Planificación de acciones formativas

Habilidades de Gestión

- **Decoración, diseño y escaparatismo**

Nº Horas: 40

Adquirir una metodología de trabajo personalizada, ofrecer las herramientas para ser capaz de diseñar, dirigir e implementar un proyecto, llevar un control económico de la obra, diseñar mobiliario adaptado al punto de venta, saber implementar y trasladar una imagen de marca a un espacio, conocer materiales y técnicas para la construcción de espacios y escaparates, y aprender a controlar el proyecto en sus diferentes escalas y materiales.

- **Neuromarketing, Técnicas de marketing comercial**

Nº horas: 32

Identificar y aplicar las técnicas que ofrece el marketing para su uso en el pequeño comercio, analizar el papel del marketing en una empresa con un enfoque actual, estudiando sus actividades tradicionales y la gestión ampliada de una oferta con valor, la utilidad e implementación de la Inteligencia de Marketing.

- **Finanzas para no financieros**

Nº horas: 40

Exponer de forma clara y precisa los conceptos y terminología clave del "lenguaje financiero", para responsables y técnicos no financieros, posibilitar la comprensión y análisis de los estados contables (balance y cuenta de resultados) partiendo de un nivel básico, y facilitar la interpretación de la situación patrimonial y económica de la empresa, a través de los principales instrumentos de análisis económico-financieros.

- **Fiscalidad básica aplicada a autónomos y pymes, nivel avanzado**

Nº Horas: 40

Dar a conocer la legislación vigente en relación con el sistema tributario español para las PYMES, aplicando los procedimientos adecuados en cada situación tributaria. Se impartirán los conocimientos teóricos necesarios, y su aplicación práctica para facilitar la puesta al día a los pequeños y medianos empresarios de las obligaciones fiscales correspondientes. Se ofrecerá el uso de la Plataforma Informática de Simulación de Prodetur: **Agencia Tributaria Simulada**, mediante la cual el alumnado podrá simular el inicio de la actividad comercial y la liquidación y presentación de impuestos a través de la sede electrónica de la Agencia Tributaria.

- **Nóminas y seguros sociales**

Nº Horas: 40

Proporcionar los conocimientos necesarios para poder abordar, a través de los casos prácticos, las situaciones principales que afectan al ingreso de cuotas en la Seguridad Social, pago de los salarios de los trabajadores, retenciones del IRPF, tipos de cotización, análisis de los documentos de cotización, etc. Se ofrecerá el uso de la Plataforma Informática de Simulación de Prodetur: **Sistema RED Simulado**, mediante la cual el alumnado podrá simular la presentación

de altas/bajas de trabajadores, así como cotización y liquidación de las obligaciones con la Seguridad Social de las empresas.

- **Contabilidad avanzada**

Nº Horas: 40

Exponer cómo captar en profundidad la realidad económica de una empresa. Enseñar aspectos avanzados de la contabilidad general, y las aplicaciones de gestión más usadas en el mundo laboral, logrando mejorar y agilizar la gestión de una empresa y sabiendo realizar operaciones contables y administrativas. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DEL ALUMNADO. AÑADIR ASPECTOS AVANZADOS.**

- **Gestión administrativa de operaciones internacionales**

Nº Horas: 60

Proporcionar conocimientos y prácticas necesarias que permita desarrollar los trabajos administrativos básicos que requiere toda actividad de importación y exportación, así como llevar a cabo procesos administrativos que éstos requieren. La acción formativa se impartirá con metodología de Simulación de Empresas, mediante la cual los participantes podrán simular todos los trámites que conlleva cualquier operación comercial internacional.

- **Protocolo y organización de eventos empresariales e institucionales**

Nº Horas: 50

Formar sobre las líneas generales para poder gestionar un departamento de protocolo y comunicación corporativa en una organización, institución y/o empresa. Además, dar pautas para organizar de manera integral todo tipo de actos, ceremonias o eventos, empresariales y/o institucionales, teniendo en cuenta todos los aspectos, incluidos los planes de comunicación pertinentes. (Quedan expresamente excluidos de este programa formativo los eventos de ámbito social: eventos familiares, sociales, deportivos, etc.)

