

PROGRAMA FORMATIVO

CURSOS

GRATUITOS
2010-2011



Cámara
La Rioja

Logroño 2010

Como Presidente de la Comisión de Formación y Empleo de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de La Rioja me es grato poder dirigirme nuevamente a ti para hacerte llegar la información sobre los cursos de formación que hemos planificado para el segundo semestre del año 2010 y el primero del 2011.

Al igual que en anteriores ocasiones, este programa formativo intenta recoger un conjunto de acciones formativas fruto del estudio de las necesidades del comercio, de la industria y de colectivos específicos, con el fin último de dar cobertura a las mismas.

Apostamos por seguir ofreciendo, dentro de esta oferta formativa, las últimas tecnologías y métodos de aprendizaje que favorecen el desarrollo de los trabajadores y empresas riojanas. Debemos facilitar el acceso a la formación y al reciclaje profesional ofertando diferentes modalidades y recursos formativos.

Entre nuestros objetivos prioritarios se encuentran el ampliar la temática de nuestros cursos, el llegar a un mayor número de colectivos específicos, descentralizar nuestra oferta y mantener nuestro compromiso de calidad.

Agradecemos al Servicio Riojano de Empleo y al Fondo Social Europeo el apoyo que año tras año nos brinda y que nos permite ofrecerte un amplio catálogo de cursos.

Agradeciéndote el poder contar contigo como parte de nuestro alumnado en la oferta de este año, recibe un cordial saludo.



Jesús Aguado Martínez

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

Nº Expediente 10C093/M16

PERFIL DE LOS ALUMNOS

Los cursos de formación que a continuación se presentan están dirigidos, prioritariamente, a empresarios y trabajadores en activo cuyo centro de trabajo esté ubicado en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma de La Rioja, con el fin de ofrecerles mejores servicios y favorecer su formación. Con carácter excepcional, se podrán admitir destinatarios que no cumplan con las características señaladas anteriormente.

Para cada acción formativa se definirá el perfil de los alumnos en base a los contenidos y programa de la misma.

PLAZAS LIMITADAS

Las plazas son limitadas en todos los cursos. La Cámara se reserva el derecho de anular la celebración de un curso de no llegar a un número mínimo de plazas.

Se establecerán unos criterios de selección de alumnos para cada acción formativa. En igualdad de condiciones, se priorizará por orden de inscripción.

DIPLOMAS

Se entregará a cada participante que haya finalizado la formación un diploma acreditativo de la formación adquirida, siempre que haya asistido al menos a un 75% de la duración de la acción y haya alcanzado los objetivos de cualificación previstos.

INSCRIPCIONES

- El plazo de matrícula comienza el día 6 de septiembre de 2010.
- Para formalizar la inscripción es necesario cumplimentar la ficha de inscripción y adjuntar fotocopia del D.N.I., pasaporte o carné de conducir y fotocopia de la cabecera de la última nómina o del último recibo de autónomos.
- Las inscripciones se podrán formalizar en el Departamento de Formación o a través de la Web de la Cámara.

ÍNDICE DE CURSOS

TELEFORMACIÓN	7
PRESENCIALES	8-40
COMERCIO	
SANTO DOMINGO DE LA CALZADA	
■ Escaparatismo	8
■ Cómo traer clientes al comercio	9
NÁJERA	
■ Escaparatismo	10
■ Cómo vender nuestros productos	11
ALFARO	
■ Técnicas de venta. Vendedores profesionales	12
HARO	
■ Cómo traer clientes al comercio (2ª parte)	13
■ Aprovechamiento integral del tiempo	14
CALAHORRA	
■ Aprovechamiento integral del tiempo	15
■ Cómo traer clientes al comercio	16
ARNEDO	
■ Paquetería	17
LOGROÑO	
■ Cómo traer clientes al comercio	18
■ Técnicas de negociación con proveedores	19
■ Cómo disponer los productos dentro del comercio	20
■ Paquetería	21
COLECTIVO DE ARTESANOS	
■ Cómo vender nuestros productos artesanos	22
AGENTES COMERCIALES	
■ Técnicas de negociación comercial	23
■ La comunicación en situaciones de conflicto	24
■ El cierre de la venta	25
■ Gestión y organización del tiempo	26
INFORMÁTICA	
■ Retoque y fotocomposición digital con Photoshop	27
■ Adobe Illustrator	28
ÁREA ECONÓMICO-FINANCIERA	
■ Impuestos de sociedades	29
■ Fiscalidad en las operaciones vinculadas y su repercusión en el NPGC	30
RECURSOS HUMANOS	
■ Inteligencia Emocional	31
■ Habilidades para la motivación	32
■ Habilidades de comunicación para establecer relaciones eficaces	33
■ Gestión y prevención del estrés laboral	34

ÍNDICE DE CURSOS

MEDIO AMBIENTE

- Herramientas para la prevención y gestión de los riesgos ambientales -- 35
- Gestión de residuos generados por la actividad empresarial.
Control operacional ----- 36

SECTOR DEL MUEBLE

- Deco Design. Nivel Superior ----- 37

SÉCTOR TURISMO

- Inglés para Enoturismo ----- 38
- Curso Básico de Enoturismo ----- 39
- Formación de camareros de restaurante ----- 40

FECHAS: DEL 4 DE OCTUBRE DE 2010 AL 4 DE MAYO DE 2011

CURSOS	Nº HORAS	Nº ALUMNOS
Gestión básica de RRHH	120	20
Iniciación al análisis financiero de la empresa	50	20
Auditorias Internas de calidad (ISO 9001)	80	20
Inglés comercial nivel I	80	20
Inglés comercial nivel II	80	10
Francés nivel I	80	10
Francés nivel II	80	10
Internet 2.0 utilidades	80	20
Gestión de residuos	120	20
Gestión Medioambiental	120	20
Merchandising	80	10
Propiedad intelectual y derechos de autor	50	10
Ley de Protección de Datos	50	20
Coaching	100	10
Organización del trabajo con Outlook 2007	50	10
Fotografía digital	70	10
Metodología e Implantación de las 5S	50	10

Información sobre requisitos, destinatarios, objetivos y programación en:

www.camararioja.com

ESCAPARATISMO

LUGAR	SANTO DOMINGO DE LA CALZADA
HORAS	14
FECHAS	18, 19, 20 Y 25 DE OCTUBRE
HORARIO	DÍAS 18 Y 25 DE 9:00 A 14:00 HORAS DÍAS 19 Y 20 DE 15:00 A 17:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

Proporcionar a los comerciantes los conocimientos necesarios y las técnicas correspondientes para la exposición de sus propios productos.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Nociones de mercadotecnia.

