

**CURSOS
ONLINE**
IBEROAMERICA

hub
LEARNING PARTNER



NUESTROS CURSOS Y SERVICIOS



cursosonlineLA.com

WhatsApp Internacional: +54 911 6790-5725

Somos socios del área de RRHH



Cursos Online Iberoamérica es un HUB Learning Partner (HLP). Significa que somos un verdadero Socio del área de RRHH (Capacitación) con todos los servicios incluidos. Cursos, rutas de aprendizaje, planes de capacitación, métricas, diseño de cursos y videos internos a pedido, servicios de conexión personalizada con los usuarios e inclusive plataforma para quienes lo necesitan. Todo se cobra en una única cuota, sin adicionales. Claro y previsible.



Nuestros Cursos

Éste es uno de nuestros principales pilares.

Luego de años de trabajo en el desarrollo de contenidos didácticos, disponemos de una gran Biblioteca Online para el Ámbito Corporativo, con más de 500 Cursos Online (c/u de 12 horas de dedicación con su evaluación). Día a día seguimos actualizando contenidos e incorporando nuevos cursos de acuerdo a los requerimientos de los clientes y el mercado.



Contenidos

Los cursos están en formatos Scorm, gamificados y listos para ser subidos a cualquier Campus del cliente (Moodle, SuccessFactors, Forma, Educativa, etc). También, para quienes no tienen Campus, pueden utilizar el nuestro.

Nuestros clientes de Planes Corporativos reciben los cursos en formato Scorm personalizados con su logo y paleta de colores corporativa. Nuestros cursos, además del contenido especialmente presentado en un 95% en video, tienen incorporado audios de acompañamiento, podcasts de la temática tratada, personajes activos, actividades "de reacción" e interacciones (gamificación).

Todos los contenidos se entregan en menos de 72 horas ya personalizados con logo del cliente y su paleta de colores.

1. Cursos de Management



De nuestra gran Biblioteca de +500 cursos, los de Management ocupan aproximadamente el 40%.

Las áreas que abarcamos son muy amplias y se ajustan a las necesidades de los profesionales de estos días. Las temáticas relacionadas con Gestión de Proyectos, Marketing, Comercial, Transformación cultural, Innovación Digital, RR.HH., Metodologías Ágiles, Habilidades blandas, Servicio al cliente, Mandos Altos y mucho más están allí.

Como para todos nuestros cursos, los mismos se acceden a través de nuestro propio Campus ó como material didáctico agregado al Campus que tenga nuestro cliente (en formato Scorm personalizado).

2. Cursos de Supply Chain

Un importante conjunto de cursos con amplias temáticas para todas las áreas de las Cadenas de Suministro. Las actualizaciones de los últimos tiempos nos obligaron a incorporar temáticas como el futuro del Supply, Resiliencia, Contingencia, nuevas necesidades del área de Compras y más.

Los temas más requeridos son las de Seguridad Industrial, Compras, Producción, Logística, Lean, Comercio internacional, Almacén, Costos y Mantenimiento, entre otros.



Nuevas formas de trabajo e interacción nos obligan a innovar permanentemente agregando material relevante a los que ya disponemos. Hoy más que nunca, la optimización de las distintas áreas que componen la cadena de suministro es un objetivo fundamental en cualquier Compañía.



3. Cursos de Tecnología y Finanzas



El mundo de las Herramientas Tecnológicas y las Finanzas son otras de las áreas fundamentales en el ambiente Corporativo. Poseemos para estas áreas más de 150 cursos cuyas temáticas son muy requeridas. Los principales temas de Finanzas están vinculados a Tesorería, Créditos, Inversiones, Budget, Finanzas para no expertos, Cobranzas, Controller Financiero, Criptoeconomía y Blockchain, entre otros.

Los cursos de Herramientas Informáticas tienen como pieza base a los distintos niveles de Office (Word, Excel, PowerPoint, Access y Outlook), Project, pero también temas más avanzados en las áreas análisis de datos y de Programación como ser SQL, PHP, Javascript, Node, React, Basic .NET, Spring, Python, Crystal Ball, Spotfire, etc.



4. Cursos de Salud y Farmacia

Estos cursos están claramente indicados para toda el área de la salud. Desde obras sociales y prepagas hasta laboratorios y especialidades.

Sistema de Salud, Nomenclador, Facturación, Auditoría Médica, Gestión de Calidad en Salud, Obras Sociales, Prepagas y Métodos de Pago son sólo parte de las temáticas. Los cursos de Farmacia incluyen RRHH, Marketing, Trade y Venta en Farmacia, que es de los más requeridos.



Nuestros servicios

Entendemos a la Formación continua de una manera global e integrada al día a día, donde los Profesionales (alumnos) deben poner foco en sus objetivos empresariales y a su vez perfeccionarse.

Tener un gran Campus y buenos cursos es sólo una parte del éxito. Es un requisito Indispensable entender las capacidades que se necesitan perfeccionar, mantener siempre la atención de los usuarios, motivarlos a cumplir con sus objetivos y generar reportes profesionales que permitan tomar mejores decisiones. En definitiva, es crear una verdadera cultura online.

Entendemos la entrega de cursos al cliente, siempre acompañándolos de un conjunto de servicios de primer nivel y permanentes (**incluido en todos nuestros planes sin costo adicional**).

- Entregamos nuestros cursos en formato Scorm personalizados con el logo y los colores del cliente. Estos a su vez están gamificados y con audios e interacciones que acompañan el material multimedia.
- Como material de apoyo disponemos de cientos de libros resumidos en español y videos de apoyo en español o subtitulados .
- Ofrecemos nuestras plantillas de marketing para enviar piezas Atractivas, personalizadas y buenos contenidos para tu empresa.
- También brindamos plantillas profesionales para realizar reportes gráficos de impacto sobre rendimiento y utilización.
- Todos nuestros cursos tienen Garantía de Contenido. Es decir, que ante cualquier necesidad de ampliación o nuevo tema, lo realizamos sin cargo adicional en menos de 10 días.



**Scorms
c/ tu logo**



**Actualizaciones
periódicas**



**Garantía de
Contenidos**



**Libros resumidos
y Noticias**



**Piezas de
comunicación**



**Video
Conferencias**



**Casos de
inspiración**

TED TEDs x área

- Periódicamente brindamos conferencias en Vivo exclusivas para los usuarios de su empresa. Es un ámbito de aprendizaje y social que consideramos muy importante.

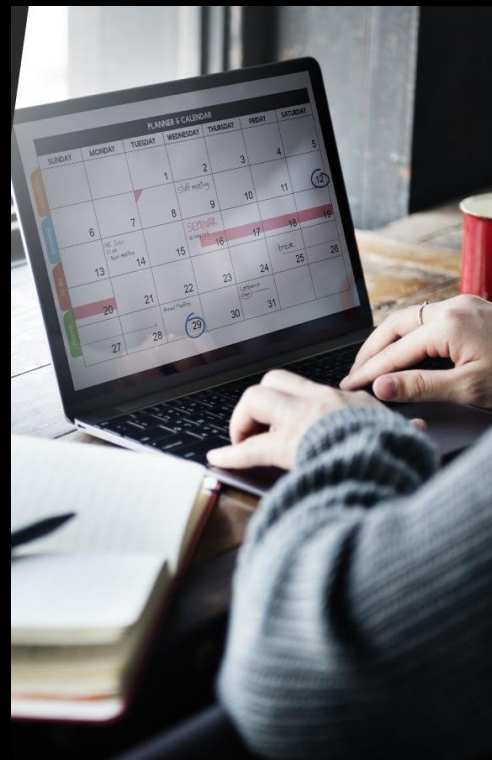
Sobre nosotros

Cursos Online Iberoamérica es una Compañía global de Capacitación con más de 13 años de crecimiento continuo. Operamos en el ámbito de Latinoamérica y España, dedicados a brindar Cursos Online y Servicios asociados exclusivamente para el **Ambiente Corporativo**.

Nuestros contenidos fueron pensados para las diferentes áreas de la empresa, basándonos siempre en la experiencia de “campo” de prestigiosos Profesionales que han sido y son referentes en el mercado y en las distintas áreas de las Compañías.

Todo nuestro material didáctico no es otra cosa que el resultado de un gran Equipo multidisciplinario que ha transitado el mundo empresarial y lo sigue haciendo, volcando aquí toda su experiencia y habilidades.

Los Profesionales que han intervenido en el desarrollo de los contenidos, complementado por especialistas de diseño para generar contenidos amigables, multiplataforma, interactivos y gamificados para los usuarios.



Nuestros planes

PLANES PARA EMPRESAS QUE YA DISPONEN DE CAMPUS PROPIO

Con nuestros Planes Corporativos agregamos contenidos al Campus del cliente. Pero damos mucho más que eso, brindamos abundantes servicios, herramientas para el involucramiento de los alumnos y herramientas de reporting de alto impacto (todo incluido sin costo adicional).

Somos “socios” del área de Capacitación.

Nuestros precios incluyen el pack de cursos que el usuario requiera (30, 50, 100, 200) para usuarios ilimitados y todos los servicios mencionados (que cliente optará por incluirlos y en qué momento).

También disponemos de **Planes “World”**, para los clientes que además de integrar los paquetes Scorm con videos en 9 lenguajes y quieren nuestros contenidos y menús traducidos 100% en otro idioma.

Todos los Planes se cobran en modalidad de suscripción mensual (con salida pre-suscripta) y sólo tienen como variante la cantidad de cursos, por lo que nunca existirán costos adicionales.

PLANES PARA EMPRESAS QUE AÚN NO TIENEN FORMACIÓN ONLINE (USAN NUESTRO CAMPUS)

Estos Planes incluyen el uso de nuestro Campus (con nuestro logo o personalizado con el logo del cliente y su paleta de colores) y los más de 450 Cursos Online que contiene el mismo. Estos Planes se cobran en modalidad de suscripción mensual y sólo tienen como variantes la cantidad de cursos con derecho a ser accedidos ó la cantidad de usuarios nominados que acceden al Campus (según le convenga al cliente).