- **Gestión económica y financiera para autónomos y pymes (avanzado)**

Nº Horas: 40

Capacitar en conocer el entorno económico local en el que se desenvuelven las pymes y comprender la contabilidad financiera para gestionar eficazmente una empresa. Formar en conocimientos financieros y contables para gestionar una empresa: gestión, control, financiación bancaria y mixta (capital riesgo, business angel, préstamos participativos, etc.). Mostrar distintos enfoques y metodologías para el correcto planteamiento y solución de problemas de gestión en distintos contextos empresariales, y hacer reflexionar sobre el valor informativo de las finanzas como factor clave para la toma de decisiones. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DEL ALUMNADO.**

- **Gestión y explotación de pequeña empresa agroganadera**

Nº Horas: 50

Facilitar la entrada en el sector agrario de agricultores adecuadamente formados, y en particular el relevo generacional. Aprender a gestionar una empresa agropecuaria, programando y organizando los recursos materiales y humanos disponibles y los trabajos necesarios para

alcanzar los objetivos de una producción económicamente rentable y de calidad y protección del medio natural. Conocer el desarrollo de nuevas explotaciones agroganaderas, tratando de adaptar las producciones a las nuevas necesidades y demandas surgidas en el mercado e impulsando la innovación y la utilización de nuevas tecnologías, de tal forma que se incremente la rentabilidad de sus explotaciones y empresas.

- **Creatividad e Innovación empresarial y profesional**

Nº Horas: 32

Aprender conocimientos acerca del concepto de innovación y la relación entre ésta y la creatividad, así como de la importancia del capital humano en los procesos de innovación. Trasladar estos conceptos a la empresa. Estudiar los componentes del proceso estratégico de la innovación: en mercados, en productos y servicios, en relación con los clientes, y la importancia de la creatividad innovadora.

- **Prevención y gestión de residuos en la pyme**

Nº Horas: 32

Profundizar en el conocimiento, la prevención y gestión de los diferentes residuos producidos en una empresa, puntos de generación de los mismos, flujos de residuos, tipos, recogida selectiva, clasificación, transporte, tratamiento, etc. Normativas de aplicación: nacional y regional. Posibilidades de reducción y optimización en la generación de los mismos, reciclaje. Aplicación práctica: cómo aplicar a tu propia pyme/empresa.

- **Taller práctico: Claves para afrontar con éxito una licitación pública. ¿Está mi empresa preparada para licitar?**

Nº Horas: 32

Proporcionar al alumno claves prácticas para participar con éxito en una licitación pública. Elaborar correctamente las ofertas en los aspectos administrativos y técnicos, incluyendo elaboración de: DEUC, Inscripción en registro de licitadores, solvencia técnica y económica, ofertas económicas y propuestas técnicas, y cualquier otra información que sirva para afrontar cualquier proceso de licitación, con plenas garantías de que la documentación presentada cumple todos los requisitos exigidos en los Pliegos, y de que la elaboración de la oferta es la más ventajosa posible para la empresa que representa.

Habilidades personales

- **Autocoaching y excelencia personal y profesional**

Nº horas: 40

Mostrar diversas posibilidades de elección, modificar y/o incorporar comportamientos y habilidades eficaces, gestionarse con acierto, sacar más partido a la vida, a las relaciones y a propio desarrollo personal y profesional, para ser más consciente de uno mismo, aprendiendo nuevas habilidades de comunicación y efectividad relacional. Reafirmar valores y creencias que hacen ser la persona que se quiere ser. Potenciar el talento y las capacidades, generando confianza y compromiso.

- **Atención al cliente y habilidades comunicativas**

Nº horas: 32

Proporcionar a los responsables de la atención al cliente herramientas para optimizar la interacción con el cliente y aumentar su fidelización. Optimizar las habilidades comunicativas de los trabajadores de la empresa. Mejorar la relación con el cliente mediante protocolos de comunicación y normas de comportamiento que optimizan la imagen corporativa de la empresa.

- **Técnicas de ventas y coaching comercial**

Nº horas: 32

Formar en la detección de momentos de compra del cliente, identificación de clientes de alto valor, planear la entrevista, y aplicar un mejor protocolo comercial adecuado al tipo de cliente. Los mejores vendedores son aquellos que destinan una parte de su tiempo a una correcta planificación, selección y preparación de sus encuentros antes de llegar al cara a cara con el cliente. Potenciar el coaching comercial como arma para el entrenamiento y formación de los equipos comerciales y fuerza de ventas.