MÓDULO 2: Diseño y tratamiento de la imagen.

MÓDULO 3: Dibujo y sistemas de representación.

MÓDULO 4: Teoría y práctica del color.

MÓDULO 5: Composición en el espacio.

MÓDULO 6: Conocimiento y tratamiento de materiales.

MÓDULO 7: Diseño de escaparates.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO TRAER CLIENTES AL COMERCIO

LUGAR	SANTO DOMINGO DE LA CALZADA
HORAS	15
FECHAS	(Presentación: 14 de diciembre) 17, 24 Y 31 DE ENERO
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

Se requieren conocimientos básicos de venta.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Ayudar a los comerciantes a, en periodos de crisis, invertir en formación, en actuaciones positivas, en ideas y en una identidad propia, a través de la adquisición de herramientas e instrumentos para atraer clientes al comercio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Maneras de atraer clientes.

MÓDULO 2: Estrategias individuales.

MÓDULO 3: Psicología comercial.

MÓDULO 4: Posicionarse estratégicamente en el mercado.

MÓDULO 5: El boca a boca.

MÓDULO 6: ¿Qué necesitan mis clientes?

MÓDULO 7: ¿Qué compran mis clientes?

MÓDULO 8: Identidad visual: cómo me ven y cómo quiero que me vean.

MÓDULO 9: Aprender a pensar: ideas rentables.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

ESCAPARATISMO

LUGAR	NÁJERA
HORAS	14
FECHAS	8, 15 Y 22 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DÍAS 8 Y 15 DE 9:00 A 14:00 HORAS DÍA 22 DE 9:00 A 13:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

Proporcionar a los comerciantes los conocimientos necesarios y las técnicas correspondientes para la exposición de sus propios productos.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Nociones de mercadotecnia.

MÓDULO 2: Diseño y tratamiento de la imagen.

MÓDULO 3: Dibujo y sistemas de representación.

MÓDULO 4: Teoría y práctica del color.

MÓDULO 5: Composición en el espacio.

MÓDULO 6: Conocimiento y tratamiento de materiales.

MÓDULO 7: Diseño de escaparates.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO VENDER NUESTROS PRODUCTOS

LUGAR	NÁJERA
HORAS	15
FECHAS	4, 18 Y 25 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

Conocer las implicaciones de la venta en la actualidad, saber identificar las herramientas a utilizar con cada tipología de cliente y consolidar la relación con el cliente del establecimiento comercial.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: La venta en la actualidad.

MÓDULO 2: El proceso de compra. Fases del proceso de compra. Roles involucrados en un proceso de compra.

MÓDULO 3: El proceso de venta. Implicaciones. Fases del proceso de venta. Tipos de Clientes.

MÓDULO 4: La entrevista de ventas. Acogida. Investigación de necesidades. Argumentación. Tratamiento de objeciones. Cierre de la venta.

MÓDULO 5: Servicios Post-Venta.

MÓDULO 6: Tratamiento de situaciones difíciles por tipo de cliente.

MÓDULO 7: Estrategias de fidelización de clientes.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

TÉCNICAS DE VENTA. VENDEDORES PROFESIONALES

LUGAR	ALFARO
HORAS	15
FECHAS	8, 15 Y 22 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

Adquirir unos hábitos que ayuden a mejorar la rentabilidad personal y además faciliten el trabajo diario. Hoy en día es imprescindible conocer y dominar todas las técnicas de ventas ya que la competencia pisa fuerte. El problema no es la "competencia" sino la "incompetencia" personal o del equipo. Pero no se preocupe ya que ese problema tiene fácil solución. A más conocimientos prácticos, mayor profesionalidad, mayores ventas y mayor volumen de negocio. El/la alumnos/a aprenderá de forma práctica y amena, como rentabilizar su negocio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Cómo conseguir que el cliente entre.

MÓDULO 2: Psicología comercial.

MÓDULO 3: Tipos de personalidades: como vender a cada uno.

MÓDULO 4: ¿Y si el cliente solo ha entrado a mirar?

MÓDULO 5: Para vender, ¿Qué vocabulario no debo utilizar?

MÓDULO 6: Tipos de ventas: actuación en cada una de ellas.

MÓDULO 7: Cuando el cliente no compra: análisis real de las objeciones.

MÓDULO 8: Como conseguir que la organización del tiempo ayude a vender más.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO TRAER CLIENTES AL COMERCIO (2º PARTE)

LUGAR	HARO
HORAS	14
FECHAS	15, 22 Y 29 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DÍAS 15 Y 22 DE 9:00 A 14:00 HORAS DÍA 29 DE 9:00 A 13:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Continuar con la ayuda prestada el año anterior a los comerciantes a, en periodos de crisis, invertir en formación, en actuaciones positivas, en ideas y en una identidad propia, a través de la adquisición de herramientas e instrumentos para atraer clientes al comercio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Maneras de atraer clientes.

MÓDULO 2: Estrategias individuales.

MÓDULO 3: Psicología comercial.

MÓDULO 4: Posicionarse estratégicamente en el mercado.

MÓDULO 5: El boca a boca.

MÓDULO 6: ¿Qué necesitan mis clientes?

MÓDULO 7: ¿Qué compran mis clientes?

MÓDULO 8: Identidad visual: cómo me ven y cómo quiero que me vean.