NUESTROS CURSOS

#U	NOMBRE	Descripción	Area	COL
1	Gestión de un Profesional eficaz	La actitud de un profesional, Tácticas para encontrar empatía del cliente, Preguntas que me debo hacer como profesional, Acciones que generan mal ambiente, Cómo mejorar tu Int. Emocional, Las reglas para simplificar el Trabajo, Establece los objetivos correctos, Cómo crear un Plan de Trabajo simple?, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
2	Equipo de trabajo más productivo	Características de un buen equipo de trabajo, las 5 C, Competencias para un Equipo de Alto Rendimiento, Cómo generar un Equipo de Alto Rendimiento, Equipos colaborativos, valores claves, Oportunidades de cambio en el equipo, Cambios en el equipo y las emociones, Claves para optimizar un equipo, Transformación a lo virtual, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
3	Cierre de Ventas, acciones prácticas	Cierre de ventas, la urgencia por hacerlo, cómo inducirlo, las excusas de los clientes, Cómo actúa el cerrador profesional?, Los errores más graves al querer cerrar una venta, Los pasos para un cierre de ventas, Habilidad consultiva, indagar bien, Cierre por demo, Tentativas de cierre, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
4	Actitudes claves de un profesional	Trucos para motivarte y conseguir lo que sea, Trucos para ser feliz dejando algunas cosas, La motivación esencial que nos mueve, La adicción al trabajo, Evitando el individualismo, Detectar tu zona de confort, Los riesgos de la desmotivación, Saber hacia dónde vas, Las actitudes negativas de un profesional, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
5	Mindfulness (conciencia plena)	Las bases del Mindfulness, Las actitudes básicas, Gestionar las emociones, Los beneficios del Mindfulness, Cómo te beneficia en el trabajo (interacción), Mindfulness en el día a día, Meditar para la toma de decisiones, Meditar para liberar pensamientos negativos, Meditar en movimiento, Meditación en el trabajo, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
7	Mitigando dificultades en un Equipo	Claves de la gestión de equipos en remoto, Los beneficios de la colaboración en equipo, Equipos en momentos difíciles, Equipos desmotivados, Gestionar la incompetencia, La gente toxica del Sistema, Liderazgo orientado a relaciones, Liderazgo para potenciar un equipo, Manejo de crisis, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
8	Gestión de RRHH en ámbitos diversos	RRHH sin prejuicios, Diversidad e Inclusión, Inclusión y el clima laboral, Comunicación no sexista, RRHH 2.0 nuevas perspectivas, Prácticas de RRHH que desmotivan, Conserve a los Millennials, El empleado invisible, El Hacker de la cultura, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
9	Análisis proactivo de fallos y errores	Con sentido amplio, aplicable a diferentes áreas empresariales, estudiamos algunas herramientas que proactivamente nos permiten entender y analizar mejor nuestras acciones y las de nuestra empresa. Analisis modal de fallos y efectos , Analisis modal de fallos y efectos, ejecución , Los procesos inteligentes , entre otros.	HAB	
10	Atención efectiva de tu cliente	La necesidad de atender bien al cliente, Servicio por acción y no por reacción, Los roles del comprador, Tipos de clientes, Pensamiento centrado en el cliente, Perder un cliente en 7 días, Client Centrix, Mensajerías en servicio al cliente, User Experience (UX), UX vs CX, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
12	Calidad en el Servicio al Cliente	Conoces a tu cliente?, Actitud de servicio, Qué es un buen servicio?, Servicio de calidad en la atención – impacto, Servicio por acción y no por reacción, Fidelización de los clientes, Medir la calidad y aumentar la previsibilidad, Cómo dar un servicio valioso?, UX, CX, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
13	Centrarse en el cliente	Pensamiento centrado en el cliente, Los drivers de un comprador, Camino estratégico hacia el cliente, Servicio de calidad sin empleados estrella, Client Centrix en 5 pasos, Los mejores clientes como centro de la estrategia, La cultura del Client Centrix, Experiencia de Cliente, Experiencia de Usuario, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
16	Claridad en el mensaje	Cómo mejorar la comunicación?, Cómo iniciar una conversación?, La oratoria moderna, Tips para la comunicación online, Aprende a decir NO, Feedback de desempeño, Ser y el Parecer, Cualidades de eficacia en los mensajes, Los Axiomas de Paul Watzlawick, Acciones que generan mal ambiente, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
17	Comportamiento de los clientes	Aprovechar el contacto con el cliente, conociendo mejor quién es y entender proactivamente cómo se va a comportar, Porqué compra un consumidor?, Los clientes, estructura de comportamiento, Cuánto conoces a tus mejores clientes? , entre otros.	COM	
19	Interpretar mejor al Cliente	Por qué interpretar mejor a tu cliente, Los drivers de un comprador, Los intereses personales, Por qué perdemos clientes?, estructura de comportamiento, entender lo que no soportan, Los clientes según Philip Kotler, Los clientes, reconocer la personalidad, Los clientes problemáticos, Interpretar el deseo de cliente para innovar, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
20	Estructuras liberadoras Módulo 1	Qué son y que solucionan, Ecocycle Planning, Simple Ethnography, Agreement-&-Certainty Matrix, Generative Relationships (STAR), Nine Whys, What?, So What?, Now What? (W3), Social Network Webbing, Troika Consulting entre otros.	RRH	
21	Estructuras liberadoras Módulo 2	Qué son y que solucionan, Design Storyboards, Purpose To-Practice (P2P), Appreciative Interviews, Celebrity Interview, Conversation Café, Impromptu Networking, Shift & Share, User Experience Fishbowl, 1-2-4-All, 15% Solutions, entre otros.	RRH	

22	Comunicación asertiva	Comunicación asertiva, técnicas avanzadas, La ventana de Johari, Evitando el individualismo, Las acciones y el sentido escénico, Neutralizando algunas tácticas, Las insinuaciones, El enojo, Comunicación Efectiva, Lenguaje corporal, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
27	Delegar Tareas eficazmente	Delegación de tareas, Guía esencial sobre cómo delegar, Dirigir personas a través de conversaciones, La dificultad de Delegar, Lo que nunca debes decir al delegar, La clave de un gran Jefe, delegar sin miedo, Delegar sin sentimiento de culpa, El tiempo, lo urgente y lo importante, Multitasking, entre otros.	HAB	
28	Target del Distribuidor	Definiendo los Canales, Tipos de Canales de Distribución, El desafío de la Gestión por Canales, El ciclo de la venta, Técnicos/Vendedores, nuevo paradigma, Las cuentas activas de nuestra cartera, Segmentación de Mercado, Indicadores para el canal indirecto, Reingeniería de las ventas al por menor, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
29	Convivir con los Conflictos	Conflictos como oportunidades, cómo evitarlos, Hacer fáciles las conversaciones difíciles, Empatía como herramienta, Superación de los malos hábitos, Conflicto entender tu posición, Consejos para resolver Conflictos en el Trabajo, Los conflictos con Inteligencia Emocional, Los conflictos y el triángulo dramático, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
30	Mediación en conflictos laborales	Principios de la mediación el ámbito laboral, Ventajas de la mediación laboral, Objetivos que promueve la mediación social-laboral, Mediación, la clave para resolver conflictos, Mediación individual, Convenio colectivo y mediación individual, Estrategias del mediador laboral, entre otros.	RRH	
31	El Profesional de los negocios	El profesional de los negocios, los tipos, El profesional de los negocios y complejidad de sus tareas, Las 25 reglas de Tom Peters , Neurociencia y las habilidades gerenciales, Cómo poder entender al Vendedor, Personal de ventas con cero rotación, Las leyes de la sustracción, Compensación por incentivos al personal de ventas, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
33	Cierre de Ventas, perspectiva del cliente	Cierre de ventas, sus implicancias, lo secretos, Niveles de preocupación del cliente, Cierre, razones por las que puedes no tener éxito, Lo voy a pensar, Psicología en las Ventas (BrianTracy), Deje de hablar y empiece a vender, Cómo concretar una venta consultiva, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
34	Gestionando al Cliente Interno	Subir la productividad con los clientes internos, Reglas para la comunicación efectiva, Comunicación no sexista, RRHH y el Clima Laboral, Celebrar los errores da beneficios, Comunicación Interna 2,0, El empleado invisible, El enfrentamiento de las generaciones, entre otros.	RRH	
35	El cliente y su cercanía con la venta	Identificar el contacto más adecuado en el cliente, Ciclo de la Venta y el proceso del cliente, Las cuentas activas de nuestra cartera, Segmentación de Mercado, Cómo clasificar y segmentar a tus clientes, Interpretar el deseo de cliente para innovar, Interpretar necesidades y expectativas de los clientes, Lead Scoring, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
37	Factor humano en Equipos de Trabajo	Competencias para un Equipo de Alto Rendimiento, Cómo generar un Equipo de Alto Rendimiento, RRHH en un Equipo de proyecto, Las 5 C del Trabajo en Equipo, Factores que inciden en el equipo, El pilar de la confianza, Disfunciones en los equipos, Gestionar la incompetencia, El compromiso pleno, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
39	Liderando con mayor productividad	Cualidades para ser un buen líder, Lider digital, Lider irresistible, Habilidades claves de un líder, Liderazgo situacional, Pasar de experto a líder, Tu equipo virtual ganador, Liderazgo y empresas resilientes en tiempos de crisis, Inteligencia emocional como pilar. Neurolider, liderazgo responsable, Claves para liderar equipos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
40	El precio y la propuesta de valor	Algunas claves para vender más, venderle una idea a una empresa, Las propuestas comerciales, Las licitaciones, El precio, La fórmula es valor mejor que precio, El precio y las Expectativas de los clientes, El precio de venta, El precio caro, lo que debemos hacer, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
43	Embudo de Ventas	El embudo de ventas y tu acción, El embudo para todos!, El embudo balanceado, Embudo de Ventas digital, Administración de Oportunidades (ejemplo), Ponderación de las oportunidades, Evitando los pronósticos indefinidos, Voltee el embudo, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
45	Gestionado los Conflictos	Conflictos, su naturaleza, Conflictos como oportunidades, Hacer fáciles las conversaciones difíciles, Aspectos disfuncionales, Evitando los conflictos con tu Jefe, Engañarse a uno mismo, conflictos que lo optimizan, Gestionar la incompetencia, Cómo ayudar a destrabar conflictos, Conflictos laborales, soluciones para la oficina, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
46	Incertidumbre de los Mercados	Incertidumbre 20/21 (COVID), Investigar el mercado y descubrir las claves del consumidor, Herramientas útiles de ingreso al Mercado, La Matriz de Producto/Mercado, Errores comunes al querer expandirse, Entornos de Mercado, Sobrevivir y prosperar en la incertidumbre, La organización ligera y rápida, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
47	Gestion de las entrevistas	El miedo al contacto telefónico, Llamar, pensar, registrar, Planificación de una entrevista, Manejo consultivo de una entrevista, Cómo aprovechar el contacto con el cliente?, Acción de apertura y toma de contacto, Identificar el contacto más adecuado en el cliente, LinkedIn, la red profesional , entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
48	El poder de un Equipo de trabajo	Fases de desarrollo de un equipo, Factores que inciden en el equipo, Disfunciones en los equipos, Equipo, medición y resultados, Equipos de trabajo comprometidos, Motivación de equipos desde las emociones, Técnicas para fomentar el trabajo en equipo, Formas de recompensar a tu equipo, Aspectos disfuncionales, El compromiso y la gente exitosa, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
49	Gestión en ámbitos complejos	Cómo hacer frente a un entorno cambiante?, Acciones cuando la inflación es muy elevada, Gestión de riesgos , Los costos de tu producto y la innovación, Saturación y hábitos de consumo, La rentabilidad de tu negocio, Necesidad del Líder ágil en la Organización, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
50	Estrategia Empresarial y los RRHH	Estrategia empresarial y los retos de RR.HH., Alineación Estratégica de los RRHH, Medir la gestión respecto a la estrategia, Estrategias para encender la innovación, El mapa mental como estrategia, Aprender a prosperar en tiempos de cambio, El cuadro de mando integral, El Endomarketing, El futuro del empleo, entre otros.	RRH	
51	Estrés laboral	El por qué del estrés y cómo afrontarlo, Manejo del estrés, Mindfulness, La ansiedad y el estrés, Dejar de vivir el CAOS, Saber hacia dónde vas, Motivación, automotivarse, Neurociencia para controlar tu estrés, La prueba del estrés, Trabajo bajo presión, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO

53	Felicidad en el trabajo	Felicidad en el trabajo, dónde nos encontramos?, Cómo propiciar la Felicidad organizacional, Cómo liderar la Felicidad organizacional?, Claves para una cultura de Felicidad organizacional, Desde el clima a un modelo de Felicidad organizacional, El modelo de Felicidad organizacional, Fluidez y Felicidad, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
54	Fidelidad del Cliente	Tres pasos para poder retener clientes, Fidelización, consejos útiles, Clientes fieles, los hay?, la clave de la retención de clientes, cómo medir, Servicio de calidad y fidelización de los clientes, El poder de la pasión, Seduce y venderás, Relaciones duraderas, entre otros.	HAB	
55	Canales de distribución más fieles	Fidelizando al canal y a los clientes, consejos útiles, La fidelización como estrategia, Los Programas de Recompensa (PR), Benchmarking conceptual, el Focus Group, Seis sombreros para pensar, Agentes de confianza, La concepción del cliente como inversión, Relaciones duraderas, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
57	Comenzar con un Cierre de Ventas	Cómo actúa el cerrador profesional?, Cierre de ventas, los pasos, el momento adecuado, sus implicancias, el miedo, el conocimiento y la práctica, Cuando dedicarme a escuchar?, Realizar ventas - Lo que NO se debe dejar de hacer, Tentativas de cierre, Seguimiento de una oportunidad, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
59	Gestión de la Oportunidad de venta	Cómo gestionas tus oportunidades?, Estrategia para una oportunidad, Calificar una oportunidad, El embudo de ventas y tu acción, El embudo balanceado, Seguimiento de una oportunidad, Ponderación de las oportunidades, Evitando los pronósticos indefinidos, Oportunidades perdidas o demoradas, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
62	Farming, tu cliente actual	El farming, concepto y proceso, El farming y el perfil técnico, El farming y el staff de negocios, las recomendaciones, La responsabilidad por los negocios, Calificar una oportunidad en farming, El farming, las reglas de Oro, Vendedor o consultor, Vendedor utilizando el motivo dominante, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
63	Habilidades de comunicación	Habilidades de Comunicación, Escucha activa y tu comunicación, El detector de mentiras, Las presentaciones efectivas, Lenguaje corporal, La mensajería y el ROI en servicio al cliente, Lo que se viene en Redes Sociales, La enciclopedia del community manager, Supercomunicador, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
64	Hablar o escuchar?	Cuando dedicarme a escuchar?, Escucha activa, el proceso, Aprenda a escuchar, El líder que escucha, Escuchar para comprender a los demás, El empleado quiere ser escuchado como un cliente, Trucos para influir sobre las personas, Trucos del lenguaje no verbal, Trucos psicológicos para influir en otras personas, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
65	Liderazgo en modelos híbridos	Cómo y qué aprendemos en el modelo híbrido?, Desafíos del líder híbrido, Retos y beneficios del modelo híbrido, Liderazgo en el modelo híbrido, las claves, Lider digital, competencias requeridas, Tu equipo virtual, El compromiso de equipos híbridos, Las formas de liderar ante el cambio, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
67	Herramientas para distribuidoras	Rediseño de Canales, Retail vs showrooming, Análisis PREN, Strategy Account Planning, demo, La cadena causativa de la eficacia, El Benchmarking, El Big Data para la empresa, Herramienta, el Focus Group, Seis sombreros para pensar, Manejo de crisis, Cómo desarrollar un plan de negocios, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
69	Herramientas de apoyo para RRHH	Midiendo la gestión operativa, Tableros de control, Herramientas para las interrupciones continuas, LinkedIn, optimizar su uso, El ERP y CRM como ayuda o fracaso, Análisis modal de fallos y efectos, Técnica Open Space, El Endomarketing, implementación necesaria, Guía de reclutamiento, entre otros.	RRH	
70	Mejorando la Productividad empresarial	Los procesos inteligentes, Strategy Account Planning, Tableros de control, las bases, Canvas business model, Técnica Open Space, Cómo salvarse de las reuniones malas, Cómo Simplifican las empresas, entre otros.	HAB	
71	Logrando la Prospección de clientes	El tedioso proceso de la prospección (hunting), El trabajo de escritorio, Llamar, pensar, registrar, El cuidado del espacio al prospectar, Superar el filtro de las secretarías, Elevator Pitch en acción, Cómo aprovechar el contacto con el cliente?, Las excusas de los clientes, Dónde conseguir los leads?, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
72	Técnicas de Indagación	Indagar con preguntas cerradas, Indagar con preguntas abiertas, Cierre de ventas, cómo inducirlo, Averigüe cualquier cosa sobre cualquiera en cualquier momento, Pregunte más, ¿Qué dijo?, La pregunta humilde La pregunta y cómo cerrar, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
74	Innovación para poder crecer	Innovación, conceptos básicos, Dinosaurios vs innovadores, Claves de equipos innovadores, Creando un comité de innovación, Innovación para crecer, La innovación abierta, Innovación, prácticas y mitos, Claves de Innovación Corporativa, Pensar de manera creativa, Cultura Organizacional e Innovación , entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
75	Inteligencia Emocional en el día a día	Las Claves de la Int. Emocional, Desarrollando la Inteligencia Emocional, La visión de Daniel Goleman, Disfruta tu trabajo usando Inteligencia Emocional, Inteligencia Emocional en las Ventas, Hábitos que desarrollan la Int Emocional, Los mitos de la Inteligencia Emocional, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
76	Employee Experience	Por qué employee experience?, Las visiones y las realidades, Employee Journey Mapping, El contexto organizativo, Gestionar las políticas, Ensamblar las piezas, Employee Experience Design, Transformación cultural, Las principales tendencias, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
77	Employee Branding (abanderado de marca)	Satisfacción y niveles de compromiso, Cultura organizacional, Alto rendimiento y construir confianza, Cómo avanzar hacia el Employee Branding, Algunas acciones y herramientas concretas, Un paso más, el Employer Branding, Metodologías del Employer Branding, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
78	Employee Advocacy (defensor de marca)	La importancia de la reputación y la marca personal, LinkedIn, la red clave, Perfil público del empleado, Perfil de acción de las empresas, Retos del Marketing digital, Retos del Marketing de influencia, Employee Advocacy, qué es?, cómo?, Por qué?, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
79	Comunicación en un Equipo de trabajo	Comunicación en el equipo, los problemas, Comunicación Efectiva, La necesaria inter-comunicación, La virtualidad en los equipos, La comunicación intrapersonal, La intrategia, Slack, Trello, Escucha, aprende y después dirige, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO

80	Técnicas de Escucha activa	Escucha activa y sus barreras, el proceso, los obstáculos, PNL para comunicar con seguridad y eficacia, Y. Qué hacemos con el teléfono, Influencia extraordinaria, El poder de las historias, Convince y vencerás, Conversaciones auténticas, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
81	Aplicar la creatividad y la innovación	Los principios de la creatividad, Los siete rasgos de la creatividad, La brecha de la creatividad, Técnicas de creatividad, La 4Ps de la creatividad, Fomentar las 4Ps en tu organización, Creatividad para innovar y design thinking, Poniendo la lupa en la innovación, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
82	RRHH como socio estratégico	De la Administración a la Gestión de Personas, RRHH como catalizador de la competitividad, RRHH y la cultura de alto rendimiento, Innovación específica en RRHH, RRHH y la reducción de costos, Las Habilidades demandadas según LinkedIn, Cuando hay demasiadas reglas, Cuando los millennials toman el relevo, entre otros.	RRH	
85	Acciones de Inbound y Outbound	Las acciones de Inbound y Outbound, scripts de llamada entrante, scripts de entrega de presupuesto, scripts de seguimiento y particularidades, la llamada entrante en la central, Comunicación vía Chat, Comunicación escrita, Lenguaje verbal en la comunicación telefónica, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
88	El Ciclo de los negocios	El proceso de la Gestión de Venta, El ciclo de la venta (hunting), El ciclo de la venta (farming), Ciclo de la Venta y el proceso del cliente (farming), El ciclo del servicio y momentos de la verdad, El ciclo de las decisiones de compra, Los roles del comprador, El público objetivo y el posicionamiento, La estrategia oportuna, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
89	Resiliencia para momentos adversos	"Entrenando" la resiliencia, El por qué de la resiliencia, Impulsar resiliencia: Mindfulness, Autenticidad, Gratitud, Relaciones con otros, Hábitos mentales, Resiliencia organizacional, La curva de la resiliencia, Las particularidades del cambio, Neuroplasticidad, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
90	Claves de la Distribución	Los caminos de la distribución, Conceptos básicos de la Distribución, La cadena de Valor, El desafío de la Gestión por Canales, Definiendo los Canales, Tipos de Canales de Distribución, Seleccionar un Canal de Distribución, Agregando valor a los canales, Fidelizando al canal y a los clientes, Indicadores, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
91	Propuesta comercial vendedora	Las propuestas comerciales, Las licitaciones, Los roles del comprador, El precio de venta, El precio y las Expectativas de los clientes, El precio, cuando la fórmula es valor mejor que precio, Entendiendo las 4P, La competencia, Niveles de preocupación del cliente, Script para entrega de presupuesto, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
93	Lider y equipos de trabajo	El equipo y su lider, posición estratégica, Pidiendo al lider la mejor decisión, Liderazgo ya, Líder y equipo en momentos de dificultades, El compromiso y la gente exitosa, Dirigir personas a través de conversaciones, Neuroliderazgo para que te escuche tu equipo, El gran equipo, Las 17 leyes incuestionables, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
94	Liderazgo e Inteligencia Emocional	Inteligencia emocional para liderar, Inteligencia emocional en equipos, Líder inspirador, Liderazgo para ti y para tu gente, Cómo mejorar tu Int. Emocional, Inteligencia Emocional aplicada a la Empresa, Neuroliderazgo, Modelo SCARF, Neurociencia para tu liderazgo, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
95	Los clientes, perfiles y características	Ser consciente del nuevo cliente , Los clientes, reconocer la personalidad, Los clientes y su generación, Los clientes, tipos diferentes, Los clientes problemáticos, 10 tipos de clientes, entre otros.	HAB	
99	Manejando las prioridades	Priorizando lo realmente importante, Prioridades basadas en Eisenhower, Prioridades, el método GTD, Multitasking, el mito, Aprende a no procrastinar, Aprende a autodisciplinarte, Prioridades cuando hay contratiempos, La Planificación del tiempo, Tiempo y prioridades, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
100	Manejo y resolución de Conflictos	Resolución de Conflictos, Equipo de Proyecto, los conflictos, Comunicación asertiva, Conflicto entender tu posición, Consejos para resolver Conflictos en el Trabajo, Conflictos laborales, soluciones prácticas, Liderando retos y afrontando los conflictos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
103	Las metas comerciales	Fijación de Objetivos, Estableciendo metas realistas, Medir performance mediante KPIs, Política de remuneración comercial, Sistemas de remuneración comercial, Formas de recompensar a tu equipo, Política de motivación de vendedores, Compensación por incentivos al vendedor (la Guía), Las claves para alcanzar tus metas, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
105	Motivación y desmotivación	La motivación según Maslow, Los factores de Hertzberg, Líder y motivación, Prácticas de RRHH que desmotivan, Equipos desmotivados, Las desventajas laborales y tu éxito, Personas mentalmente fuertes, automotivarse, Motivación Laboral: del Dicho al Hecho, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
106	Mystery Shopping	Conociendo el Mystery Shopping, Guía para los estudios de Mystery Shopping (ESOMAR), Código Internacional para Investigación de Mercados, Mystery Shopping, el paso a paso, Mystery Shopping, caso Trivago, Ciclo del servicio y momentos de la verdad, las claves, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
107	Objeciones y quejas	Las objeciones del cliente, Manejo de las objeciones, Casos de objeciones, Las quejas y los reclamos, Las quejas y la recuperación de la confianza, Los pasos para tratar las quejas de un cliente, Por qué debes resolver las quejas de tu cliente, Cómo reducir las quejas del cliente?, La excelencia en la atención de las quejas, entre otros.	HAB	
108	La energía profesional	La adicción al trabajo, Sentirte desbordado, acciones, Lograr más trabajando menos, Trabajamos más cada día y estamos peor?, Aprender a decir que no, Qué hacer cuando hay mucho por hacer, Factfulness, La ciencia del bienestar, Guía de hábitos, Mindfulness para organizaciones, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
110	Planificar el uso de tu tiempo	Administración del tiempo, La Planificación, Técnicas indispensables para administrar tu tiempo, Tips para administrar tu tiempo, Claves para Administrar el Tiempo, Aprovechar más el tiempo en el trabajo, Los verdaderos 'ladrones' de tiempo en el trabajo, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
111	PNL, programación neurolegüística	La "lectura" del Lenguaje corporal, PNL para comunicar con seguridad y eficacia, Lenguaje corporal en acción, La importancia de los gestos, Las Microexpresiones, Ejercicios de PNL para encontrar equilibrio emocional, El arte de relacionarse, Aprenda a escuchar, Conversaciones auténticas, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO

112	Precio de un producto o servicio	El precio de venta, El precio y las Expectativas de los clientes , El precio alto, las acciones, El precio alto, la ayuda a vender más?, El precio, cuando no se puede perder la venta, El precio, valor mejor que precio, Los cálculos de Precio, Fijar precios para obtener ganancias, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
114	Presentarse al cliente	Posicionamiento y lograr credibilidad, El elevator Pitch, la técnica, El elevator Pitch en acción, Las bases del relacionamiento, Acción de apertura y toma de contacto, Planificación de una entrevista, Manejo consultivo de una entrevista, Técnicas de manipulación mental con palabras, Ganar mentes, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
116	Producir con la Innovación	Los 10 tipos de innovación de Brian Quinn, Lograr el éxito innovando , Cultura Organizacional e Innovación, Creatividad y pensamiento creativo, El camino para innovar, Pensamiento Crítico en el ámbito de la investigación e innovación, Cómo poner en práctica la innovación, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
117	Producir con la motivación	Trucos para motivarte y conseguir lo que sea, Cuál es la motivación esencial que nos mueve? , Tus propios intereses y el equipo, Estrategias para encender la innovación, Llamar la atención sin desmotivar , La motivación según Maslow, Los factores de Hertzberg, Motivación, salir de la zona de confort, automotivarse, entre otros.	HAB	
118	Productividad empresarial	Estrategias de crecimiento empresarial, Estrategia empresarial y los retos de RR.HH , Conoces los planes de la Compañía?, Portfolio de productos y servicios , Las 22 leyes inmutables del marketing, Aumentar clientes y ventas, La sorprendente ciencia de la motivación, Motivación, extracto, entre otros.	HAB	
120	Caminos para conseguir oportunidades	Dónde conseguir los leads?, Ayudas para conseguir nuevos clientes, Cómo aprovechar el contacto con el cliente?, Los motores de la eficiencia de ventas, El insumo, las oportunidades de negocios, El método de las 100 visitas, Recomendaciones para encontrar oportunidades, El miedo al contacto telefónico, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
121	Negociar con mejores resultados	El buen negociador, Psicología en la negciación, los tips, Negociación, guía para prepararnos, consejos prácticos, las tácticas, Los argumentos y la negociación , Manejar negociaciones muy difíciles, Negociación con Inteligencia Emocional, Diez consejos para negociar, Negociación efectiva con deudores, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
122	Camino al Líder Ideal	Las Estrategias de Un buen Líder, Los estilos de liderazgo, Las leyes para transformarte en líder, Cómo trabajar la situación y la cultura organizacional, Líder o Jefe?, Lider digital, El líder y las reuniones, El Líder y la motivación, Personas tímidas y liderazgo, Líder a distancia, Lider comprometido, Líder inspirador, Lider 360 grados, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
124	Remuneración y desempeño	Retribución vinculada al desempeño, Concepto de remuneración total, La retribucion flexible, Compensación y salario emocional, Compensación y salario emocional, la gestión, Compensación por incentivos, Compensación al personal de ventas, entre otros.	RRH	
125	Rendimiento profesional	Superación de los malos hábitos, Saliendo de la figura de víctima, Ser y el Parecer, Evitando el individualismo, Acciones ideales para ser efectivos, Hábitos de la gente altamente efectiva, Motivación, salir de la zona de confort, Neurociencia y las habilidades gerenciales, Las reglas para simplificar el Trabajo, entre otros.	RRH	
126	Resolver situaciones difíciles	Manejar conversaciones difíciles, Técnicas de conversación para ganar las ventas difíciles, Negociación con personas difíciles, Negociar lo imposible, Equipos en momentos difíciles, Líder y equipo en momentos de dificultades, Los clientes difíciles, Objetivos difíciles, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
128	Retroalimentación como herramienta	Las claves de un buen feedback, El uso del efectivo del feedback, Consejos para retroalimentar a tu equipo (interacción), Cómo recibir feedback?, Finalizando esa sesión de feedback, El feedback en la virtualidad, Cómo proceder con empleados que no cumplen con las expectativas, Feedback de desempeño, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
129	Reuniones de trabajo eficaces	Reuniones eficaces, Reuniones divertidas, Equipo de Proyecto, las reuniones, No más reuniones inútiles, Cómo salvarse de las reuniones malas, Fundamentos de una reunión virtual, Visión gerencial en la gestión de reuniones, Cómo dirigir reuniones, Toma de minutas de las reuniones, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
130	Roles de un Equipo de trabajo	Rol y teoría de roles, Los roles funcionales, Los roles no funcionales, Propósitos de gestión dentro de un equipo, Líder, coaching y los equipos, Un equipo de líderes, Competencias para un Equipo de Alto Rendimiento, Las 10 leyes de la confianza, Sea el jefe para el que todos quieren trabajar, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
131	RRHH y el compromiso de la gente	Motivar y comprometer a tus colaboradores, Pertenencia y compromiso, Equipos con Afinidad y compromiso, Profesionales frustrados y talento desperdiciado, Endomarketing para lograr compromiso, RRHH y el Clima Laboral, Prácticas de RRHH que desmotivan, Insensibilidad, moral y compromiso, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
133	Selección de clientes	El mercado, Segmentación de mercado, Mercado, nicho vs segmentación, Cómo clasificar y segmentar a tus clientes, Los comportamientos de compra, El público objetivo y el posicionamiento, La competencia, Las cuentas activas de nuestra cartera , Las cuentas y su cercanía con la venta, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
135	Servicio al Cliente y los momentos	El mercado, El público objetivo y el posicionamiento, La competencia, Cómo dar un servicio valioso?, Los momentos de la verdad, Ciclo del servicio y momentos de la verdad, las claves, Comportamiento del comprador, Los roles del comprador, Los intereses personales, Servicio por acción y no por reacción, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
138	Técnicas de Administración del tiempo	El tiempo: el método GTD, criterio ABC, método de 18 minutos, método japonés de las 5S, lo urgente y lo importante, Ser eficiente produciendo con el 80/20, Toggl, herramienta de seguimiento de tiempo, Aplicaciones utilizadas para la gestión, Técnicas para mejorar tu productividad, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
139	Técnicas eficaces de Negociación	Negociación eficaz, Psicología en la negciación, Negociación como herramienta, Negociación según Harvard, lo que nunca debes decir , factores determinantes, Negociación por posiciones, Neutralizando algunas tácticas, Diez consejos para negociar, Neuromanagement para el Gerente que debe negociar, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
140	Técnicas eficaces de un Cierre de Ventas	Cierre: el miedo, las técnicas, técnica sándwich, cierre por semillas de imaginación, El cierre por equivocación, El cierre de preguntas directas, Inteligencia emocional y la manipulación, Niveles de preocupación del cliente, Lo voy a pensar, razones por las que puedes no tener éxito, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO

141	Las claves de las ventas B2B	Introducción a la venta B2B, Siente orgullo de la venta!, Momento de hacer tus llamadas, Cómo mantener la motivación?, Las claves en las ventas B2B, Cómo escribir los emails, Qué necesito y cómo me enfrento?, Claves al momento de la reunión, La venta y los precios, Factores de compra y los vendedores, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
142	La fórmula para no perder ventas	Por qué puedes no tener éxito al cerrar una venta, Por qué compra un consumidor?, Por qué perdemos clientes?, Tres pasos para poder retener clientes, El precio, cuando la fórmula es valor mejor que precio, Cuando no se puede perder la venta, Empatía como herramienta, Cómo concretar una venta consultiva, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
143	Trabajar de manera eficaz	Tu Carrera y la marca personal, impulsor de tu carrera, Consejos para ser más eficiente, Gestión de los pensamientos negativos y mindfulness, Trucos psicológicos, Dejar de vivir el CAOS, Multitasking, el mito, Multiplicar tu productividad al trabajar en equipo, Guía esencial sobre cómo delegar, Implementar storytelling, paso a paso, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
144	Marketing	Conceptos básicos del marketing, Entendiendo el Marketing Mix, Las 4P, El proceso de la venta, La publicidad, Comportamiento del consumidor, Las decisiones de compra, El mercado, El público objetivo y el posicionamiento, La competencia, La marca, identidad e imagen, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
146	Aplicar la Venta Consultiva	De Venta tradicional a Venta Consultiva, Manejo consultivo de una entrevista, Vendedor utilizando el motivo dominante, Miedo a la venta, Vendedor o consultor?, La venta consultiva y el rol consultor, Claves de la venta consultiva, Realmente eres un vendedor consultivo?, El vendedor se convierte en asesor, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
147	Compromiso Laboral	Compromiso laboral, aspectos esenciales, Los retos en conseguir el Compromiso laboral, La ventaja del Compromiso laboral, El compromiso laboral en momentos de incertidumbre, Falta de Compromiso laboral, evidencias, Compromiso, una relación de ida y vuelta, El compromiso pleno, El compromiso y la gente exitosa, entre otros.	RRH	
148	Innovación Digital	Entendiendo la Innovación Digital, Caminos de la Innovación Digital, Pilares de la Innovación Digital, Innovación Digital en las empresas, Los Mitos, Innovación Digital y Cambio Cultural, Proceso, Cómo gestionar con éxito La Innovación Digital, Resumen de conceptos Doblin, Los 10 Tipos de Innovación, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
149	Gestión del Cambio (Change Mgt)	Gestión del Cambio, La resistencia al Cambio, Etapas básicas del Cambio, Los principales modelos de Gestión, Trabajo profesional del Cambio, Los errores comunes al intentar cambios, Cómo dominar el cambio en las Empresas, Los Pilares de la Gestión del Cambio, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
150	Organizar y motivar al Equipo de Ventas	Cómo organizar una fuerza de ventas, Control de ventas e indicadores, Predicción de Ventas, Incrementos porcentuales, promedio histórico, Motivación del Equipo de Ventas, Cómo poder entender al Vendedor, La intrategia, Trucos psicológicos para controlar situaciones, El equipo de ventas número uno, entre otros.	COM	MUY SOLICITADO
151	Big Data & Business Intelligence	Big Data, conviviendo con el algoritmo, Estructura de Datos y aplicacion Big Data, Claves del Business Intelligence, Los mitos, Comparando BIG DATA con BUSINESS INTELLIGENCE, Sistemas para almacenar los datos, Diseñando un Proyecto de Big Data, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
152	KPIs, Indicadores de Gestión	Estableciendo objetivos SMART, Tipos de Indicadores, Generando un sistema de indicadores, Metas ó crear hábitos?, Estableciendo metas realistas, El tiempo y tus metas, Dashboard de KPIs en lugar de reporting, Beneficios claros, Creación de un Dashboard de KPIs, Indicadores del Desempeño Estratégico, Establece los objetivos correctos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
153	Presentaciones Efectivas	La comunicación y las presentaciones, Cómo preparar una presentación exitosa, El Orador, el Mensaje y el Receptor, La importancia del guión, Estructura de una presentación, Los guiones exitosos para una presentación, Los Recursos, Las presentaciones efectivas, Ejercítate para hablar en público, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
154	Neurociencia, el neuromanagement	Neuromanagement, conociendo nuestro cerebro, La neurociencia aplicada al management, Herramientas del Neuromanagement, Neurociencia para controlar tu estrés, Neurociencia y las habilidades gerenciales, Neurociencia en las áreas claves de tu empresa, Modelo SCARF, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
155	Simplificar para trabajar mejor	Las reglas para simplificar el Trabajo, Las leyes de la simplicidad, Las leyes de la sustracción, El poder de lo simple, Aprender a decir que no, Las pequeñas cosas que simplifican tu jornada, Cómo salvarse de las reuniones malas, Cómo Simplifican las empresas, Cómo simplificar un proceso de trabajo, Consejos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
156	Design Thinking	El valor del Design Thinking para las empresas, Design Thinking, la metodología, Las 5 Etapas de Design Thinking, el facilitador, Empatizar, Design Thinking, Definir, Idear, Prototipar, Validar, Taller de Creatividad (Design Thinking), Design Thinking por Tim Brown (TED), entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
157	Herramientas del Design Thinking	Las Herramientas de Design Thinking, mapa de actores, el Focus Group, la inmersión cognitiva, la observación encubierta, el Benchmarking, el mapa mental, el fuera y dentro, diagrama Ishikawa, matriz 2x2 , brainwriting, el drawstorming, el método SCAMPER , Seis sombreros para pensar, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
158	Trade Marketing Conceptual	Los pasos de un Trade Marketing exitoso, Comportamiento del Canal, Principales áreas de la función del Trade Marketing, Supervivencia de una marca, Los pasos para una buena estrategia de Trade Marketing, Cómo alinear la estrategia con el equipo de campo, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
159	PDV y Gestión por Categoría	El MIX de productos ideal, La ejecución como parte estratégica en el PDV, Pilares para la gestión de PDV, Trabajando el PDV a la perfección, La transformación del PDV, Evitar el quiebre en el punto de venta, La importancia de definir correctamente la categoría, Cómo segmentar una categoría, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
160	MS-Word Básico	Personalizaciones, Métodos abreviados de teclado, Tareas básicas de apertura de documento, Plantillas, Trabajar según formato, Operaciones con documentos, Formato de texto, Formato de párrafo, Tabulaciones y Sangría, Trucos básicos de productividad en Word, Trucos para configurar una página de Word, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
161	MS-Word Intermedio	Bordes y Sombreado, Letra capital, Listas, Estilos, Tablas, Columnas, Formato de Página, Diseño de documentos, Vistas del documento, Infografías con Word, Trucos en el trabajo de imágenes en Word, Trucos de tablas en Word, Trucos para crear columnas en Word, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO

162	MS-Word Avanzado	Imágenes, Formas, WordArt, SmartArt y gráficos de datos, Combinar correspondencia, Hipervínculos, Modificación de preferencias, Trucos para hacer un membrete en Word, Trucos de atajos y estilos en Word, Trucos para hacer un tríptico en Word, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
163	Pensamiento Crítico	La importancia del Pensamiento Crítico, Las claves del Pensamiento Crítico, Pensamiento Crítico y las falacias más comunes, Pensamiento Crítico en el ámbito de la investigación e innovación, Pensamiento Crítico y el sesgo de responsabilidad externa, El pensamiento crítico omnipresente, Cómo desarrollarlo, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
164	Inteligencia Artificial	Entendiendo a la Inteligencia Artificial, Visión completa de la Inteligencia Artificial, Inteligencia Artificial Vs inteligencia humana, Evolución de la Inteligencia Artificial, La "Vida Artificial", Impacto de la Inteligencia Artificial en los negocios, Automatización Vs Inteligencia Artificial, Predicciones sobre Inteligencia Artificial, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
165	Trade Marketing Avanzado	Nivelación de Trade Marketing, Cómo medir el ROI del Trade Marketing, ECR – Respuesta Eficiente al Consumidor, El Pricing en el Marketing, Tendencias del Marketing de Retail, La necesidad del Marketing Digital, Ejemplos exitosos en la aplicación de Trade Marketing, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
166	MS-Excel Básico	Trabajar con las hojas de cálculo, Introducción de datos, Referencias a celdas, Trabajar con barras de herramientas, Crear botones de opciones personalizadas, Inmovilizar paneles y dividir las columnas y las filas, Utilizar comentarios para documentar la hoja, Importar datos de programas externos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
167	MS-Excel Intermedio	Usar los rangos, Cambiar a diferentes formatos, Configurar el formato condicional, Validar datos, Proteger hojas y ficheros y habilitar palabras clave, Habilitar palabras clave para bloquear/ocultar celdas, Compartir un fichero entre diferentes usuarios, Asistente de funciones, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
168	MS-Excel Avanzado	Crear gráficos con diferentes estilos, Personalizar estilos y modelos de gráficos, Representar gráficos 3D, Mapas 3D, Manipulación de datos con tablas dinámicas, Generar gráficos dinámicos, Análisis de hipótesis, Utilización de macros, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
169	MS-Access	Trabajo con tablas, Prácticas, Filtros y orden, Relaciones, Consultas, Formularios, Informes, Mantener la base de datos, Videos generales de apoyo, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
170	Marketing Digital esencial	Conceptos básicos del marketing digital, La Web 3.0, Marketing 3.0, Marketing tradicional ó digital?, Las cuatro F del marketing digital, Los diferentes Canales, Plan de Marketing Digital, Inbound Marketing, Marketing de contenidos, Manejadores de contenido y de e-commerce, El SMO y el SMM, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
171	Marketing Digital avanzado	SEO, conceptos principales, las técnicas, SEO vs SEM, La revolución del Video Marketing, La analítica Web, La automatización, Indicadores específicos, Marketing B2B y B2C, Embudo de Ventas digital, Inbound Marketing, la fidelización, el análisis, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
172	MS-PowerPoint Básico	Crear una nueva presentación desde una plantilla, La Barra de herramientas y dospositivas, Vista, Organizar ventanas, Duplicar diapositiva y agregar un esquema, Secciones y marcadores de posición, Dar formato al texto, Agregar viñetas al texto, Manejo de columnas y de textos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
173	MS-PowerPoint Avanzado	Encabezado y pie de página, WordArt, Tamaño de diapositiva y página, Los patrones de diapositivas, Transiciones y animaciones, Trabajo profesional con powerpoint, Animaciones, Reproducción de elementos multimedia, Diseños prácticos de ejemplo, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
174	MS-Excel Experto	Tablas Dinámicas como experto, Cómo hacer auditoría de fórmulas, Cómo hacer una previsión, Cómo determinar la media móvil, Filtros Avanzados, Buscar Objetivo, Escenario en Excel, Combinando BuscarV y Cambiar, Funciones de Base de datos, Power Pivot y DAX, TIPS prácticos para expertos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
175	MS-Project	Interfaz, Información y fechas del proyecto, Las tareas, Esquemas, EDTs y personalizaciones, Las restricciones, Escala de Tiempo, El diagrama de Gantt, Fechas límites, Ruta crítica, Los recursos, Control y Seguimiento, Importación y exportación, Los Informes, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
176	MS-Word Experto	Mejorar el Diseño con plantillas, Mejorar el Diseño con los estilos, Administración, control de cambios, Importar y vincular datos externos, Proteger un documento de Word, Manejo experto de formularios, Manejo experto de atajos, Manejo experto en patrones de diseño, Selección de trucos para ser experto, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
177	MS-Outlook	Introducción a Outlook, Conceptos generales, Opciones de mensaje, Gestión del correo electrónico, Contactos, Calendario, Tareas, Notas, Tips prácticos de Outlook, entre otros.	TEC	
178	Redacción y uso de emails y documentos	Las bases de cómo escribir un correo, los 7 "principales errores", Consejos practicos, La importancia del Phishing, La firma de correo electrónico, La enfermedad del "CC", Redactar correctamente un correo, La técnica infalible para escribir correos, El paso a paso de un correo profesional, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
179	Herramientas de Trade Marketing	Merchandising poderoso, El Shopper Marketing, Componentes de un buen estudio de mercado, El estudio de mercado sin dinero, Foto del Éxito en la estrategia, Materiales POP, Inteligencia en los materiales POP, Herramientas Indispensables del Trade, El presupuesto de Trade Marketing, El Pricing en Marketing, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
180	Plan de Marketing y Canales	Plan de Marketing, la visión de marketing en tu empresa, Etapas del plan de marketing, Desarrollo del Plan de Marketing Estratégico, El proceso de control del Plan de Marketing, Factores claves de Éxito (los FCE), Mix de Marketing, Entendiendo las 4P, El Marketing Relacional, entre otros.	MAR	MUY SOLICITADO
181	Implementar KPIs en el Area de RRHH	La necesidad de KPI en las Areas de RRHH, Por qué, cómo y para qué?, Tipos de Indicadores, Generando un sistema de indicadores, Construyendo indicadores, qué hacer?, qué NO hacer?, Barreras para medir con indicadores, Considerando los costos ocultos, Desde los Indicadores tradicionales a Medir Experiencias, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO

182	Teletrabajo, claves del Home Office	Un día típico en casa, Quienes pueden teletrabajar y cómo?, La importancia y el poder del Compromiso, Comunicación y oportunidades de conexión, Fundamentos de una reunión virtual, Planificación y canales de comunicación, Algunas herramientas de "cabecera", Los objetivos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
183	Teletrabajo, acciones profesionales	Conference Call en la vida real..., Crear un entorno de teletrabajo ideal, Comunicación efectiva para equipos remotos, La confirmación como regla, Utilización eficaz de los 4 acuerdos, Software colaborativo esencial para teletrabajo, Las 5 Herramientas recomendadas, Flujos de trabajo efectivos en remoto, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
184	Teletrabajo, las herramientas digitales	Las 46 herramientas para trabajo en remota, Zoom, Slack, Loom, Toggl, Asana, Trello, Tendencias, Google Drive, TeamViewer, Notion, Infografías con Word, Doodle, herramienta para encontrar la fecha de la reunión, Google Keep, herramienta para notas, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
185	Catálogo de KPIs de RRHH por intereses	Los buenos indicadores, Beneficio de un proceso de generación de KPIs, KPIs de Ingreso, selección y reclutamiento, KPIs de Horas Extras, KPIs de Egreso y Rotación, KPIs de Ausentismo, KPIs de Dotación, KPIs de Desarrollo Organizacional, KPIs de Capacitación, KPIs de Seguridad laboral, KPIs de Compensación, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
186	Liderando ante el teletrabajo y la crisis	El desafío de liderar ante la crisis del coronavirus, Contexto de crisis e incertidumbre, Efectos positivos y negativos que tenemos, Cómo trabajar la situación y la cultura organizacional, Liderazgo y empresas resilientes en tiempos de crisis, Las formas de liderar ante el cambio, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
187	Capacitación, ejecución y competencias	Capacitación y Aprendizaje Organizacional, Competencias, Clasificación de las competencias en la gestión de RRHH, Análisis de los puestos basados en competencias, La capacitación en la empresa, éxito empresarial, Las necesidades de capacitación, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
188	Capacitación, plan de acción y evaluación	Capacitación como una verdadera estrategia, Políticas y planes de capacitación, Métodos y técnicas, Los medios y el material didáctico, Las Universidades Corporativas, Cómo es un Campus y un curso Online?, Evaluación de la capacitación (métodos), entre otros.	RRH	
189	Las "herramientas" del Supply Chain	Estrategia de integración de la CDS, Administración eficiente de la CDS, Problemáticas a resolver en la CDS, Herramientas básicas de la CDS, Proceso de negocios en la CDS, CDS basado en clientes y la demanda, CDS basado en el proveedor, Limitantes de la CDS, La CDS, como un sistema "abierto", entre otros.	SCH	
190	Inventario, Pedidos y los Alcances	El Inventario , Inventario, Modelos P y Q, Procesamiento de la Orden, Alcance de la CDS, Entorno general de la CDS, La CDS de productos perecederos, Primeras conclusiones, entre otros.	SCH	
191	Los Facilitadores de la Cadena	Facilitador de la CDS, La tecnología, Facilitador de la CDS, el ERP, Facilitador de la CDS, el SCM, Colaboración en la CDS, Colaboración en la CDS, tecnologías, La Tercerización, La tercerización, Evaluación e Instalación, La tercerización, la clave de la transición, entre otros.	SCH	
192	Conceptos del SUPPLY CHAIN	El Supply Chain, sistema y evolución, Articulación de la CDS, Nuevos paradigmas de la logística, Comercio internacional, Sistemas logísticos integrados, Globalización y Fragmentación, Exportaciones a escala mundial, la internet industrial, La próxima revolución industrial, entre otros.	SCH	
193	Planificación de la Cadena de Suministro	La clave de la Competitividad, Reinvertirse e Innovar, Organización de la producción, Compañías transnacionales, Gestión globalizada, Producción globalizada, Distritos industriales o "clusters", entre otros.	SCH	
194	Gestión de la Cadena de Suministro	Marco Conceptual de la CDS, Los principios para la gestión, Sistemas de distribución, Integración de la CDS, El forecasting, Cadena de suministro y logística, La cadena de valor agregado, Los vínculos en la CDS, Los integrantes de la CDS, Objetivos y estructura de la CDS, entre otros.	SCH	
195	La Cadena de Suministro y la Logística	Tipos de CDS y el Efecto Látigo, La cadena Tradicional, La Cadena Sincronizada, La Cadena, Estrategia y Gestión, La CDS, sus elementos, La logística, sus actividades, La logística, su valor, Estrategia y Planeación Logística, El Ciclo Logístico, entre otros.	SCH	
196	Incidencia del producto y servicio	Producto y Ciclo de Vida, Análisis de Productos, Cálculo de Precios basados en costos, Precios internos, Fijación de precios por Mark Up, Precios basados en la demanda, Precios psicológicos, Análisis de Contribución Marginal, Productividad de Líneas de Producto, El envase, entre otros.	SCH	
197	Rentabilidad en el Supply Chain	Nivel de Servicio, Lead Time de un Pedido, Servicio al cliente y Calidad, Ciclo de Servicio, Modelo de Brechas y Calidad de Servicio, Procesos y medición de la Calidad de Servicio, Programación eficiente de los Servicios, El personal y el Servicio, Servicio e ITIL, entre otros.	SCH	
198	Supply Chain, Modelo Logísticos	El Sistema de Abastecimientos, Los proveedores, Tipos de Cadena de Suministros, Administración de la Cadena, Supply Chain, alcances y las Pymes, Planeación logística, Procedimiento para Diagnóstico de la CDS, Herramientas de mejora competitiva, Herramientas de mejora en la CDS, entre otros.	SCH	
199	El Transporte	El Transporte, Construcción de Rutas, Métodos para Programar Rutas, Integración del Transporte en la CDS, El integrador de los procesos, Relaciones de colaboración, Eficiencia del transporte en la CDS, Transporte y comercio electrónico, entre otros.	SCH	
200	Planificar la Demanda - Primeros pasos	Definición e importancia de la Planificación de la Demanda, Tipos de demanda: (perspectiva económica y perspectiva de marketing), Definición y Gestión de la Cadena de Abastecimiento, Modelos de abastecimiento., Comparación de Modelos de abastecimiento, La demanda y la relación Cliente - Proveedor, entre otros.	SCH	
201	Planificar la Demanda - Los Procesos	Proceso de Planificación de la Demanda, Acerca de las Reuniones de consenso. , Entender la Inteligencia de los negocios, El Sales and Operations Planning, Recomendaciones para mejorar el S&OP, Comenzar a Planificar la Demanda, Gestionar el Ciclo de Vida de un Producto, Precisión de los Pronósticos, entre otros.	SCH	
202	Planificar la Demanda y el Mercado	Métodos para Pronosticar la Demanda, Proyección del mercado, El estudio de mercado, Consumidor y el Mercado, El Embudo de Ventas, El Embudo de Ventas Balanceado, El Embudo para negocios digitales, entre otros.	SCH	