- **Decoración de jardines y parques**

Nº horas: 40

Diseño y creación de proyectos de decoración de jardines, parques y exteriores. Realizar la planificación y el presupuesto de los proyectos. Gestionar la relación con el cliente. Crear diferentes espacios y ambientes. Conocer y Trabajar con los materiales necesarios y preferentemente locales.

- **Desarrollo de habilidades relacionadas con el tercer sector**

Nº horas: 20

Fomentar habilidades personales y actitudinales, que ayuden a mejorar la empleabilidad dentro del Tercer Sector, en cualquiera de las muchas actividades que desarrolla: no lucrativas, lúdicas, deportivas, voluntariado, etc. Descubrir que "más allá del entretenimiento son un entrenamiento" que puede ayudar a desarrollar habilidades personales que mejoren las posibilidades de encontrar empleo. (El Tercer Sector está compuesto por un conjunto de actividades en continuo crecimiento y con una alta demanda de personas que trabajen en él. Dado que además, por su propia naturaleza, requiere de cercanía para su correcta ejecución, se trata de una actividad idónea para desarrollar en los núcleos urbanos de pequeña entidad).

- **Técnicas de oratoria. Cómo hablar bien en público**

Nº horas: 20

Descubrir o mejorar habilidades de comunicación, Aprender a gestionar tu miedo al hablar en público. Organizar eficazmente las intervenciones. Mejorar la comunicación no verbal. Aprender nuevos estilos comunicativos.

Sociedad 2.0

- **Community manager en la web 2.0 y redes sociales**

Nº horas: 40

Enseñar a desarrollar la capacidad para gestionar las redes sociales de la empresa, así como el manejo de las herramientas necesarias para orientar la gestión de esa presencia online al desarrollo del negocio. Mostrar técnicas, herramientas y claves a la hora de escribir en los canales online. Dar a conocer la frecuencia de publicación óptima para alcanzar los mejores resultados, y descubrir qué contenido es más interesante publicar, según el target al que nos dirigimos, y hacerlo de manera adecuada para garantizar posicionamiento y visibilidad.

- **Negocios on line y e-commerce**

Nº horas: 40

Facilitar los conocimientos necesarios para realizar el diseño y llevar el mantenimiento de una tienda virtual. Conocer las tendencias de marketing en la red. Generar e implementar estrategias de marketing a través de las redes sociales, conociendo el poder de las mismas para conseguir potenciales clientes.

- **Redes sociales y marca personal**

Nº horas: 32

Dotar de los conocimientos necesarios para desarrolla un Perfil Profesional en redes sociales para mejorar su competitividad en términos de marca personal para la búsqueda de empleo y autoempleo.

- **Búsqueda de empleo 2.0 y preparación de C.V. y entrevistas de trabajo**

Nº horas: 24

Proporcionar los conocimientos oportunos para la utilización de las redes sociales y el entorno 2.0 como herramienta exitosa para diseño de su curriculum en la incorporación al mercado de trabajo. Mostrar técnicas de preparación de entrevista de trabajo, autoconfianza y mejora de la imagen frente a la empresa evaluadora.

- **Diseño de páginas web**

Nº horas: 32

Introducir en el diseño de páginas web de forma práctica, conociendo los fundamentos, estándares y las mejores prácticas para realizar esta tarea.

- **Fotografía empresarial en redes sociales y retoques fotográficos**

Nº horas: 32

Formar de manera práctica a los participantes para que conozcan y dominen el uso de la fotografía empresarial en las redes sociales. Introducir al alumnado en las técnicas y composición de la fotografía, el recorte y retoque fotográfico básico, así como, el uso y la adaptación de la fotografía empresarial a cada red social.

Turismo

- **Camarero de sala y bar**

Nº horas: 40

Capacitar y preparar en competencias para la preparación y montaje del área de bar/cafetería, siguiendo las normas establecidas, con el fin de prestar los servicios con la máxima calidad y rentabilidad. Dar a conocer las técnicas para la preparación y el servicio de bebidas, aperitivos, cócteles, cafés, infusiones, batidos, helados, etc.