MÓDULO 9: Aprender a pensar: ideas rentables.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

APROVECHAMIENTO INTEGRAL DEL TIEMPO

LUGAR	HARO
HORAS	20
FECHAS	(Presentación: 15 de diciembre) 21, 28 DE FEBRERO, 7 Y 14 DE MARZO
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Ser conscientes de que el tiempo es un recurso limitado y que su uso, organización y utilización, marcará la diferencia entre tener, una vida feliz y gratificante, a otra vida, cargada de insatisfacción, frustración y desesperanza. En el mundo empresarial actual, "un minuto", tiene un coste superior a cualquier producto o servicio. Aprendamos a "vivir" ese minuto con entusiasmo y satisfacción así lograremos una mayor rentabilidad empresarial y personal.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: El tiempo laboral: evaluación favorable y desfavorable.

MÓDULO 2: Hábitos profesionales y actitudes básicas.

MÓDULO 3: Agenda profesional: confección y factores que inciden en ella.

MÓDULO 4: El uso del tiempo: los grandes devoradores y los buenos aliados.

MÓDULO 5: Reloj biológico: saber que horas son buenas para la memoria, para la toma de decisiones, para la destreza, para las ideas, para pensar.

MÓDULO 6: Tiempo real: cálculo y distribución.

MÓDULO 7: Análisis individual del tiempo: la eficacia y la eficiencia.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

APROVECHAMIENTO INTEGRAL DEL TIEMPO

LUGAR	CALAHORRA
HORAS	20
FECHAS	4, 5, 6, 7, 13, 14, 18, 19, 20 Y 21 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 20:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Ser conscientes de que el tiempo es un recurso limitado y que su uso, organización y utilización, marcará la diferencia entre tener, una vida feliz y gratificante, a otra vida, cargada de insatisfacción, frustración y desesperanza.

En el mundo empresarial actual, "un minuto", tiene un coste superior a cualquier producto o servicio. Aprendamos a "vivir" ese minuto con entusiasmo y satisfacción así lograremos una mayor rentabilidad empresarial y personal.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: El tiempo laboral: evaluación favorable y desfavorable.

MÓDULO 2: Hábitos profesionales y actitudes básicas.

MÓDULO 3: Agenda profesional: confección y factores que inciden en ella.

MÓDULO 4: El uso del tiempo: los grandes devoradores y los buenos aliados.

MÓDULO 5: Reloj biológico: saber que horas son buenas para la memoria, para la toma de decisiones, para la destreza, para las ideas, para pensar.

MÓDULO 6: Tiempo real: cálculo y distribución.

MÓDULO 7: Análisis individual del tiempo: la eficacia y la eficiencia.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO TRAER CLIENTES AL COMERCIO

LUGAR	CALAHORRA
HORAS	15
FECHAS	(Presentación: 16 de diciembre) 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16 Y 17 DE FEBRERO
HORARIO	DE 20:00 A 22:00 HORAS. DÍA 17 DE 20:00 A 21:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

Se requieren conocimientos básicos de venta.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Ayudar a los comerciantes a, en periodos de crisis, invertir en formación, en actuaciones positivas, en ideas y en una identidad propia, a través de la adquisición de herramientas e instrumentos para atraer clientes al comercio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Maneras de atraer clientes.

MÓDULO 2: Estrategias individuales.

MÓDULO 3: Psicología comercial.

MÓDULO 4: Posicionarse estratégicamente en el mercado.

MÓDULO 5: El boca a boca.

MÓDULO 6: ¿Qué necesitan mis clientes?

MÓDULO 7: ¿Qué compran mis clientes?

MÓDULO 8: Identidad visual: cómo me ven y cómo quiero que me vean.

MÓDULO 9: Aprender a pensar: ideas rentables.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

PAQUETERÍA

LUGAR	ARNEDO
HORAS	15
FECHAS	18, 19, 20, 21, 25, 26 Y 27 DE OCTUBRE
HORARIO	DÍAS 18, 19 Y 20 DE 15:00 A 17:00 HORAS DÍAS 21, 25, 26 Y 27 DE 14:45 A 17:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	7

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

Capacitar al asistente al curso para realizar cualquier tipo de paquete, presentación de productos y elaboración de promociones a través del uso de las diversas técnicas. Concienciar de la importancia de la presentación como medio de la atracción del cliente. Adquirir la técnica necesaria y habilidad para el trabajo con envases y embalajes.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: La Importancia del Envase. Sentido comercial del envase. Elaboración y diseño de envases.

MÓDULO 2: Elección del Material Adecuado para la Presentación y Empaquetado de Productos.

MÓDULO 3: Llamada de Atención.

MÓDULO 4: Realización de Trabajos con Materiales.

MÓDULO 5: El Color. Cualidades de los colores. Valores del color. Contrastes. Armonía cromática. Lenguaje e influencia de los colores.

MÓDULO 6: Presentación del Producto. Colocación, los niveles, tipos de compras.

MÓDULO 7: Rotulación. Diferentes tipos de carteles. Colores y formas.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO TRAER CLIENTES AL COMERCIO

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	14
FECHAS	27, 28, 29 DE SEPTIEMBRE Y 4 DE OCTUBRE
HORARIO	DÍAS 27 y 4 DE 9:00 A 14:00 HORAS. DÍAS 28 y 29 DE 20:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

Se requieren conocimientos básicos de venta.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Ayudar a los comerciantes a, en periodos de crisis, invertir en formación, en actuaciones positivas, en ideas y en una identidad propia, a través de la adquisición de herramientas e instrumentos para atraer clientes al comercio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Maneras de atraer clientes.

MÓDULO 2: Estrategias individuales.

MÓDULO 3: Psicología comercial.

MÓDULO 4: Posicionarse estratégicamente en el mercado.

MÓDULO 5: El boca a boca.

MÓDULO 6: ¿Qué necesitan mis clientes?

MÓDULO 7: ¿Qué compran mis clientes?

MÓDULO 8: Identidad visual: cómo me ven y cómo quiero que me vean.

