 100% online, de corta duración, con objetivos muy concretos y orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

La formación e-learning le permite:

La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado para realizar el curso.

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados.

Trabajar con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Nuestra FORMACIÓN ONLINE

Aula Virtual



Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

* Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Soporte Docente Personalizado



El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo las dudas, tanto a nivel de contenidos como de cuestiones técnicas y seguimiento que se le puedan plantear.

Material Didáctico



Todos nuestros cursos constan de:

- Un manual de estudio con el temario distribuido en módulos formativos.
- Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.
- Material complementario en cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.
- Bibliografía y enlaces de lectura recomendada para completar la formación.

Confianza Online



Iniciativas Empresariales cuenta con el sello de Confianza Online, sello de calidad en Internet líder en España.

Un distintivo que muestran aquellas empresas que garantizan la máxima transparencia, seguridad y confianza a la hora de comprar y navegar en sus webs.

Somos sello CUM LAUDE 2020 de E-Magister con valoración de los usuarios de 4.1 sobre 5.



emagister:

Relación de Áreas y Cursos

Comercial y Ventas

CURSO	HORAS	PRECIO
Auditoría de Servicio al Cliente	50	240 \$
Cambios en las Estrategias, Sistemas y Herramientas de Ventas	60	285 \$
Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital	30	110 \$
Closer de Ventas ágiles	30	125 \$
Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas	30	125 \$
Controller Comercial	50	285 \$
Creación y Gestión de Franquicias	30	180 \$
Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line	50	285 \$
Curso Avanzado Online de Negociación Comercial	50	230 \$
Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos WOW	30	110 \$
Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales	50	296 \$
Diseño y Planificación de un Plan de Ventas	50	296 \$
Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo	80	420 \$
Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas	60	290 \$
Estrategias para conseguir Visitas Comerciales	30	90 \$
Estrategias para establecer Objetivos de Ventas	30	125 \$
Finanzas para Comerciales	60	290 \$
Gestión de Equipos Comerciales	60	280 \$
Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)	60	290 \$
Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos	30	130 \$
Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos	30	130 \$
Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente	30	180 \$
Implantación de métodos y herramientas para la mejora de la Productividad en la Fuerza de Ventas	50	230 \$
Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente	30	120 \$
Indicadores de Ventas	30	95 \$
Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes	50	270 \$
La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas	30	120 \$
La Gestión de la Experiencia del Cliente	50	150 \$
La Venta Emocional	50	285 \$
Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas	50	290 \$
Marketing y Venta Industrial para Ingenieros	60	380 \$
Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara	60	285 \$
Pronóstico de Ventas en Excel y R	50	230 \$
Prospección de Ventas en LinkedIn	30	90 \$
Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales	30	195 \$
Sales Enablement (Habilitación de Ventas)	50	195 \$
Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	30	180 \$
Técnicas, Habilidades y Estrategias de Venta: El Cronómetro del Vendedor de alto Rendimiento	60	290 \$
Venta Híbrida: dominando la Inteligencia Comercial en entornos VUCA	50	290 \$
Venta Neurorrelacional	30	120 \$

Relación de Áreas y Cursos

Comercial y Ventas

CURSO	HORAS	PRECIO
Auditoría de Servicio al Cliente	50	240 \$
Cambios en las Estrategias, Sistemas y Herramientas de Ventas	60	285 \$
Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital	30	110 \$
Closer de Ventas ágiles	30	125 \$
Comunicación Persuasiva Digital y su impacto en las Ventas	30	125 \$
Controller Comercial	50	285 \$
Creación y Gestión de Franquicias	30	180 \$
Creación, Gestión y Desarrollo Legal de Tiendas On-Line	50	285 \$
Curso Avanzado Online de Negociación Comercial	50	230 \$
Customer Experience Management: del servicio al cliente a las experiencias memorables y momentos WOW	30	110 \$
Diseño de Planes de Incentivos para Comerciales	50	296 \$
Diseño y Planificación de un Plan de Ventas	50	296 \$
Estrategias Comerciales y de Negociación para fabricantes en el Canal Gran Consumo	80	420 \$
Estrategias de Negociación Comercial y Cierre de Ventas	60	290 \$
Estrategias para conseguir Visitas Comerciales	30	90 \$
Estrategias para establecer Objetivos de Ventas	30	125 \$
Finanzas para Comerciales	60	290 \$
Gestión de Equipos Comerciales	60	280 \$
Gestión efectiva de Grandes Cuentas (KAM)	60	290 \$
Gestión efectiva de Quejas y Reclamaciones: habilidades para la gestión de clientes insatisfechos	30	130 \$
Habilidades de Inteligencia Emocional para comerciales técnicos	30	130 \$
Habilidades Interpersonales para la Atención al Cliente	30	180 \$
Implantación de métodos y herramientas para la mejora de la Productividad en la Fuerza de Ventas	50	230 \$
Impulse sus Ventas: desarrolle habilidades clave para preguntar a su cliente	30	120 \$
Indicadores de Ventas	30	95 \$
Inteligencia Artificial para la Retención y Fidelización de Clientes	50	270 \$
La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas	30	120 \$
La Gestión de la Experiencia del Cliente	50	150 \$
La Venta Emocional	50	285 \$
Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas	50	290 \$
Marketing y Venta Industrial para Ingenieros	60	380 \$
Morfopsicología aplicada a Comercial y Ventas: Vender por la Cara	60	285 \$
Pronóstico de Ventas en Excel y R	50	230 \$
Prospección de Ventas en LinkedIn	30	90 \$
Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales	30	195 \$
Sales Enablement (Habilitación de Ventas)	50	195 \$
Sistemas de Retribución para Comerciales y Redes de Ventas	30	180 \$
Técnicas, Habilidades y Estrategias de Venta: El Cronómetro del Vendedor de alto Rendimiento	60	290 \$
Venta Híbrida: dominando la Inteligencia Comercial en entornos VUCA	50	290 \$
Venta Neurorrelacional	30	120 \$