- **Coctelería profesional**

Nº horas: 32

Proporcionar conocimientos básicos para desarrollarse profesionalmente en el sector de la coctelería. Conocer y elaborar los cócteles principales. Conocer las diversas técnicas de elaboración. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DE ALUMNADO**.

- **Camarero de banquetes, buffets y servicios especiales**

Nº horas: 40

Dar a conocer las normas de comportamiento y trato al cliente, la higiene, presentación del servicio y servicio de mesa. Gestionar comandas, distinguir utensilios y maquinaria.

- **Animación turística**

Nº horas: 40

Diferenciar las modalidades de animación turística, especificar los elementos de una programación de animación, examinar la organización, desarrollo y control de un programa de animación turística, y diseñar programas de animación turística específicos para distintos grupos. Incluyendo nociones legales de Prevención y Atención en Primeros Auxilios en entidades turísticas.

- **Monitor de multiaventura. Nivel avanzado**

Nº horas: 40

Incrementar conocimientos en las diferentes modalidades deportivas a un nivel avanzado y poder trabajar realizando las mismas en albergues, campamentos, instalaciones. Incluyendo nociones legales de Prevención y Atención en Primeros Auxilios en actividades turísticas. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DE ALUMNADO**.

- **Competencias transversales en el sector turístico**

Nº horas: 32

Proporcionar conocimientos y herramientas para el desarrollo de competencias transversales en los/as profesionales del sector turístico desde una visión integral y de género. Facilitar la formación en el sector turístico con los objetivos de la agenda 2030. Desarrollar los objetivos de la ODS en el marco de la responsabilidad social empresarial. Destacar la Importancia del liderazgo, innovación y creatividad en las organizaciones del sector turístico.

- **Repostería creativa para profesionales**

Nº horas: 50

Aproximar al profesional de la hostelería al mundo de la repostería creativa proporcionando un valor añadido a su negocio. Conocer la terminología especializada. Interpretar recetas, pesos y medidas. Aprender a utilizar diferentes herramientas como texturizaciones, cortadores, moldes. Descubrir los fundamentos didácticos para impartir talleres de repostería creativa. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DE ALUMNADO.**

- **Cocina creativa con productos ecológicos locales**

Nº horas: 50

Determinar la elaboración de platos de nueva creación tomando como base los platos tradicionales y los productos ecológicos locales. Adquirir los conocimientos y las técnicas que permitan la creatividad a partir de unos conocimientos base, de forma que se pueda innovar platos y especialidades culinarias. Conocer nuevas técnicas de cocina. Conocer los productos ecológicos del mercado local de proximidad y visitar in situ huertos de productos ecológicos locales.

- **Corte y presentación de quesos y productos ibéricos**

Nº horas: 24

Mostrar las distintas técnicas de corte de diversos tipos de quesos y productos ibéricos, así como las diferentes modalidades de emplatados y presentación del producto.

- **Inglés básico aplicado al sector hostelería**

Nº horas: 40

Desarrollar conocimientos para lograr una comunicación en inglés con gramática, vocabulario y expresiones esenciales en el sector de la hostelería, para las situaciones más habituales, tales como saludos, toma de pedidos, la acomodación y servicio integral al cliente. Incluirá formación de frases completas sobre información sobre horarios, menús, dietas, alergias, etc. Requisitos previos: conocimientos mínimos de inglés y con experiencia laboral en el sector de la hostelería, con trato directo con el público. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DE ALUMNADO.**

- **Inglés básico aplicado al sector comercial**

Nº horas: 40

Desarrollar conocimientos para lograr una comunicación en inglés con gramática, vocabulario y expresiones esenciales en el sector del comercio, para las situaciones más habituales, tales como saludos, explicación del producto, precio del mismo, forma de pago, etc. Incluirá formación de frases completas sobre información sobre horarios, diferentes productos del comercio, características de los productos, etc. Requisitos previos: conocimientos mínimos de inglés y con experiencia laboral en el sector del comercio, con trato directo con el público. **INCLUYE PRETEST PARA EVALUACIÓN PREVIA DE ALUMNADO.**