MÓDULO 9: Aprender a pensar: ideas rentables.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	14
FECHAS	2, 3, 4, 8, 9, 10 Y 11 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 20:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

A una empresa, poder disponer de una buena cartera de proveedores, le proporciona: mayor rentabilidad, la tranquilidad de saber que trabaja con los mejores y ofrecer al cliente un aporte extra de calidad, servicio, compromiso y confianza. Con este curso se va a proporcionar a los asistentes las herramientas necesarias para ello.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Estudio del producto "pedido".

MÓDULO 2: Estudio del Comprador. Como persona, como empresa. Funciones y puestos.

MÓDULO 3: Relación cliente - proveedor. Evolución cultural y organizativa. Relaciones operativas. Potencia de compra. Poderes del comprador. Posición de fuerza.

MÓDULO 4: Valoración de la calidad de los proveedores. Sistemas de calificación de proveedores. Evolución de los sistemas de calidad.

MÓDULO 5: Etapas de la Negociación con proveedores. Iniciación. Conocimiento. Argumentación. Objeciones. Remate.

MÓDULO 6: El desarrollo de la negociación. Qué tácticas utilizan los vendedores. Cómo descubrir y prever las estrategias de la 'otra parte'. Concesiones de los proveedores. Elementos clave de la compra. Las bandas de negociación.

MÓDULO 7: Cierre de la Negociación. Cuándo y cómo cerrar la negociación con el proveedor. Qué elementos relegar hasta el cierre del proceso negociador. Cuándo es necesaria la reapertura de las negociaciones para revisar los términos de un acuerdo.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO DISPONER LOS PRODUCTOS DENTRO DEL COMERCIO

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	15
FECHAS	(Presentación: 13 de diciembre) 7, 14 Y 21 DE FEBRERO
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

Se requieren conocimientos básicos de venta.

DIRIGIDO A

Titulares, responsables y empleados de comercios minoristas, interesados en potenciar las ventas, la comunicación e imagen de su negocio.

OBJETIVOS

Dotar a los asistentes de los conocimientos teóricos y las herramientas propias del interiorismo aplicado a su comercio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Imagen corporativa.

MÓDULO 2: Comunicación. Merchandising en el establecimiento.

MÓDULO 3: Empleo de displays.

MÓDULO 4: Utilizando los espacios para plasmar novedades.

MÓDULO 5: Equipos y grupos de personas.

MÓDULO 6: Publicidad. Recepción de mensajes. Oportunidad del tema y el momento. Publicidad directa.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría que se realizarán en comercios.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

PAQUETERÍA

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	15
FECHAS	15, 22 Y 29 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del comercio.

OBJETIVOS

Capacitar al asistente al curso para realizar cualquier tipo de paquete, presentación de productos y elaboración de promociones a través del uso de las diversas técnicas. Concienciar de la importancia de la presentación como medio de la atracción del cliente. Adquirir la técnica necesaria y habilidad para el trabajo con envases y embalajes.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: La Importancia del Envase. Sentido comercial del envase. Elaboración y diseño de envases.

MÓDULO 2: Elección del Material Adecuado para la Presentación y Empaquetado de Productos.

MÓDULO 3: Llamada de Atención.

MÓDULO 4: Realización de Trabajos con Materiales.

MÓDULO 5: El Color. Cualidades de los colores. Valores del color. Contrastes. Armonía cromática. Lenguaje e influencia de los colores.

MÓDULO 6: Presentación del Producto. Colocación, los niveles, tipos de compras.

MÓDULO 7: Rotulación. Diferentes tipos de carteles. Colores y formas.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CÓMO VENDER NUESTROS PRODUCTOS ARTESANOS

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	20
FECHAS	19, 21, 26 Y 28 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 9:00 A 14:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Vendedores/as y profesionales del sector artesano.

OBJETIVOS

Adquirir unos hábitos que ayuden a mejorar la rentabilidad personal y además faciliten el trabajo diario. El/la alumnos/a aprenderá de forma práctica y amena, como rentabilizar su negocio.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Habilidades Profesionales.

MÓDULO 2: Comunicación verbal: qué decir y cómo, y qué no decir.

MÓDULO 3: Gestos: el mensaje del cliente.

MÓDULO 4: La venta específica del artesano.

MÓDULO 5: La venta del precio: cómo y cuando.

MÓDULO 6: Tipos de clientes: cómo vender a cada uno.

MÓDULO 7: Cómo tratar las reclamaciones.

MÓDULO 8: Clientes especiales: pautas de conducta.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría que se realizarán en comercios.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	20
FECHAS	18, 19, 20, 21, 25, 26, 27 Y 28 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 20:00 A 22:30 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

Se requieren conocimientos previos sobre ventas.

DIRIGIDO A

Personal de los departamentos comerciales principalmente, pero también a todas aquellas personas que colaboran en los procesos de venta.

OBJETIVOS

Desarrollar una metodología de negociación eficaz. Abordar los aspectos estratégicos y tácticos de la negociación comercial y aprender o mejorar las habilidades de negociación.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Qué es la Negociación.

MÓDULO 2: Fases de la Negociación.

MÓDULO 3: La Negociación Comercial: Negociaciones de Compraventa.

MÓDULO 4: Habilidades de Negociación. Saber escuchar, saber preguntar, saber persuadir, saber argumentar, pensar estratégicamente.

MÓDULO 5: Estilos de negociación. Para conocer su estilo personal. Proyecto de negociación de Harvard.

MÓDULO 6: Estrategias y Tácticas de Negociación.

MÓDULO 7: Climas en la Negociación.

MÓDULO 8: Referencias de Bibliografía.

MÓDULO 9: Técnicas de Venta. Etapas y teorías de venta. Ventas por beneficios. Otros tipos de venta. Fases de la venta.

MÓDULO 10: Negociación Post-venta.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

COMUNICACIÓN EN SITUACIONES DE CONFLICTO

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	20
FECHAS	8, 9, 10, 11, 15, 16, 17 Y 18 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 20:00 A 22:30 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Personal de ventas en general.