203	Compras - Conceptos Fundamentales	Introducción y Glosario de las compras, Lo básico de "las compras", La ética en el Departamento de Compras, Modelo de Código Ético, Las preguntas para un Encargado de Compras, El área de compras en el futuro, entre otros.	SCH	
204	Compras - Entornos y Documentos	Incoterms, Gestión de Contratos, Influencia del Entorno, Otros puntos de incidencia, Modelo: Ejemplo de Derecho a uso, Modelo: Ejemplo de Contratación de Servicio, Transporte de mercaderías Vía Aérea, Transporte de mercaderías Vía Marítima, entre otros.	SCH	
205	Compras - Acción con Proveedores	El nuevo rol del Gte. de Compras, Evaluación y homologación de proveedores, Introducción, Los proveedores, la empresa y la calidad, La relación con los proveedores, Más acercamiento al Proveedor, El proveedor "Business partner", Controlando al Proveedor, Panel de Proveedores, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
206	Compras y la Gestión de Stock	Gestión de Stocks, las claves, Producto y Previsión, Ciclo de Vida, Gestión de Stocks, Almacenaje, Costo basado en TCO, Bajar el Costo total con el Abastecimiento estratégico, Bajar el Costo total con Equivalencia de Ventas, Entendiendo la modalidad de Outsourcing, Teoría de Inventarios, entre otros.	SCH	
207	Gestión del tiempo en Compras	El tiempo de Compras, Gestión del tiempo, criterio ABC, método de 18 minutos, método japonés de las 5S, lo urgente y lo importante, Ser eficiente produciendo con el 80/20, Reuniones de trabajo, Dirección y Gestión del tiempo, Phillips 6.6, entre otros.	SCH	
208	Negociar mejor en Compras	Psicología en la negociación, Negociación en Compras, guía para prepararnos, consejos prácticos, Manejar negociaciones muy difíciles, Negociación con personas difíciles, Los argumentos y la negociación, Negociación con Inteligencia Emocional, Negociación según Harvard, Neutralizando algunas tácticas, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
209	Las claves de un Profesional de Compras	Area de Compras estratégica, Area de Compras adaptada a nuevos tiempos, competencias ineludibles, prácticas de productividad, Encargado de Compras, habilidades sociales, Reglas de Compras para alta competencia, Mejorar la relación con tu equipo de Compras, Romper paradigmas en Compras, entre otros.	SCH	
210	Compras, Calidad y Eficiencia	Calidad en las Compras, Procesos en las Compras, La base de un buen Análisis, Analisis modal de fallos y efectos , Los procesos inteligentes, Tableros de control, las bases y esquema de trabajo, Diagnosticar el Sistema de Compras, Análisis de la Cartera de Compras, Reingeniería del Proceso de Compras, entre otros.	SCH	
211	Compras y la Incidencia en los Costos	Incidencia en los costos, Eficiencia en los costos, Visión estratégica de los costos, Costo basado en actividades (ABC), Target costing y ABC costing, Compras por Categorías, Compras y Finanzas, entre otros.	SCH	
212	Pronósticos Cuantitativos y Cualitativos	Pronostico Conceptos Generales, Pronostico los Metodos, Presición de los pronósticos, Metodo Delphi, Investigacion de Mercado, Ciclo de Vida, análisis, Ciclo de Vida, gestionarlo, Análisis del Portfolio de productos, Tipos de investigacion de Mercados, entre otros.	SCH	
213	Pronósticos de Series de Tiempo	Las bases de los Modelos de Pronósticos, Tipos de Modelos cuantitativos, Pronóstico de Series de Tiempo, Suavización a fondo, Métodos de Pronóstico - Media móvil, Método de Suavizacion Exponencial Simple y Doble, con Tendencia y Estacionalidad, Desestacionalización de las series de tiempo, entre otros	SCH	
214	Modelo Cuantitativo causales-Regresión	Regresión, a fondo con casos, Método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), Regresion simple, Regresión lineal a fondo, Regresion multiple, entre otros.	SCH	
215	La Demanda, Indicadores y Herramientas	Medición de los Pronósticos, Medidas de Selección, Medidas de Interpretación., Medida de Precisión, Recomendaciones en la Medición, Precisión del Pronóstico, Las claves, Herramienta de Optimización, Ejemplo, Herramienta relacionada, Solver, entre otros.	SCH	
216	Lean Manufacturing: Lo esencial	La historia de Lean Manufacturing, 4P de Toyota, Lean, los principios de reducción de costos, la casa del sistema, los 5 pasos, Lean y el agregado de valor, eficiencia y la productividad, Lean, los desperdicios (1), (2) y (3), Trazado de la Cadena de Valor (VSM), VSM, Indicadores y Takt time, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
217	La empresa Lean y el despilfarro	Lean, valor agregado y tipos de desperdicio, mejora de procesos, Lean vs sistema tradicional, pilares de la eliminación de desperdicios, Insertando Lean a la Cadena de Valor, Estructura Lean, Implementación Lean y la cultura de la gente, El despilfarro vs valor agregado, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
218	Kaizen, mejora continua	Por qué siempre hay que mejorar?, El otro enfoque de mejora y cambio, Entender los enfoques Kaizen, Kaizen y el PDCA, Los problemas y las soluciones, Regla de oro Kaizen para la mejora, Pasos Kaizen para la solución de problemas, Pasos Kaizen vs DMAIC (Six Sigma), Diferentes formas de enfoques Kaizen, Conclusiones generales, Casos reales, El espíritu Kaizen, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
219	Herramienta Lean: 5S	Beneficios generales, Claridad en el propósito de las 5S, Qué son las 5S?, Puntos clave de la S (Seiri), Puntos clave de la S (Seiton), Puntos clave de la S (Seiso), Puntos clave de la S (Seiketsu), Puntos clave de la S (Shitsuke), Causas de fracaso, Elementos de éxito, Conclusiones generales, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
220	TPM y Just In Time	TPM (Mantenimiento Productivo Total), objetivos y sus pilares, su implementación, Just In Time, las bases, Just In Time y el flujo continuo, Just In Time, sistemas de identificación de problemas, Just In Time, reglas de trabajo, Just In Time, almacenaje y stocks, Just In Time, calidad y costos, entre otros.	SCH	
221	Herramientas de Control y Calidad	Herramienta Lean, Jidoka, Herramienta Lean, Poka-yoke, Herramientas Lean para Calidad, Herramientas Lean, Six Sigma, Herramienta Lean, Equipos y participación, La técnica Heijunka en detalle, La Técnica Kanban en detalle, La Técnica Kanban, reglas y recomendaciones, entre otros.	SCH	
222	Lean, Implementación y medición	Implementación Lean, pasos a seguir, herramienta gestión visual, estándares y gestión de desempeño, solución de problemas y herramientas básicas, WIP ó trabajo en proceso, Diagnosticar con VSM y OEE, Medición de resultados, la necesidad, Indicadores de Schedule y Lead Time, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO

223	Lean, Puntos claves y Casos de Exito	Lean, los 3 niveles de aplicación, takt time o ritmo de producción, Las tecnologías (TI) en la implantación Lean, Los RRHH en una implementación Lean, La formación de la gente, Casos Prácticos de Lean: Empresas Latinoamericanas y españolas, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
224	La producción, Sistemas y Procesos	Sistemas Modelo de Producción, Sistemas Primarios de Producción, Sistemas Secundarios de Producción, Sistemas Terciarios de Producción, Procesos Industriales, Procesos de Manufactura, Los Diagramas de Procesos, Tipos de Diagramas de Procesos, entre otros.	SCH	
225	Control de Procesos y Calidad	Gestión basada en Procesos, Modelo EFQM, Control estadístico de Procesos, Ciclo de mejora continua PDCA, Beneficios de la mejora continua, Metodología de la mejora continua, Requisitos para los Sist. de Calidad, Círculos de Calidad, Herramientas y Beneficios de los Círculos de Calidad, entre otros.	SCH	
226	Organización efectiva de la producción	Introducción y conceptos de Administración de la Producción, Clasificación de los Sistemas de Producción, Producción y relación interdepartamental, Planificación de la Producción, Flexibilidad en la Producción, Automatización de la Producción, Distribución de la Planta, Programación de la Producción, entre otros.	SCH	
227	Planificación de Materiales	Plan Requerimientos de Materiales, MRP I y demanda, La importancia del MRP, Plan Maestro de Producción, Plan Maestro, su elaboración, Gestión de Stock y Lista de Materiales, entre otros.	SCH	
228	Eficacia en la Producción	Más MRP, El sistema MRP II, Beneficios obtenidos del MRP, La Teoría de Colas, Elementos del Modelo de Colas, Los Therbligs, entre otros.	SCH	
229	Control Estadístico de Procesos	Control Estadístico de Procesos, La variación, Incidencias de la variación , Capacidad de un Proceso, Elementos claves de Incidencia, Caso de análisis mediante el CEP, entre otros.	SCH	
230	Los Gráficos de Control	Gráficos de control, Gráficos de Control para Atributos, Gráficas X y R, Creando una gráfica X en Excel, Gráficas de Control para no conformidades, Gráficos de Control para Medias Móviles, entre otros.	SCH	
231	Gestión de Stocks	Gestión de Stocks, base conceptual, Políticas de Gestión de Inventarios, El Modelo EOQ Básico, El Modelo EOQ por Volumen de Compras, El Modelo EOQ de Entrada Continua, El Modelo EOQ con Ruptura de Stocks, Las Demandas Variables, entre otros.	SCH	
232	Contabilidad de costos, lo básico	Contabilidad de costos, Métodos, costo directo y costo variable, secciones homogéneas, costos ABC, Las desviaciones, Costos y otros conceptos, Los modelos y los productos, Los costos y el Sistema Contable, Elección del sistema de costos, Sistemas y casos, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
233	Determinación del costo, Direct Costing	Comprendiendo los costos, Los Centros de Costos, Determinación del costo de Producción, Estadística de Costos, Costos variables ó Direct Costing, El Direct Costing simplificado y desarrollado, Ventajas y desventajas del Direct Costing, entre otros.	FIN	
234	Contabilidad de Costos y particularidades	Umbral de la Rentabilidad, Contabilizar Costos Estimados, Contabilizar con Costos Estandar, Las desviaciones, Imputación Sintética, Analítica y Racional, El problema de la capacidad, Costos Completos, Diagrama contable, Toma de decisiones, entre otros.	FIN	
235	Energías Renovables Básico	Concientizando en el uso de energía renovable, Energías Renovables, introducción (1), (2) y (3), La generación de la Energía, Energía Eólica, cómo llegamos a hoy, situación general, fuerza del viento, densidad y potencia, algunos principios, algunos problemas, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
236	Energías Renovables Intermedio	Energía hacia la sustentabilidad, Energía de la Biomasa, fotosíntesis, los tipos, Energía Solar, luz solar y espectro, cómo funciona?, STC y las particularidades, sistemas aislados/interconectados, módulos y demás componentes, producción y comercializaciónEl apuro del cambio climático, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
237	Comercio Internacional, las bases	Exportar, qué es y por qué hacerlo?, las barreras arancelarias, los TLC, los ZLC, cómo conseguir clientes?, negociar con clientes e Incoterms, Comercio internacional y Globalización, La Balanza Comercial, La empresa y el Comercio Exterior, Medios de Pago, Riesgo de cambio, Barreras e impuestos a la exportación, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
238	Claves de la Internacionalización	Organismos económicos, Bancos Internacionales, Mercado multilateral y apoyos, La importación, Licencias y Franquicias, Empresas Multinacionales y el fomento, Tratados Internacionales, Tipos de integración económica, Entorno de la Unión Europea, Unión Europea y las demás regiones, entre otros.	SCH	
239	Documentos básicos de COMEX	Organización de la empresa internacional, Contratación del transporte, Documentos del Comercio internacional, Documentos y regulaciones según el medio, Documento electrónico y manual, Documentos legales y los errores, Documentos del Exportador - Cotización Comercial, Factura Proforma, entre otros.	SCH	
240	Aduana y los Documentos de COMEX	Documentos – Factura Comercial, Packing List y otros, Documentos de Transporte Terrestre, Documentos de Transporte Aéreo, Documentos de Transporte Marítimo, El IVA en la exportación, Guía impositiva (Argentina), Trámites Aduaneros (Argentina), Anexo: Integración Aduanera Mercosur, El Instrastat, entre otros.	SCH	
241	Los Medios de Pago	Medios de Pago, clasificación, El Cheque personal, El Cheque bancario, La transferencia, La orden de pago documentaria, Remesas simples y documentarias, El Crédito documentario, El Crédito documentario a fondo, entre otros.	SCH	
242	Los Incoterms	INCOTERMS 2010 – Aspectos introductorios, Los Incoterms – Presentación, Clasificando los Incoterms, Clasificación Funcional, Utilidad de Los Incoterms y sus límites, Naturaleza Jurídica, Grupos de Incoterms y modalidades, Los Problemas Regulados por INCOTERMS, Incoterms, lo no cubierto y lo nuevo, entre otros.	SCH	
243	Financiación y Cálculo de precios	Financiación a corto plazo, Financiación de mediano y largo plazo, Cálculo de Precios basados en costos, Precios internos, Fijación de precios por Mark Up, Precios basados en la demanda, Precios psicológicos, Análisis de Contribución Marginal, Productividad de Líneas de Producto, entre otros.	SCH	

