



EASE  
SOLUCIONES  
EMPRESARIALES

CURSOS EMPRESARIALES Online-learning



# CURSOS PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

Marketing  
Ventas  
Liderazgo y RRHH  
Gestión

Colaboración Académica



# ÍNDICE

## **Marketing:**

- Marketing de producto, **p.4**
- Redes Sociales, **p.5**
- Marketing online, **p.6**
- Fidelizando clientes, **p.7**

## **Ventas:**

- Equipos de Venta: lídérelos con éxito, **p.8**
- Ventas: prevéalas con precisión, **p.9**

## **Liderazgo y RRHH:**

- Dirección por objetivos: evalúe y motive a su personal, **p.10**
- Liderazgo situacional: Aplicación práctica, **p.11**
- Inteligencia emocional: mejora en tu trabajo, **p.12**

## **Gestión:**

- Gestión eficaz de stocks, **p.13**
- Management enfocado al cliente, **p.14**

## **Calidad:**

- Normas ISO 9001. Implantación práctica, **p.15**
- EFQM: un modelo para ser más competitivo, **p.16**
- Calidad de Atención al Cliente, **p.17**

## Marketing de Producto

---

Anuncios esporádicos, algunos cambios en el logo, una promoción de ventas más o menos ingeniosa, uno que otro folleto... acciones inconexas con la mejor intención pero con grandes posibilidades de fracaso y si dan algún resultado palpable, siempre quedarán dudas de su relación coste/beneficio.

Esto se evita con un plan de marketing que dé coherencia, defina objetivos claros y logre sinergia entre las posibles acciones. Este es el objetivo del curso, que el participante sea capaz de realizar un plan de marketing efectivo y la medida de sus necesidades.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Fundamentos de marketing: la utilidad.
2. Analizar la situación actual y plantear la futura.
3. Como detectar segmentos de mercado.
4. Como posicionarse.
5. Realizar un Marketing Mix coherente y potente.
6. Presupuestos óptimos.
7. Seguimiento y evaluación del plan.

## **Redes Sociales: claves para impulsar su negocio**

---

Este curso está destinado a todos los que quieren comenzar a utilizar y rentabilizar el fenómeno de internet y especialmente el de las redes sociales.

Vas a obtener los conocimientos y las herramientas necesarias para: Comprende que son las redes sociales y los beneficios que pueden tener para tu negocio, cómo detectar lo que se habla de tu marca en la red, saber actuar ante rumores, crear una red activa (networking) con clientes internos y externos y sobre todo... aprenderás a monetizar el trabajo realizado en social media.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. La realidad actual y tendencias.
2. Cómo usar internet para tu negocio.
3. Los Social Media.
4. Cómo hacer un Blog.
5. Tutorial para Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn.
6. Cómo monetizar tu trabajo en las redes sociales.

### Marketing online

---

Este curso está destinado a todos los que quieren utilizar y rentabilizar fenómeno de internet.

Conocer las estrategias y los diferentes medios publicitarios online y profundizar dentro del mundo de la publicidad y marketing en internet. Conocer todas las claves a la hora de diseñar, implementar, supervisar y mejorar campañas en los diferentes medios online, hacer rentable su tienda online o diseñar estrategias efectivas para relacionarse con sus clientes.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. El marketing tras la llegada de internet.
2. Las variables del e-marketing mix.
3. Internet como canal de distribución y venta.
4. El comercio electrónico B2C.
5. CRM y marketing relacional online.

### Fidelizando clientes

---

En el mercado actual las empresas actúan en situaciones de competencia creciente, precios cada vez más bajos, nuevas formas de comercialización, etc.

Frente a esta situación sólo sobrevivirán los mejor preparados y uno de los temas cruciales es lograr que los clientes permanezcan fieles a la empresa. Es poco lo que se hace al respecto, cuando el único y verdadero capital es el cliente y debería estar realmente mimado. Quién lo haga bien tendrá una importante ventaja competitiva frente a los demás.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. ¿Por qué fidelizar clientes?
2. El comercio orientado al cliente.
3. El marketing relacional y la fidelización.
4. Métodos prácticos para medir la satisfacción del cliente.
5. Los momentos de la verdad y técnicas para dominarlos.
6. Técnicas de atención y solución de problemas.
7. Técnicas y programas de fidelización.