OBJETIVOS

Aportar al alumnado una formación básica, tanto teórica como práctica, sobre el análisis de las situaciones de conflicto y la necesidad de adecuar la comunicación. Capacitar a las personas a las que se dirige para que desarrollen una visión diferente frente al conflicto, creativa y eficaz con el objetivo de promover la adquisición de habilidades para una mejor comunicación. Adquirir habilidades de búsqueda de soluciones negociadas.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Introducción.

MÓDULO 2: La Capacidad de Intervención. Facilitar al alumnado las pautas necesarias para obtener la capacidad de intervención en situaciones de conflicto.

MÓDULO 3: ¿Cómo manejar los Conflictos y los Desacuerdos?

MÓDULO 4: Diagnóstico. Conocimientos y capacidades para realizar un diagnóstico de una situación conflictiva en una situación concreta.

MÓDULO 5: Habilidades de Comunicación necesarias para gestionar el conflicto. Cómo digo lo que digo: la Comunicación Verbal y No Verbal. El juego de las percepciones. Práctica del Feed Back. Manejo del refuerzo. La Escucha Activa La Asertividad. La Empatía. Reformulación. El método DESC.

MÓDULO 6: La programación Neurolingüística en la gestión de conflictos. Qué es la PNL. Aplicación de la PNL en gestión de conflictos.

MÓDULO 7: Capacidades de Intervención. Con personas concretas (chico/chica, familia, trabajador/a, etc.). Intervención por grupos (grupo pequeño, grupo-clase, etc.). Intervención en el ámbito institucional.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría que se realizarán en comercios.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

EL CIERRE DE LA VENTA

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	8
FECHAS	27, 28, 29 Y 30 DE SEPTIEMBRE
HORARIO	DE 20:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

Se requieren conocimientos previos sobre ventas.

DIRIGIDO A

Principalmente a personal de los departamentos comerciales, pero también a todas aquellas personas que colaboran en los procesos de compraventa.

OBJETIVOS

Desarrollar habilidades de negociación, permitir conocer los aspectos fundamentales para un correcto acercamiento al cliente y establecer una metodología de cierre de la venta.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Entorno comercial de la gestión de ventas.

MÓDULO 2: Fases del proceso de compra.

MÓDULO 3: Fases de la venta: el proceso de ventas, la entrevista de ventas

MÓDULO 4: El cierre de la venta: cuándo se puede pensar en cerrar una venta, señales de cierre, tipología de objeciones, tratamiento de objeciones, técnicas y tácticas de cierre, la negociación (Definición, fases de la Negociación, habilidades socioprofesionales).

MÓDULO 5: Concluir la entrevista de ventas de forma eficaz.

MÓDULO 6: Consolidar la relación: La fidelización.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL TIEMPO

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	20
FECHAS	22, 23, 24, 25, 29, 30 DE NOVIEMBRE 1 Y 2 DE DICIEMBRE
HORARIO	DE 20:00 A 22:30 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Dirección, mandos intermedios, personal de administración, departamentos técnicos.

OBJETIVOS

Definir y fijar lo que es, supone e implica el concepto de gestión del tiempo, aplicándolo a las situaciones de trabajo, analizar y planificar tareas o actividades en función de su importancia, aprovechamiento eficaz del tiempo, eliminación de los tiempos muertos y definir y utilizar técnicas del control del tiempo.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Organización del trabajo y gestión del tiempo.

MÓDULO 2: Principios de la Gestión del Tiempo: cultura y usos del tiempo, hábitos de uso del tiempo y condiciones de la persona y de la organización.

MÓDULO 3: Actitudes ante el trabajo: principales obstáculos y elaboración de soluciones.

MÓDULO 4: El tiempo como recurso: herramientas básica.

MÓDULO 5: Cómo gestionar el Tiempo: las Prioridades, definición de objetivos (Características), planificación, normas para programar el tiempo y urgente vs Importante.

MÓDULO 6: Los "ladrones del tiempo".

MÓDULO 7: El equipo y el tiempo: manejo de información, comunicación eficaz, delegación y preparación de reuniones.

MÓDULO 8: El tiempo y las relaciones interpersonales.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría que se realizarán en comercios.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

RETOQUE Y FOTOCOMPOSICIÓN DIGITAL CON PHOTOSHOP

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	24
FECHAS	18, 19, 20, 21, 25, 26, 27 Y 28 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

Conocimientos básicos del entorno gráfico Windows a nivel de usuario.

DIRIGIDO A

Creativos, publicistas y profesionales que necesiten procesar digitalmente fotografías.

OBJETIVOS

Al finalizar el curso el alumno será capaz de gestionar cualquier tipo de imagen, pudiendo controlar el óptimo escaneado de fotografías y procesar digitalmente las imágenes obtenidas aplicándoles filtros especiales. Creación de imágenes fotorrealísticas.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Primeros pasos en Photoshop. Las imágenes. Partes principales.

MÓDULO 2: Abrir y Guardar Imágenes. Abrir imágenes. Mapa de bits o vectorial. Creación de imágenes.

MÓDULO 3: El Espacio de Trabajo. Colocar las ventanas. Organizar grupos de paletas. Guardar la configuración. El explorador de archivos.

MÓDULO 4: Moverse por la Imagen. Ampliar y reducir. Recortar la imagen. Tamaño del lienzo. Duplicar y separar.

MÓDULO 5: Dibujar con el Lápiz. La herramienta lápiz. El modo de color. El selector de colores. El cuentagotas.

MÓDULO 6: Pintar con el Pincel. El pincel. Pinceles ya creados. Configurar un pincel. Los modos de fusión.

MÓDULO 7: Seleccionar. Seleccionar zonas de la imagen. Herramientas marco y lazo. Selección por colores. Ajustar selección.

MÓDULO 8: Imágenes con Capas. Visualizar capas. Orden de apilamiento. Utilización de capas. Copiar y pegar. Combinar y acoplar.

MÓDULO 9: Rellenar de Color. El bote de pintura. Rellenar con degradados. La goma de borrar. El borrador mágico. El borrador de fondos.

MÓDULO 10: Dibujar con Trazados. Herramientas de dibujo. Rellenar píxeles. Capas de forma. La herramienta pluma. Trazados. Duplicar trazados.