244	Energías Renovables Avanzado	Energía Solar Térmica, calentadores y plantas, Energía Hidráulica, Energía Renovable en edificios, cómo?, el entorno, tipos de energía, La economía de las burbujas, Redes Inteligentes, conceptos introductorios, fundamentos, ventajas y desventajas, aplicaciones prácticas, El callejón sin salida del calentamiento global, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
245	Las bases del Mantenimiento	El mantenimiento en las empresas, Los organigramas del mantenimiento, Los objetivos del Mantenimiento, Los problemas del mantenimiento, La gestión del mantenimiento, Plan de mantenimiento, Las tareas del plan de mantenimiento, El presupuesto del mantenimiento, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
246	Elementos esenciales de un Almacén	Almacén, conceptos básicos, los tipos diferentes, Localización del Almacén, Soportes de Cargas, Las Estanterías, Maquinarias para el manejo de Cargas, Carretillas elevadoras, Preparación de pedidos, entre otros.	SCH	
247	Gestión Eficaz del Almacén	Zonificación del Almacén, Aspectos de Infraestructura del Almacén, El flujo de la Mercadería, Gestión del Almacén, Zonificación de los artículos, Manipulación de los artículos, Descarga y recepción de pedidos, entre otros.	SCH	
248	La Mejora del Almacén	Ubicación y reposición de mercaderías, Preparación de pedidos, Planificación y Control del Almacén, Los tiempos del Almacén, Control del Inventario, Gestión de Inventarios, Diagnóstico y mejoras del Almacén, entre otros.	SCH	
249	El Inventario	Aspecto Económico del Almacén, Otra forma de ver el costeo, Clasificación de los Inventarios, Seguridad e Inventario físico, Procedimientos básicos del Almacén, Planificación y Control del Almacén, Sistemas de Información, El Warehouse Management System, La codificación, la Demanda y métodos, entre otros.	SCH	
250	Almacén optimizado y de calidad	Plan de reforma del Almacén, Capacidad World Class, Gestión del conocimiento, Gestión de la Calidad, Ciclo PDCA, ILUO (Information Literacy Unit), entre otros.	SCH	
251	TPM, Las Bases	Concepto esencial de TPM, Las tareas que propone TPM, El enfoque TPM, TPM, los pilares, Las Seis grandes pérdidas, Aplicación de las 5S como base del TPM, Tipos de Mantenimiento, Costo de Mantenimiento y beneficios del TPM, Cómo implementar el TPM? , TPM y la confiabilidad de los equipos, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
252	TPM, herramientas de implementación	Los pasos del TPM, Estructura del TPM, Mantenimiento Autónomo, Implementación, Mantenimiento Planificado, Las 5 S's , una Filosofía esencial, La Efectividad de los Equipos (EGE), TPM y los Grupos Pequeños , entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
253	TPM, Implementación y Medición	TPM, etapas iniciales, etapas de implantación, La importancia del OEE, OEE TPM vs el Uptime, Implementación, calidad y mejora sostenible, Indicadores de mantenimiento, Medición mediante PQCDSM, Indicadores TPM, gestión y eficacia de planta, Evaluación y Beneficios del TPM, Casos de Éxito, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
254	Food Defense Básico	Introducción al Food Defense, Bioterrorismo, La Ley contra el Bioterrorismo y la FDA, Agentes contaminantes y sus consecuencias, Cadena de Suministro, análisis y evolución, Cadena de Suministro y Food Defense, Gestión del Proceso de Negocio (BPM), Modelado de Procesos e Integración Empresarial, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
255	Food Defense, Implementación	Introducción al Plan de Food Defense, recomendaciones, plan y vulnerabilidades, el KPI adecuado, modelado y herramienta, las técnicas de modelado, herramientas de modelado, entre otros	SCH	MUY SOLICITADO
256	Food Defense, Calidad y riesgos	Generando cultura Food Defense, Análisis de riesgos de contaminación, HACCP, MRO, CARVER + shock, Mitigación y Emergencia (Alert), Seguridad Alimentaria ISO 22000,Seguridad Alimentaria ISO 22000 y HACCP, Auditoría Interna, Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
257	Logística Aplicada	El envase, Embalaje y Carga, Logística en la Cadena de frío, Logística en los productos del Agro, Conservación de granos, entre otros.	SCH	
258	Google como un experto	Experto con la cuenta de Google, Búsquedas simples y avanzadas, Los contactos de google, Correos gmail como experto, Google Drive como experto, Google Calendar como experto, Google MAPS y Street View, Google Traductor como experto, Google Fotos como experto, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
259	Google Sites	Estructura y primeros pasos, Configurar la página y menús, Páginas y subpáginas, Insertar y editar contenido, Enlaces e incorporar contenido, Agregar diseños pre-elaborados, Marcadores de posición y youtube, calendarios, mapas y documentos, Otras configuraciones y publicación, Trucos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
260	Planificación y Producción	Principales conceptos de la planificación, Planificación estratégica., La Estrategia, Planeación Estratégica, Táctica y Operativa, Proceso de fijación de objetivos, El Control, tipos y procesos, Concepto de Trade-Off, Planeación y Producción, Externalización, Subcontratación, entre otros.	SCH	
261	Google Data Studio	La interfaz, Fuentes de Datos, Los informes, Datos de tablas y gráficos, Filtros de datos, Filtros dinámicos, Tip#1 Crear dashboard desde excel , Tip#2 crear versión para móviles, Tip#3 crear porcentajes, Otros tips simples y prácticos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
262	Lo básico de la Logística internacional	Logística Internacional, Comprendiendo la Logística, Plataformas Logísticas, El Operador Logístico, El Operador Logístico, cómo cobra?, La Logística Inversa, INCOTERMS 2010,explicación de los términos, entre otros.	SCH	
263	Elementos operativos del Transporte	El Transporte en la Cadena Logística , Las Profesiones del transporte, Protección Física de la Mercancía, Paleta o Pallet, Contenedor, Tipos de contenedores, Manipulación (Estiba y Almacén), entre otros.	SCH	
264	Medios, Documentos y la Aduana	Transporte, sus operadores, Entendiendo los distintos medios, El contrato de Transporte y los documentos, Convenios Internacionales, Protección Jurídico-Económica,La Aduana en el Transporte,	SCH	

		Los Regímenes aduaneros, El Documento Unico Administrativo, Las Mercancías en la Aduana, entre otros.		
265	Tranporte Aéreo	Transporte Aéreo, introducción, características, Los Aeropuertos, Comercialización del transporte aéreo, La Carga Aérea, El agente de carga aérea, Logística y operación de aeropuertos, Áreas de operación y handling, El Proceso de Operación, El transporte de carga aérea en España, La demanda del transporte de carga aérea, entre otros.	SCH	
266	Tranporte Marítimo	Transporte Marítimo, introducción, Régimen de fletamentos, Transporte marítimo en Línea Regular, Tipos de Buques, Importancia como Eslabón Logístico, Los Liner Terms, Modalidad de pago de fletes, El conocimiento de embarque, Recomendaciones, entre otros.	SCH	
267	Tranporte Carretero, Ferreo y Mmodal	Transporte de Mercancías por carretera, Convenios del Transporte Terrestre, el CMR, Convenios del Transporte Terrestre, el TIR, Clasificación del transporte por carretera, Transporte por Ferrocarril, Servicios del Ferrocarril y Vagones, Tarifas del Transporte Ferroviario, Transporte Multimodal, entre otros.	SCH	
268	Costos Logísticos y Componentes	Costos, conceptos básicos, Acciones que influyen en los costos, Costos de transportación y otros conceptos, Detectando los costos, Costos generados por Compras, Costos generados en el almacenamiento, Costos generados en el transporte, Otros costos logísticos, entre otros.	SCH	
269	Costos Logísticos, Gestión y Control	Control de costos y el lead time, Costos y el manejo de indicadores ,Costos y la Gestión del Proceso Logístico, Garantizar el Proceso Logístico, Incidencia del trabajo en los Costos, Aplicando Kaizen, entre otros.	SCH	
270	KPIs, Medición Logística y herramientas	Medición del desempeño en la CDS, Justificación de medir la CDS, Medición, conceptos básicos, Indicadores de Gestión Empresarial, La "calidad" de los indicadores, Cualidades SMART, Medidas de desempeño, Programa de Innovación Logística, Desarrollando indicadores, entre otros.	SCH	
271	Gráficas de indicadores y benchmarking	Histograma, qué es?, Ventajas de los Histogramas, Diagrama de Pareto, Diagramas con Excel, Gráficos de control, Gráficas X y R, Benchmarking, el concepto, Marco conceptual del Benhmarking, Categorías y Procedimiento del Benchmarking, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
272	KPIs, más Herramientas y KPIs Lean	El Cuadro de mando, La cadena causativa de la eficacia, Plan Estratégico en Logística (PEL) , Medida de resultados Lean , PDCA e Indicadores Lean específicos, Indicadores de Gestión para Lean, Medición de resultados área por área, Indicadores de Eficiencia Global, Otros indicadores Lean, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
273	Resolviendo Problemas (P. Solving)	Problem Solving, base y definición del problema, las falacias, bases metodológicas, metodologías, El arte de resolver problemas complejos, Problem Solving en Entornos Profesionales, Rastreado el Origen de un Problema, método Kepner Tregoe, La metodología TRIZ, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
274	Principios y Metodologías ágiles	Los proyectos, Método, Metodología y Agilidad, Manifiesto Agil, Kanban, pilar de lo ágil, Scrum, pilar de lo ágil, Ventajas de la gestión ágil de proyectos, Medir el éxito de un proyecto ágil, Análisis de proyectos y metodologías, Herramientas de gestión de proyectos ágiles, Otras herramientas ágiles open source, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
275	Scrum - Básico	Qué es SCRUM, Cascadas V.S. SCRUM, Por qué usar SCRUM, Los roles de SCRUM, El dueño de producto, El equipo de desarrollo, El ScrumMaster, Cómo trabaja un equipo SCRUM, La bitácora de, Los sprints de producción, El SCRUM diario, La ejecución de tareas, Presentación del producto, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
276	La posibilidad de mentir con números	Introducción "a la mentira" estadística, La muestra con el sesgo incorporado, El promedio bien elegido, Las pequeñas cifras que faltan, Mucho ruido y prácticamente pocas nueces, El gráfico fantástico, Gráficos con personajes, El número semi relacionado, El regreso del "post hoc", Como estadisticular, entre otros.	FIN	
277	El Trabajo bajo presión	Trabajo bajo presión, qué, por qué y cómo?, Trucos para controlar situaciones, Claves para trabajar bajo presión, Trucos para lograr el Sí, Trucos que nunca fallan, Lo urgente y lo importante, Aprender a decir que no, Causas de improductividad de las organizaciones, Estrés laborales, Control de nuestras emociones, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
278	Design Sprint	Introducción y antecedentes de Design Sprint, Cuándo y cómo hacer un Design Sprint, El Equipo de Design Sprint y sus objetivos, Design Sprint día #1, día #2 + día #3, día #4 + día #5, El prototipado, qué y cómo, La evaluación, Resumen del Libro de Jake Napp, Caso Design Sprint en Universidad, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
279	Gases de efecto invernadero (GHG)	Zonas afectadas por el efecto invernadero, Calentamiento global y cambio climático , Efecto Invernadero, Convenios internacionales, Impacto y modelo climático, Efectos ambientales, Posibles soluciones al efecto invernadero, entre otros.	SCH	
280	El futuro Supply Chain Management #1	La próxima Revolución Industrial, Riesgos de las cadenas de abastecimiento, Ecosistemas de Cadenas de Suministros, Conglomerados logísticos, La nueva Gestión de Almacenes, El poder de la resiliencia en SCM, Las herramientas de SCM que debes conocer, La revolución en la cadena de suministro, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
281	El futuro Supply Chain Management #2	El suministro como ventaja competitiva, Adquisición estratégica, Cómo liderar la estrategia de las adquisiciones, Adquisiciones 20/20, Las mejores prácticas para administrar la demanda, Sé transparente y te lloverán clientes, La importancia de los Flujos Logísticos, El VSM aplicado a Supply Chain, entre otros.	SCH	
282	El futuro Supply Chain Management #3	La función del Supply Chain Manager, Seguridad en la cadena de suministro, Lean Supply Chain, Cómo la cadena de bloques transformará la economía, La tecnología blockchain en los negocios, Blockchain y la confianza en la Logística, Logística 4.0, Robots en el espacio logístico, entre otros.	SCH	
283	Reducción de la Huella de Carbono	Importancia de la Huella de Carbono, Medir la huella las empresas, Los principios que justifican la medición de la huella, Hasta dónde medir. Análisis de los alcances, Cómo demostrar la Carbono neutralidad y ser más eficientes?, Guía de acción en la HC para los Comercios. Introducción, Acerca del Cálculo de la HC, entre otros.	SCH	

