



Nombre	Categoría	TIPO DE FORMACIÓN	HORAS
Disciplina Progresiva	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
La Motivación de los "No se puede"	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
La Productividad a través de los Elogios	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Liderando a distintas generaciones	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Mantener una actitud positiva	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Pasar de compañero a jefe	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Comunicación telemática en formación on line	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
El Análisis del Bajo Rendimiento	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Manejo de la duda durante la venta	Tratamiento de Objeciones	Learning Excellence	1
Manejo de la indiferencia durante la venta	Tratamiento de Objeciones	Learning Excellence	1
Manejo de malentendidos durante la venta	Tratamiento de Objeciones	Learning Excellence	1
Manejo de una desventaja real durante la venta	Tratamiento de Objeciones	Learning Excellence	1
Resolver problemas en el aula de formación	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
¿El engagement es estratégico?	Engagement y Compromiso	Learning Excellence	1
¿Por qué un programa de Mentoring?	Mentoring	Learning Excellence	1
¿Qué es el Mentoring?	Mentoring	Learning Excellence	1
¿Qué es la Inteligencia Emocional?	Inteligencia Emocional	Learning Excellence	1
5 estrategias para evitar los problemas de discriminación	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Alternar entre varios presentadores	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Animación de cursos de formación on line	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
Aplicaciones de la comunicación no verbal	La comunicación No verbal	Learning Excellence	1
Aplicar recursos didácticos con soporte informático	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
Aprovechar recursos didácticos de imagen en movimiento	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
Asertividad y Derechos asertivos para la Venta Consultiva	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Barreras en los procesos de gestión de igualdad	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1

Barreras y distorsiones en la Comunicación	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Características del líder	Liderazgo	Learning Excellence	1
Cierre de la Venta Consultiva	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Coaching: Corporativo y ejecutivo	Coaching	Learning Excellence	1
Cómo Adaptar tu Estilo al hacer coaching	Coaching	Learning Excellence	1
Cómo asignar tareas delegables en la delegación de funciones	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Cómo ayudar a sus empleados a gestionar su tiempo prudentemente	Gestión del Tiempo	Learning Excellence	1
Cómo curar a una organización enferma	Liderazgo	Learning Excellence	1
Cómo Dar Feedback en el coaching	Coaching	Learning Excellence	1
Cómo dinamizar tu presentación	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Cómo inspirar Emociones en los demás	Inteligencia Emocional	Learning Excellence	1
Cómo motivar a los colaboradores	Liderazgo	Learning Excellence	1
Cómo ser un líder al que seguir	Liderazgo	Learning Excellence	1
Cómo ser un mentor	Mentoring	Learning Excellence	1
Cómo ser un protegido	Mentoring	Learning Excellence	1
Cómo utilizar hablando en público	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Comunicación interpersonal	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Comunicación interpersonal (S.A.M)	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Comunicación no verbal	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Comunicación verbal	La comunicación verbal	Learning Excellence	1
Comunicándonos con todos	La comunicación verbal	Learning Excellence	1
Comunicarse con el grupo de formación	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Conceptos Básicos de la Atención al Cliente	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Conociendo al Cliente en la Venta Consultiva	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Construyendo un equipo de liderazgo efectivo	Liderazgo	Learning Excellence	1
Creación de un Programa de Mentoring	Mentoring	Learning Excellence	1
Creando una organización involucrada, con engagement	Engagement y Compromiso	Learning Excellence	1
Crear el clima adecuado en grupos de formación	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Crear excelentes conversaciones con clientes	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Dar Buena Impresión al Cliente	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Desarrollar capacidades de apoyo como docentes	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Desarrollarse como líder	Liderazgo	Learning Excellence	1
Detección de necesidades en la Venta Consultiva	El proceso de la venta	Learning Excellence	1

Detectar las expectativas de los participantes de grupos de formación	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
Determinar las Necesidades del Cliente	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Diez claves para hablar en público	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Diseño de acciones formativas on line	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
El Acercamiento en la Venta Consultiva	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
El antiliderazgo	Liderazgo	Learning Excellence	1
El continuum de la diversidad	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
El Desarrollo de la Autoconciencia Emocional	Inteligencia Emocional	Learning Excellence	1
El Desarrollo de la Autogestión Emocional	Inteligencia Emocional	Learning Excellence	1
El Desarrollo de la Conciencia Social con Inteligencia Emocional	Inteligencia Emocional	Learning Excellence	1
El desarrollo de los colaboradores	Liderazgo	Learning Excellence	1
El engagement y su justificación económica	Engagement y Compromiso	Learning Excellence	1
El error de estereotipar	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
El establecimiento de las Metas S.M.A.R.T	Gestión del Tiempo	Learning Excellence	1
El miedo escénico al hablar en público	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
El movimiento del cuerpo en la comunicación no verbal	La comunicación No verbal	Learning Excellence	1
El nuevo crisol cultural	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
El poder de la inclusión	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
El poder del compromiso	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
El Proceso del Coaching	Coaching	Learning Excellence	1
El proceso del conflicto y su gestión	Gestión de Conflictos	Learning Excellence	1
Emparejar protegidos con mentores	Mentoring	Learning Excellence	1
Escucha activa	La comunicación verbal	Learning Excellence	1
Escucha Activa en Ventas Consultivas	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Estilos de Comunicación (Venta Consultiva)	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Estilos de Liderazgo y coaching	Coaching	Learning Excellence	1
Evaluación de cursos de formación on line	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
FeedBack Comercial (Venta Consultiva)	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Fidelización en Ventas (Venta Consultiva)	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Frenos de la delegación de funciones	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Fuentes de motivación	Coaching	Learning Excellence	1
Fundamentos del liderazgo	Liderazgo	Learning Excellence	1
Gestión del cambio	Gestión del cambio	Learning Excellence	1

Gestión del tiempo personal	Gestión del Tiempo	Learning Excellence	1
Gestión emocional asertiva	Comunicación Asertiva	Learning Excellence	1
Gestionando emociones durante el conflicto	Gestión de Conflictos	Learning Excellence	1
Habilidades básicas docentes	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
Habilidades de entonación y uso de la voz	La comunicación No verbal	Learning Excellence	1
Hablando claro: las malas palabras	La comunicación verbal	Learning Excellence	1
Identificar a los manipuladores con Asertividad	Comunicación Asertiva	Learning Excellence	1
Influential Skills	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Inspirando Seguidores a través del Liderazgo	Liderazgo	Learning Excellence	1
Instrumentos en igualdad de oportunidades	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Introducción a la Venta Consultiva	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Introducción a la Asertividad	Comunicación Asertiva	Learning Excellence	1
Introducción a la comunicación no verbal	La comunicación No verbal	Learning Excellence	1
Introducción al Coaching	Coaching	Learning Excellence	1
Introducción al liderazgo	Liderazgo	Learning Excellence	1
Justo después de la presentación	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
La apariencia personal en el ambiente laboral	La comunicación No verbal	Learning Excellence	1
La Asertividad	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
La Construcción de Relaciones Sólidas a través de la Inteligencia Em.	Inteligencia Emocional	Learning Excellence	1
La Creación de un Acuerdo de Mentoring	Mentoring	Learning Excellence	1
La Empatía (Comunicación)	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
La Escucha Activa	Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
La expresión corporal al hablar en público	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
La gestión orientada a fomentar en Engagement	Engagement y Compromiso	Learning Excellence	1
La posición del cuerpo en la comunicación no verbal	La comunicación No verbal	Learning Excellence	1
Las Creencias	Coaching	Learning Excellence	1
Las verdades inevitables en la gestión de conflictos	Gestión de Conflictos	Learning Excellence	1
Liderazgo Inclusivo: Aprendizaje facilitador	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Liderazgo Inclusivo: Estableciendo las Bases	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Liderazgo motivacional	Liderazgo	Learning Excellence	1
Liderazgo y Poder	Liderazgo	Learning Excellence	1
Lidiar con la resistencia al cambio	Gestión del cambio	Learning Excellence	1
Manejando el miedo escénico	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1

Manejar a los manipuladores con Asertividad	Comunicación Asertiva	Learning Excellence	1
Manejo de las preguntas durante la presentación	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Medidas complementarias en conciliación para la igualdad de oport.	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Medidas de ampliación permisos para la igualdad de oportunidades	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Medidas de flexibilidad en igualdad de género	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Medidas para acercar servicios al personal para la igualdad de oport.	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Medir el engagement organizacional	Engagement y Compromiso	Learning Excellence	1
Mejorar habilidades de presentación como docentes	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Modelando al vendedor de éxito para la Venta Consultiva	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Modelo empresarial para propiciar la igualdad de oportunidades	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Nuestro producto: una propuesta de valor (Venta Consultiva)	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Organizar grupos de formación	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Orígenes en la Igualdad de oportunidades	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Otras medidas de conciliación para propiciar la igualdad de oport.	Diversidad e igualdad	Learning Excellence	1
Pasión por el trabajo	Coaching	Learning Excellence	1
Pautas para las reuniones de Mentoring	Mentoring	Learning Excellence	1
Preparando la presentación	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Prospección y Networking en Venta Consultiva Consultiva	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Qué hacer con las distracciones durante la presentación	Oratoria y Presentaciones	Learning Excellence	1
Quejas, Conflictos y Reclamaciones en Venta Consultiva	Negociación y Comunicación Efectiva	Learning Excellence	1
Realizar una reunión de ventas	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Reforzar habilidades de coordinación como docentes	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Reforzar otras habilidades docentes	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Seguimiento y supervisión de tareas y funciones delegadas	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1
Seis maneras equivocadas de dirigir	Liderazgo	Learning Excellence	1
Selección de otros recursos didácticos	Gestión de la formacion	Learning Excellence	2
Selección de recursos didácticos de imagen fija proyectada	Gestión de la formacion	Learning Excellence	1
Situaciones especiales en la gestión de conflictos	Gestión de Conflictos	Learning Excellence	1
Técnicas Asertivas	Comunicación Asertiva	Learning Excellence	1
Transformar la organización	Gestión del cambio	Learning Excellence	1
Tratamiento de Objeciones en Venta Consultiva	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Tratar con clientes difíciles	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Tus derechos asertivos	Comunicación Asertiva	Learning Excellence	1

Utilizar recursos gráficos didácticos	Gestión de la formación	Learning Excellence	1
Vender a clientes con roles distintos	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Vender por beneficios (Venta Consultiva)	El proceso de la venta	Learning Excellence	1
Vendiendo los nuevos productos	Atención al cliente y ventas	Learning Excellence	1
Ventajas de la delegación de funciones	Delegación y Supervisión	Learning Excellence	1