MÓDULO 11: Ajustar el Color. Luces y sombras. Equilibrado de colores. Brillo y contraste.

MÓDULO 12: Retocar Imágenes. Sesgar, voltear y distorsionar. Herramientas de retoque. Corregir la imagen.

MÓDULO 13: Texto en las Imágenes. Incluir texto. Formato del texto. Efectos. Poner notas.

MÓDULO 14: Imprimir la Imagen. Ajustar la página. Posición y tamaño. Impresión.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

ADOBE ILLUSTRATOR

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	24
FECHAS	22, 23, 24, 25, 29, 30 DE NOVIEMBRE 1 Y 2 DE DICIEMBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

Se requieren conocimientos básicos de informática y Windows.

DIRIGIDO A

Personas que deseen integrarse en agencias de publicidad, editoriales e imprentas, departamentos creativos, estudios de diseño y medios de comunicación. Se priorizará a personas pertenecientes al sector comercio.

OBJETIVOS

Este curso está diseñado para aprender a utilizar el programa Adobe Illustrator, uno de los programas de diseño vectorial más utilizados y extendidos en la actualidad. Al finalizar el curso, se podrán resolver, de manera creativa, los distintos tipos de mensajes vinculados a la comunicación visual, sumando a la teoría y práctica del diseño, las ventajas del dominio de la tecnología.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Introducción a Illustrator.

MÓDULO 2: Componentes de Illustrator.

MÓDULO 3: Creación de formas.

MÓDULO 4: Trabajar con color.

MÓDULO 5: Dibujo de trazados.

MÓDULO 6: Transformación de objetos.

MÓDULO 7: Creación de formas complejas.

MÓDULO 8: Creación de efectos pictóricos.

MÓDULO 9: Creación eficiente de ilustraciones.

MÓDULO 10: Filtros y efectos especiales.

MÓDULO 11: Organización de ilustraciones.

MÓDULO 12: Cómo crear y dar formato a un texto.

MÓDULO 13: Impresión de documentos.

MÓDULO 14: Diseñar para la Web.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

IMPUESTOS DE SOCIEDADES

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	20
FECHAS	15, 16, 17, 18, 22, 23, 24, Y 25 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 19:00 A 21:30 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Administrativos y personal de servicios contables y/o fiscales, cuya misión esté integrada en la gestión fiscal de la empresa.

OBJETIVOS

Establecer las repercusiones contables que determinados hechos imposables del I.S. generan en una empresa Y lograr que el alumno a la finalización de la acción formativa sea capaz de conocer la aplicación practica de la Ley y el Reglamento del Impuesto sobre sociedades, saber todas las peculiaridades que ofrece en Impuesto sobre Sociedades y todos los aspectos referidos a su liquidación y dar a conocer todos los trámites administrativos para la gestión y tramitación del impuesto.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Sujeto pasivo: del Impuesto de Sociedades: obligación personal y obligación real.

MÓDULO 2: Contabilización Mercantil "versus" Contabilidad Fiscal en conceptos como la contratación, las existencias, las amortizaciones, las provisiones, el leasing.

MÓDULO 3: Base Imponible del Impuesto: imputación Temporal de Ingresos y Gastos, amortizaciones, provisiones, otros Gastos Deducibles, gastos no deducibles, incrementos y disminuciones patrimoniales por reinversión y compensación de pérdidas.

MÓDULO 4: Cuota Tributaria: cuota íntegra, períodos impositivos y tipos de gravamen, deducciones por doble imposición, bonificaciones en la cuota e incentivos a la inversión y a la creación de empleo.

MÓDULO 5: Deuda Tributaria: retenciones y devoluciones, pago a cuenta y devolución de retenciones.

MÓDULO 6: Calendario trimestral y anual con los movimientos contables generados por el I.S.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

FISCALIDAD EN LAS OPERACIONES VINCULADAS Y SU REPERCUSIÓN EN EL NPGC

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	15
FECHAS	4, 5, 6, 7 y 13 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Directores Jurídicos, Asesores Jurídicos, Responsables de Control de Gestión, Directores Financieros, Directores Generales, Responsables Área de Impuestos, . . .

OBJETIVOS

Conocer los importantes y recientes cambios que se han producido en la legislación tributaria respecto a la operativa fiscal de operaciones vinculadas, saber qué nuevas obligaciones de documentación surgen con la nueva normativa desde el 1 de Enero de 2010, dominar los métodos y criterios se deben emplear para valorar las operaciones entre empresas vinculadas y conocer el régimen fiscal de operaciones vinculadas, haciendo hincapié en los aspectos prácticos de la norma y aplicación del régimen sancionador.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Concepto de precios de transferencia y operaciones vinculadas.

MÓDULO 2: Nueva Regulación de las Operaciones Vinculadas. Alcance y plazos de aplicación.

MÓDULO 3: El Análisis de Comparabilidad. Los cinco factores que determinan la compatibilidad. Comparables internos, externos y secretos.

MÓDULO 4: Criterios y Métodos de Valoración para la determinación del Valor Normal del Mercado de las Operaciones Vinculadas.

MÓDULO 5: Las Obligaciones de Documentación. Los diferentes ajustes a realizar.

MÓDULO 6: El procedimiento de comprobación del valor de mercado.

MÓDULO 7: Aspectos Fiscales de las Operaciones Vinculadas en el IRPF.

MÓDULO 8: Aspectos Fiscales de las Operaciones en el ISS.

MÓDULO 9: Aspectos Fiscales de las Operaciones en el IVA.

MÓDULO 10: Régimen de infracciones y sanciones en las operaciones vinculadas.

MÓDULO 11: Reflexiones sobre el cierre contable y fiscal del ejercicio con el NPGC.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	18
FECHAS	4, 5, 6, 7, 13 Y 14 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Profesionales de cualquier área de empresa.

OBJETIVOS

Mejorar el desarrollo profesional y personal a través de la inteligencia emocional.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Autoconciencia, autoconocimiento y autocontrol.

MÓDULO 2: Elementos esenciales de la Inteligencia Emocional.