285	Ev. y Hom. de proveedores BASICO	Evaluación y homologación de proveedores, Introducción, Los proveedores, la empresa y la calidad, La evaluación de los Proveedores, La homologación y la relación cliente-proveedor, el proceso, la norma ISO, metodologías, los resultados, los planes de mejora, La Gestión por procesos, entre otros.	SCH	
286	Ev. y Hom. de proveedores Avanzado	Calidad Concertada, Homologación de Proveedores, Fases de Implantación, Evaluación de Proveedores, Métodos para Ejecutar una Homologación, Ejecución de la Evaluación, Proceso de Evaluación de Proveedor, Ejemplos De Kpis, Panel de Proveedores, entre otros.	SCH	
287	Ev. y Hom. de proveedores Casos	Profundizando en los conceptos de Evaluación y Homologación, Auditoría de Proveedor, Calificación de Proveedor, Criterios de Evaluación, Desempeño, Especificaciones, Evaluación, Homologación, Uso de Kpis, Periodicidad y Ponderaciones, Software para Homologación y Evaluación, entre otros.	SCH	
288	El mundo de las Inversiones #1	El dinero, el valor y el déficit, El rol del Estado y el déficit, El contexto internacional, Las regulaciones y las tasas de interés, Manejo de la oferta de dinero, Las tasas de interés, Qué hacer con el dinero?, Dólar o plazo fijo?, Análisis del plazo fijo y su "rueda", entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
289	El mundo de las Inversiones #2	Qué es la Bolsa?, Cómo funciona la Bolsa?, Los actores, Los bonos, Riesgos de los bonos, Riesgo del Banco Central (reservas y fugas), Calificadoras, riesgo país y default, Compra y venta de bonos, Operar con bonos, Ejemplos al operar con bonos, El mundo de las acciones, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
290	Franquicias, conceptos básicos	Introducción a las Franquicias, Por qué Franquiciar?, Franquicia, tipos y costos, El contrato de Franquicia, La Franquicia internacional, Franquicias en el mundo, Introducción a las Franquicias, Glosario de términos, Conceptos de las Franquicias, Por qué Franquiciar?, entre otros.	FIN	
291	Contrato y contexto de la Franquicia	Análisis de las Franquicias, Adhesión, la autoevaluación, Selección y toma de contacto, Análisis de la cadena franquiciada, El Modelo de PRECONTRATO, Contrato de Franquicia (Europa), Caso: La Franquicia en Argentina, entre otros.	FIN	
292	Desarrollo de franquicias con éxito	Camino al éxito de la franquicia. La imagen Corporativa, El plan de negocio, Análisis de mercado y competencia, Franquiciar, la decisión, Focalizando en el franquiciado, Franquiciado, canon y relación, Tips básicos para Franquiciar, entre otros.	FIN	
293	La Franquicia en funcionamiento	Elegir una franquicia. Primeros pasos, Elegir una franquicia. Lo que sigue, Test de autoanálisis, Código Deontológico, Evaluación y Control, Fases y consideraciones, entre otros.	FIN	
294	La Franquicia y la comunicación	Publicidad o comunicación?, El Plan de Comunicación, El marketing en la Franquicia, Redes sociales y Franquicias, Marketing de proximidad, entre otros.	FIN	
295	KPIs de RRHH, herramientas	Dashboard de KPIs en lugar de reporting, Conceptos previos a un dashboard, Creación de un Dashboard de KPIs, Ejemplos de Dashboard, Consideraciones para elegir el software para Dashboards, Mejores prácticas, Presentaciones gráficas para RRHH, Power BI para RRHH, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
296	Power BI Básico	Qué es Power BI?, Los elementos de Power BI, Obtener datos externos con Power BI, Las relaciones de datos, Vamos a hacer un dashboard, Crear Informe en Power BI paso a paso, El Manual de Power BI, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
297	Power BI Intermedio	Haciendo gráficos con Power BI, Gráfico de bala en Power BI, Tablas Dinámicas en Power BI, Segmentación de datos, Cómo filtrar Top 10 en un gráfico , Publicar informes en Power BI, Creación de un Panel en Power BI, Word Cloud (Nube de Palabras) en Power BI, SUM y SUMX, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
298	Power BI Avanzado	Compartir un informe en Power BI, Exportar tablas de Power BI a Excel, Cómo programar alertas de datos en Power BI, Cómo crear relaciones entre tablas, Herramienta Analizar en Excel de Power BI, Power BI Publisher para Excel, Diferentes formas de filtrar, Algunos trucos en Power BI, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
299	Power BI Profesional	Las "Mejores prácticas" en Power BI, Como cambiar Temas de color, Infographic Designer (gráficos por categorías), Cómo mejorar nuestros gráficos?, Diagrama de Gantt en Power BI, Linea de Tiempo en Power BI, Uso de Jerarquías de datos, Conexión entre MySQL y Power BI, Casos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
300	Criptoconomía	Perspectivas del Sistema Financiero, La revolución Blockchain, Los cambios de paradigma, Dinero y bitcoin, Oferta y demanda de los Bitcoins, La evolución, La regulación, Criptomonedas en el marco de CoinMarketCap, Mercados de comercialización, Las principales criptomonedas, Tradingview, Las billeteras, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
301	Mercado de Capitales (Trading) #1	El broker y el trader, Tipos de brokers, Gráficos de bolsa y velas japonesas, La operación larga, La operación corta, El Stop loss, El take profit, Alternativas de inversión, Acciones de Empresas, Indices bursátiles, Commodities, Divisas (FE), entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
302	Mercado de Capitales (Trading) #2	Gestión monetaria, Apalancamiento financiero, Futuros financieros, Qué es la Bolsa?, Cómo funciona la Bolsa?, Cómo invertir en Bolsa?, Indicadores de Trading, El uso de las Medias móviles, Divergencias, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
303	Computación Cuántica	Computación cuántica- La revolución, Los cambios que puede generar la computación cuántica, Computación cuántica- Conceptos iniciales, Estado Cuántico, Puertas Cuánticas, Programa Cuántico, Modelización Java, Sumador, Los cambios con la computación cuántica, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
304	Power BI "a la carta"	Preparar proyecto, Conectar con archivos de datos, Transformar consultas en Power BI, Lenguaje DAX, Crear informes con Power BI, Crear informes avanzados con Power BI, Trabajar desde el servidor Power BI, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
305	Spotfire Parte 1	Qué es Spotfire?, Spotfire, la conexión a SQL, configuración de análisis, creación de una visualización, gestión de los datos, selección de columnas en un eje, filtrado de datos, las marcas, Video-Guía 1, Guía 2, Guía 3, Guía 4, Guía 5, Guía 6, entre otros.	TEC	

306	Spotfire Parte 2	El rol del Científico de Datos en la Inteligencia de Negocios, Motivos por los que Spotfire es mejor que Excel para el análisis de datos, Spotfire, el uso de mapas, exploración, diseño y visualización, agrupación de categorías, adición de anotaciones, colaboración al analizar datos, expresiones personalizadas, Video-Guía, entre otros.	TEC	
307	Análisis de Riesgo Crediticio	Actualidad económica, Armado del legajo crediticio, Teoría y práctica en el análisis de los negocios, Balances, Estructura, etapas y Herramientas para el análisis de las situaciones económica, financiero y patrimonial, Ajuste por Inflación, Balances bajo NIF y armado de scoring, entre otros.	FIN	
308	El Sistema Financiero y el Mercado	Clasificación de los mercados financieros, Estructura del sistema financiero, El sistema monetario y financiero internacional, Antecedentes y Evolución, Organismos Financieros y los Mercados, Mercados Financieros, Mercados de Capitales, Mercados monetarios, Panorama Económico, principales indicadores, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
309	Financiación e instrumentos derivados	Finanzas Y Financiamiento, Formas de satisfacer necesidades de financiamiento, Instrumentos Financieros Derivados, IFD y la Renta, IFD y el aspecto fiscal, El Reporting de Tesorería, Fusiones, entre otros.	FIN	
310	Política Financiera y Costo de Capital	La función financiera, objetivos, inter-relación, Decisiones financieras y el entorno, Costo de Capital, aspectos introductorios, conceptos, supuestos e incidencias, Costos y los tipos de recursos, Costos de los recursos ajenos, Costos de las acciones preferentes, Costos de las acciones ordinarias, Cálculo de los Costos, entre otros.	FIN	
311	El Flujo de Efectivo	Estructura financiera y flujo de efectivo, Estructura del flujo de efectivo, Flujo de efectivo, método directo, Flujo de efectivo, inversión, Flujo de efectivo, método indirecto, El Valor y el precio, entre otros.	FIN	
312	Valoración de Empresas	Valoración y circunstancias empresariales, Valoración y estados contables, Valoración e indicadores financieros, Macro inductores del Valor, Métodos de valoración, consideraciones, Métodos de valoración, justificación, entre otros.	FIN	
313	Métodos más Utilizados para Valoración	Análisis de Métodos de Valoración, Valoración basada en el balance, Caso de Estudio, Valoración por múltiplos, Valoración por múltiplos, en detalle, Los múltiplos más utilizados, entre otros.	FIN	
314	Valoración de Empresas (avanzado)	Métodos mixtos de Valoración, Descuentos de Flujo de Caja, Implementación paso a paso del Método de Flujo, Método de Flujo, a fondo, Método de Flujo, situaciones, El valor residual, El costo de los recursos, La Valoración estática, Aplicación práctica, entre otros.	FIN	
315	Gestión de cobros y morosidad	Generando Morosidad, Podemos Prevenir Los Impagos?, Las bases de la Gestión de Cobros, Los medios para reclamar el pago, Los reglas para redactar reclamosCarta de Cobro, Los argumentos a utilizar para el cobro, El proceso de la gestión de cobros, Modelos de cartas de cobro y acuerdos, Uso del teléfono y PNL para cobrar impagos, entre otros.	FIN	
316	El Fondo de Maniobra	Fondo de Maniobra, El Fondo de Maniobra y Las Necesidades Operativas, Necesidades Operativas de Fondos, Componentes del Fondo de Maniobra, Identificando la liquidez, FM y Estrategia Empresarial, FM y Toma de decisiones, entre otros.	FIN	
317	Tesorería y Contabilidad Financiera	Contabilidad Financiera, Gestión de Tesorería, Ciclo de Tesorería, Ecuación Contable y “derivados”, Contabilidad de Sociedades, Estructuras Legales de las empresas, Normas Internacionales de Información Financiera, Medios de Pago, clasificación, Consejos básicos para mejorar la Tesorería, la evolución, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
318	Tesorería, ciclo e instrumentos	Ciclo de Tesorería en profundidad, Control Interno del Ciclo de Tesorería, Descripción narrativa del Ciclo de Tesorería, Operaciones bancarias, entre otros.	FIN	
320	Los Modelos y la Simulación	Qué es un modelo?, Los Sistemas, Los Modelos, Relación entre Sistemas y Modelos, Modelos teóricos Vs experimentales, Modelos de Caja Negra, Simulación, concepto y aplicaciones, Los tipos de Simulación, Simulación, modos y etapas, Simulación, ventajas y desventajas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
321	Montecarlo y Fundamentos Estadísticos	Modelos de Simulación en Excel, Simulación Montecarlo, Qué sucede durante una simulación?, Más de la Simulación Montecarlo, Fundamentos de Estadística, probabilidad, Teoría de Conjuntos, Probabilidad, Análisis Combinatorio, Probabilidad condicional e independencia, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
322	Primeros Pasos de Crystal Ball	Funciones de densidad y distribución, Esperanza, varianza y momentos, Complementos estadísticos, Estadística descriptiva, Qué es Crystal Ball?, Qué Distribuciones de probabilidad usar?, primeros pasos, Simulación Predictores discretos y continuos, Decisiones bajo incertidumbre Optquest, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
323	Las Herramientas de Crystal Ball	Las herramientas de Crystal Ball, Batch Fit o Herramientas de Serie, Matriz de Correlación, Tornado Chart, BootStrap, Multisimulación, Caso de Análisis, Por que sumarlo a Excel. