

Programa	Nom.	Horas	Madrid	Valencia	Sevilla	Málaga	Bilbao	Pamplona	Zaragoza	Granada	Barcelona
ÁREA DE DIRECCIÓN & ESTRATEGIA											
Programa Integral de Desarrollo Directivo (PIDD)	PS	190	Ini: 11 marzo								
Foro de Directivos	FD	12	16, 17 y 18 feb								
Cómo realizar el plan estratégico de la empresa	TLL	10							15 y 16 jun		
Renovación estratégica: nuevos modelos de negocio para el cambio + asesoramiento individual	TLL	8+2		24 feb							
ÁREA DE FINANZAS / OPERACIONES											
Programa Superior de Servicios de Asesoría de Servicios (PSASF)	PS	170	Ini: octubre								
Curso de Experto Superior en Auditoría, Contabilidad y Fiscalidad (1ª Parte)	PE	60						Ini: 16 abr			
Curso de Experto Superior en Auditoría, Contabilidad y Fiscalidad (2ª Parte)	PE	60						Ini: 1 oct			
Gestión de compras	SP	14							3 y 24 feb		
Gestión del circulante	SP	9							23, 24 y 25 feb		
Coberturas de riesgo de mercado que afectan a la empresa	TLL	8			15 jun	17 jun					
Novedades legislativas	JT	4			4 feb						
ÁREA DE RECURSOS HUMANOS Y HABILIDADES DIRECTIVAS											
Programa para el perfeccionamiento de habilidades directivas	PE	80			Ini: 19 ene						
El talento como pilar del plan estratégico de la empresa	PA	50							abril		
Dirigir con éxito: el desarrollo de habilidades directivas	CV	16	16 y 17 jun								
Cómo gestionar e implantar un plan de formación	SP	14							11 y 12 nov		
Cómo potenciar mis competencias directivas	SP	12		11 y 12 may							
Dirección estratégica de los Recursos Humanos	SP	12		8 y 9 jun							
Oratoria profesional: el arte de hablar en público	SP	12		2 y 3 mar							
Claves de éxito en la negociación empresarial	TLL	10							16 y 17 mar		
Cómo aplicar el cuadro de mando intergral al área de Recursos Humanos + asesoramiento	TLL	8+2		5 may							
Coaching: inteligencia emocional	TLL	8			4 may	5 may					
Beneficios de la implantación de un estudio de clima laboral en la organización	JT	8						27 abr			
Planificación y gestión del tiempo	TLL	8			5 oct	7 oct					
Presentaciones eficaces: cómo hablar en público	TLL	8			23 feb	24 feb					
Negociación: cómo conseguir el mejor acuerdo posible	JT	8		9 mar							
Metaplacement	CON	4	17 mar								
ÁREA COMERCIAL											
Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV)	PS	180	Ini: 7 mayo	Ini: 26 feb	Ini: 19 feb	Ini: 5 mar	Ini: 12 feb	Ini: 29 ene	Ini: 12 mar	Ini: 5 feb	Ini: 16 abr
Programa Superior de Gestión de Clientes (PSGC)	PS	140	Ini: 22 oct								
Cómo gestionar presupuestos comerciales	CV	24	5 al 13 jul								
Dirigir equipos comerciales	CV/SP	16/14	9 y 10 jun				29 y 30 sept				
Análisis de la cartera de clientes para la planificación de ventas	SP	14					10 y 11 mar				
Cómo establecer sistemas retributivos en base a los objetivos comerciales en tiempos de crisis	SP	14					27 y 28 oct				
La venta atractiva: cómo conseguir que te compren	SP	12		28 y 29 sept							
Plan de ventas	SP	12		16 y 17 nov							
Desarrollo e implementación del Plan Comercial	JT	8+2		22 jun							
Dónde falla nuestra fuerza comercial y como evitarlo	JT	8		21 abr							
Gestión de clientes	TLL	8			nov	nov					
Cómo descubrir y desarrollar las necesidades en nuestros clientes	TLL	8			23 mar	6 abr					
Reflexiones comerciales	JT	8						18 nov			

JT: Jornada Técnica ; SP: Seminario Profesional ; PA: Programa Avanzado ; CV: Curso de Verano ; FD: Foro de Directivos ; PE: Programa de Especialización ; PS: Programa Superior; TLL: Taller; CON: Conferencia

Programa	Nom.	Horas	Madrid	Valencia	Sevilla	Málaga	Bilbao	Pamplona	Zaragoza	Granada	Barcelona
ÁREA DE MARKETING											
Programa Superior de Dirección y Marketing para la empresa Farmacéutica	PS	260	Ini: octubre								
Gestión del Contact Center	PE	70							Ini: 26 feb		
Curso Superior de Marketing en Internet CSMI	PA	60			Ini: 7 may	Ini: 15 ene	Ini: 14 mayo	Ini: 23 abr			
Curso Superior en Publicidad Digital CSPD	PE	60			Ini: 5 feb						
Programa Avanzado en Marketing y Ventas (Tudela)	PA	60						Ini: 16 abr			
Programa Especializado en Comunicación PECOM	PE	60	Ini: 21 may								
Programa Especializado en Product Manager PEPM	PE	60	Ini: 21 may								
Programa Especializado en Marketing Metrics PEMM	PE	60	Ini: 28 may								
Programa Especializado en Trade Marketing PETD	PE	60	Ini: 28 may								
Como desarrollar un plan de mk operativo como herramienta estrategica de la empresa	PA	28	16 al 24 nov								
Marketing Exponencial: cómo conseguir crecimiento sostenible en entornos cambiantes	CV	16	28 jun al 1 jul								
Cómo implantar el mix de marketing off y on line dentro del plan de marketing anual	SP	16	19 y 20 oct								
Tendency Marketing Program	CV	16	jul								
Web Marketing Analytics	CV	16	5 al 8 jul								
Coolhunting: tendencias de consumo y técnicas innovadoras de marketing promocional	TLL	15	23, 24 y 25 mar								
Lanzamiento de nuevos productos	SP	14					21 y 22 abr				
Marketing de Guerrilla: marketing efectivo sin grandes presupuestos	SP	12/14		26 y 27 oct			17 y 18 nov				
Calidad de servicio y atención al cliente	SP	12		27 y 28 abr							
Plan de Marketing Estratégico	SP	12		25 y 26 may							
Product Management Revolution	SP	12		23 y 24 nov							
Trade Marketing	SP	12		6 y 7 jul							
Aula emprendedores: Habilidades y competencias directivas	JT	10	19 y 22 abr								
Aula emprendedores: Las personas como eje fundamental en las decisiones empresariales	JT	10	6 y 8 abr								
Aula emprendedores: Tendencia de mercado	JT	10	22 y 23 mar								
Aula emprendedores: Visión estratégica de la empresa	JT	10	8 y 11 mar								
Visión esratégica del comercio electrónico	SP	10							2 y 3 feb		
Consumering	JT	8						21 sep			
Agencias de medios, de los problemas de hoy a las oportunidades de mañana	JT	4	23 mar								
Agencias de publicidad, nuevos modelos de negocio	JT	4	3 feb								
El nuevo mercado publicitario, cuestiones básicas	JT	4	28 abr								

JT: Jornada Técnica ; SP: Seminario Profesional ; PA: Programa Avanzado ; CV: Curso de Verano ; FD: Foro de Directivos ; PE: Programa de Especialización ; PS: Programa Superior; TLL: Taller; CON: Conferencia

E X E C U T I V E E D U C A T I O N