MÓDULO 3: Procedimientos para desarrollar la autoconciencia.

MÓDULO 4: Control Emocional, prácticas respiratorias y de relajación condicionada.

MÓDULO 5: Preocupaciones, ansiedades y miedos: neutralización.

MÓDULO 6: Mentalidad abierta y diálogo interior.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

HABILIDADES PARA LA MOTIVACIÓN

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	15
FECHAS	4, 8, 9, 10 Y 11 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Dirigido a trabajadores que desarrollan su actividad en entornos profesionales que exigen el manejo de las habilidades comunicativas y de motivación de personas, tanto para directivos y responsables de equipos como para cualquier persona con inquietud por mejorar sus relaciones interpersonales.

OBJETIVOS

Dotar a los asistentes de técnicas y herramientas que permitan mejorar su nivel de comunicación personal y profesional para influir positivamente en sus equipos, incrementando su eficacia en la gestión de personas.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Técnicas de motivación-comunicación. Escucha Activa. Comprensión y desarrollo de la Autoestima. Personalidad versus Conducta.

MÓDULO 2: La comunicación no verbal. Componentes de la comunicación no verbal. Técnicas y habilidades de comunicación no verbal.

MÓDULO 3: Obstáculos en la comunicación profesional y estrategias de superación.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría que se realizarán en comercios.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN PARA ESTABLECER RELACIONES EFICACES

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	15
FECHAS	25, 29, 30 DE NOVIEMBRE 1 Y 2 DE DICIEMBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Dirigido a trabajadores que desarrollan su actividad en entornos profesionales que exigen un manejo de las habilidades comunicativas, tanto para directivos y responsables de equipos como para cualquier persona con inquietud por mejorar sus relaciones interpersonales.

OBJETIVOS

Facilitar a los asistentes las técnicas y recursos que les permitan comunicarse con los demás de forma eficaz y mantener relaciones interpersonales satisfactorias. Poner a disposición de los asistentes las técnicas y recursos que permitan el desarrollo de sus habilidades sociales, creando hábitos para la mejora de su bienestar y calidad de vida.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Proceso de comunicación.

MÓDULO 2: Técnicas de comunicación. La empatía, la comunicación expresiva y emocional, la escucha activa, la asertividad, la gestión de las relaciones - análisis transaccional, la comunicación no verbal y la retroalimentación.

MÓDULO 3: Comunicación en la empresa. Comunicación formal (ascendente, descendente y horizontal) e informal. Obstáculos en la comunicación y modos de superación.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

GESTIÓN Y PREVENCIÓN DEL ESTRÉS LABORAL

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	15
FECHAS	13, 14, 15, 16 Y 20 DE DICIEMBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Cualquier trabajador en activo que se sienta en situación laboral de estrés o que esté interesado en conocer las técnicas de relajación para evitar dicha situación.

OBJETIVOS

Dotar a los asistentes de las técnicas de afrontamiento y herramientas para identificar factores estresantes de la vida laboral de tal forma que aprendan a reducir los efectos nocivos del estrés distinguiendo fuentes de respuesta y agravantes en el entorno laboral, permitiendo mantenerlo en niveles tolerables para el entorno y para uno mismo.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Qué es el Estrés.

MÓDULO 2: Fuentes del Estrés. Analizar las causas que originan el estrés en las personas.

MÓDULO 3: Tipos de Estrés. Agudo, crónico, anticipatorio.

MÓDULO 4: Efectos del Estrés. Físicos, psicológicos, conductuales.

MÓDULO 5: Manifestaciones del Estrés: El Síndrome de Burn Out. Causas y variables del mismo.

MÓDULO 6: Cómo Solucionar el Estrés. El estrés se puede mejorar por medio de:
1) La toma de decisiones: incidencia en el análisis de problemas con planteamientos de diversas técnicas, así como la metodología de la toma de decisiones. 2) Asertividad: análisis de los diversos tipos de conducta, rol playing de asertividad, mejora de la comunicación. 3) Gestión del tiempo.

MÓDULO 7: Técnicas para Afrontar el Estrés. Las técnicas de relajación de Jacobson.

MÓDULO 8: La Autoestima. Herramientas de autoconocimiento. Técnicas para trabajar la autoestima.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

HERRAMIENTAS PARA LA PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE LOS RIESGOS AMBIENTALES

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	18
FECHAS	13, 14, 18, 19, 20 y 21 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	9

REQUISITOS

Se requieren conocimientos previos de medio ambiente.

DIRIGIDO A

Personas interesadas en obtener los conocimientos necesarios acerca de la prevención y gestión de los riesgos ambientales.

OBJETIVOS

Que el alumno sepa cómo identificar los riesgos ambientales que las diferentes actividades industriales pueden ocasionar en el entorno, así como las herramientas que existen en la actualidad para prevenir, minimizar y gestionar estos riesgos.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Introducción:

Ley de responsabilidad ambiental.

Identificación de los riesgos ambientales.

MÓDULO 2: Herramientas para la prevención y gestión de los riesgos ambientales.

Ecodiagnóstico. Ecoauditoría.

Sistema de gestión ambiental. ISO 14001.

Sistemas de gestión ambiental. Reglamento EMA's.

Diferencias y similitudes.

Ayudas, subvenciones y beneficios fiscales.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

GESTIÓN DE RESIDUOS GENERADOS POR LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL. CONTROL OPERACIONAL

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	18
FECHAS	24, 25, 29, 30 DE NOVIEMBRE 1 Y 2 DE DICIEMBRE
HORARIO	DE 19:00 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

Se requieren conocimientos previos de medio ambiente.

DIRIGIDO A

Personas interesadas en adquirir conocimientos específicos sobre la gestión de residuos.

OBJETIVOS

El alumno al finalizar el curso, será consciente de la problemática de la generación de residuos y la gestión inadecuada de los mismos. Sabrá cómo identificar los diferentes residuos que se generan en las diferentes actividades empresariales, cómo hay que gestionarlos, control administrativo - ambiental de la gestión de los residuos, etc.