### **Equipos de Venta: lidérellos con éxito**

---

Saber trabajar en equipo es una de las mayores demandas de las empresas y tener habilidades para conducir equipos comerciales es aún de más valor.

Un buen líder de equipos comerciales es una pieza clave en la empresa, sobre él recae una gran responsabilidad y por eso la importancia de que se encuentre profesionalmente preparado para ese desafío.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Conocerse a sí mismo como líder.
2. Liderazgo y motivación de un equipo para el éxito.
3. Elaboración de un plan de actuación para el equipo.
4. Organización de la fuerza de ventas.
5. El plan de ventas.



## VENTAS

### **Ventas: Prevéalas con precisión**

---

Cada día es más importante tener precisión en previsión de ventas. Todo el andamiaje de recursos humanos y materiales de la empresa se monta en función de la estimación de ventas que se realice para un periodo futuro.

Por lo tanto, sólo la intuición y el histórico de ventas no sirven para una previsión lo más exacta posible, hacen falta herramientas técnicas de aplicación muy práctica y efectiva que usted podrá estudiar en este curso.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. La precisión y el margen de error en las previsiones.
2. Los conceptos clave de potenciales de mercado, potenciales de ventas y cuotas.
3. Las características de la demanda y las tendencias para hacer previsiones.
4. El árbol de decisión para elegir el mejor método.
5. Los distintos métodos, ventajas y desventajas de cada uno.
6. Aplicación práctica de los métodos efectivos.

## **Dirección por objetivos: evalúe y motive a su personal**

---

La DPO es un método probadamente eficaz para conducir equipos hacia el logro de una mejor competitividad.

Uno de los mayores problemas en las empresas, sobre todo Pymes, es que con frecuencia no tienen un método o sistema objetivo y práctico para evaluar a sus trabajadores.

La consecuencia es la desmotivación, los problemas internos y finalmente la falta de competitividad de los equipos y la empresa frente al mercado.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Paso a paso como planificar un sistema DPO.
2. Cómo ponerlo en marcha.
3. Seguimiento del plan.
4. Técnica de evaluación de desempeño de los empleados.
5. Reuniones eficaces de evaluación.
6. Modelos de documentos para el registro y seguimiento.

### **Liderazgo Situacional: aplicación práctica**

---

La discusión sobre si un líder se hace o nace, termina al aplicar el concepto de liderazgo situacional. Dentro de la empresa la mayoría de las veces nos encontramos en situaciones en las que necesitamos lograr que otros hagan las cosas, pero no obligados por órdenes sino motivados, con ganas de alcanzar determinadas metas o realizar bien una tarea.

El liderazgo situacional es un concepto que se puede llevar a la práctica, independientemente de si se nace con dotes de liderazgo o no, para conseguir los mejores resultados de equipos o individuales de los colaboradores en la organización.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Las teorías sobre el liderazgo y su aplicación práctica.
2. El concepto de LS.
3. Las limitaciones de otros conceptos.
4. Los ejes del LS.
5. Técnicas para aplicar los 4 estilos.

## **Inteligencia Emocional: mejora en tu trabajo**

---

Este curso va dirigido a toda persona que trabaje en una organización de cualquier tipo, sector y jerarquía ya que se trata sobre habilidades comunes a toda relación humana.

El desarrollar la inteligencia emocional y saber aplicarla es clave y decisivo para tu mejora profesional y personal.

Este curso muy práctico y ameno te prepara para aprender a gestionar hábilmente tus relaciones personales en las organizaciones.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. ¿inteligencia?¿cuál?
2. Conceptos claves de la IE.
3. La autoconciencia.
4. El autocontrol.
5. La automotivación.
6. La empara.
7. Las habilidades sociales.
8. Inteligencia emocional y la comunicación verbal y no verbal.
9. Inteligencia emocional en equipos de trabajo.
10. Inteligencia emocional y el trato con el cliente.

### Gestión eficaz de Stocks

---

Uno de los aspectos cruciales de cualquier empresa que produce o vende productos es la necesidad de aumentar la rentabilidad, cada vez más erosionada por la competencia. Sin embargo pocas veces se piensa en mejorar la gestión de stocks, cuando su importancia en la rentabilidad es decisiva.

En este curso conocerá los conceptos fundamentales, así como las técnicas y práctica para una eficaz gestión de stocks.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. La importancia de la gestión de stocks.
2. Sistemas y modelos de gestión de stock.
3. Un factor clave en la gestión eficaz del stock, la previsión de ventas.
4. Técnicas de compra y negociación con proveedores.
5. La evaluación de proveedores.
6. Criterios de evaluación de la calidad en la gestión de stocks.

### Management enfocado al cliente

---

Hoy en día el escenario ha cambiado. Es el cliente quien decide que necesita de la empresa, el que decide qué servicio o producto ha de suministrar la empresa.

Y sin embargo seguimos dejando al cliente fuera de los órganos de decisión de la empresa.

Seguimos gestionando las empresas según modelos obsoletos que fueron diseñados para escenarios muy diferentes a los actuales.

A través de este curso, usted adquirirá el conocimiento necesario para cambiar la forma de entender su empresa, observarla desde la óptica del cliente y gestionarla eficazmente como un sistema en el que todos sus elementos están interrelacionados entre sí, con la meta de alcanzar sus propósitos, reducir los costes y maximizar la rentabilidad.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Introducción.
2. Teoría de sistemas.
3. ¿Qué es un proceso?
4. Cliente interno – Proveedor interno.
5. Interacción de procesos.
6. Gestión de procesos.
7. Medición de procesos.
8. Mejora de procesos.
9. Implantación de la organización de procesos.
10. Del organigrama tradicional al mapa de interacciones.

## CALIDAD

### Normas ISO 9001

---

Sin duda la calidad es una de las claves competitivas de la empresa. Implantar y mantener sistemas de calidad ya no es una excepción sino una necesidad.

Las normas ISO 9001 de gestión de calidad son una aporte fundamental para los objetivos de calidad de la empresa, además ha pasado a ser ya una “obligación” tenerlas para poder entrar en muchos negocios.

En este sentido, el curso provee de todos los conocimientos necesarios, no sólo para saber de que se tratan, sino para poder aplicarlas en la práctica.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. El contexto global de la calidad.
2. Qué es un sistema de gestión de calidad.
3. En qué ayudan las ISO de la serie 9000.
4. El texto, análisis y claves de la Norma ISO 9001.
5. Los paso para aplicar la norma.

## **EFQM: un modelo para ser más competitivo**

---

Así como las 9000 son Normas de Calidad, EFQM es un modelo a seguir de calidad. Muchas instituciones y organizaciones europeas optan por este modelo para implantar un sistema de gestión de calidad que asegure la satisfacción y fidelización de los clientes.

Ningún profesional dentro de la empresa puede estar ajeno a este modelo si lo que pretende es ser y hacer competitiva la empresa.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Los sistemas de gestión de la calidad.
2. Diferencias y aplicaciones de las ISO 9001 y EFQM.
3. Análisis de los puntos clave del modelo.
4. Análisis de situación de partida.
5. Plan de aplicación del modelo.
6. Puesta en marcha del modelo.
7. Como optar al premio nacional.



### Calidad de Atención al Cliente

---

La calidad en el servicio es una importante herramienta estratégica que permite a la empresa diferenciarse de la competencia, además de aumentar la fidelización de los clientes y conseguir la excelencia en el servicio para aumentar los resultados de ventas.

Este completo curso de calidad en el servicio de atención al cliente es adecuado para cualquier profesional que trabaje de cara al público o en contacto con cliente, o es responsable de gestionar la calidad de la empresa.

Duración: 60 horas.

Temario:

1. Qué es y por qué es necesaria la calidad.
2. Las herramientas prácticas para aplicarla.
3. La calidad y la empresa.
4. Gestión de la calidad.



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