Además conocerá las opciones técnicas y económicas para minimizar la cantidad de residuos que van a vertedero mediante una valorización económica de los mismos, aprovechando, cuando sea posible, su capacidad como recursos.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Introducción:

Evolución de la gestión de residuos.

Plan director de residuos. Datos de partida y conclusiones.

Legislación, de carácter general, de residuos.

Legislación, de carácter específico, de residuos.

MÓDULO 2: Residuos.

Cómo identificar los diferentes residuos que genera una actividad empresarial. Caracterización.

Cómo denominar los diferentes residuos que genera una actividad empresarial. Codificación.

Fases de gestión de residuos: segregación, gestión, etc.

Planes de minimización de residuos.

Cómo gestionar los residuos con legislación específica. Envases y residuos de envases, NFU's, VFU's, RAEE, etc.

Casos prácticos.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

DECO DESIGN. NIVEL SUPERIOR

LUGAR	NÁJERA
HORAS	10
FECHAS	5 Y 6 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 16:00 A 21:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

Conocimientos del programa Deco Design.

DIRIGIDO A

Profesionales del sector del mueble: comerciales, decoradores, agentes, etc., con experiencia en Deco Design

OBJETIVOS

Capacitar al alumno para desarrollar proyectos de amueblamiento con una herramienta profesional y específica para la presentación de propuestas gráficas, generación de ofertas y gestión de la venta de muebles. Potenciar la incorporación de la filosofía de trabajo en 3D con catálogos informatizados reales.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Definición de un Espacio con Deco.

MÓDULO 2: Creación de Muros.

MÓDULO 3: Colocación de Puertas y Ventanas.

MÓDULO 4: Creación de Escaleras.

MÓDULO 5: Espacios Abuhardillados.

MÓDULO 6: Gestión Avanzada de Elementos de Catálogo.

MÓDULO 7: Composiciones Personalizadas.

MÓDULO 8: Colocación de Elementos, Muebles, Decorativos.

MÓDULO 9: Muebles Especiales.

MÓDULO 10: Edición y Manipulado de Muebles.

MÓDULO 11: Gestión de Presupuestos.

MÓDULO 12: Personalización de DecoData, mi Empresa, mis Comerciales.

MÓDULO 13: Obtención de Dibujos 2D del Modelo (Plantas, Alzados, Perspectivas).

MÓDULO 14: Edición de Dibujos 2D del Modelo (Cotas, Textos,...).

MÓDULO 15: Composición de Planos, Dibujos 2D, Escaleras, Detalles.

MÓDULO 16: Imágenes para Imprimir.

MÓDULO 17: Imagen de Alta Calidad, DecoRender.

PRÁCTICA: Ejercicios prácticos de aplicación de la teoría.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

INGLÉS PARA ENOTURISMO

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	25
FECHAS	8, 9, 10, 15, 16, 17, 22, 23, 24 Y 25 DE NOVIEMBRE
HORARIO	DE 19:30 A 22:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

El nivel de idioma requerido para la realización de este curso será definido tras una prueba selectiva de ingreso que se les realizará a todos los aspirantes.

DIRIGIDO A

Profesionales del sector del Enoturismo.

OBJETIVOS

Afianzar las bases gramaticales ya existentes en los alumnos y mejorarlas con el fin de dotarles con las herramientas adecuadas para utilizar el inglés en el contexto del Enoturismo.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Traducir folletos turísticos, fichas de cata, menús y hojas de ruta.

MÓDULO 2: Entender y hacerse entender en inglés tanto por escrito cómo oralmente y en el contexto establecido.

MÓDULO 3: Diseñar una ruta enoturística y “venderla a posibles clientes angloparlantes”.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

CURSO BÁSICO DE ENOTURISMO

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	8
FECHAS	19, 20, 26 Y 27 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 19:00 A 21:00 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Profesionales del sector de la hostelería.

OBJETIVOS

Ampliación de la formación de aquellas personas que por su dedicación o profesión tengan que explicar en público temas relacionados con la cultura del vino en La Rioja.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Introducción al turismo del vino.

MÓDULO 2: Viti-cultura en La Rioja.

MÓDULO 3: La cultura del vino.

MÓDULO 4: Formación vinícola de los guías de La Rioja.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.

FORMACIÓN DE CAMAREROS DE RESTAURANTE

LUGAR	LOGROÑO
HORAS	12
FECHAS	28, 30 DE SEPTIEMBRE, 5 Y 7 DE OCTUBRE
HORARIO	DE 16:30 A 19:30 HORAS
Nº DE ALUMNOS	8

REQUISITOS

No se requieren conocimientos previos.

DIRIGIDO A

Este curso va dirigido a todas aquellas personas que necesiten o bien formarse para trabajar o bien reciclarse para adaptarse a las necesidades de su empresa en el sector de la hostelería y más concretamente, como camareros de restaurante.

OBJETIVOS

Capacitar a los participantes para la preparación y posterior servicio en los puntos de venta de hostelería tales como Comedor-Restaurante, con el objetivo de lograr la máxima calidad y la mejor atención al cliente.

PROGRAMACIÓN

MÓDULO 1: Normas de comportamiento e higiene en el trabajo: normas de comportamiento y trato al cliente, la higiene, normas en relación al atuendo y regulación de las condiciones de seguridad e higiene en los establecimientos hoteleros.

MÓDULO 2: Normas básicas para la prestación del servicio: aptitudes físicas, aptitudes intelectuales, aptitudes profesionales, normas generales para el servicio de mesa e importancia del servicio.

MÓDULO 3: Servicio del comedor: puesta a punto del comedor, transporte de vajilla, cambio y distribución de la lencería. montaje de aparatos y servicio de mesa.

MÓDULO de sensibilización ambiental y de forma transversal contenidos relacionados con los temas prioritarios en nuestra sociedad: igualdad de oportunidades, prevención de riesgos laborales, formación en nuevas tecnologías.



Cursos financiados por:



Departamento de Formación
Gran Vía, 7 - 8º • 26002 Logroño
Teléfono: 941 248 500 • Fax: 941 254 016
www.camararioja.com

Organiza:

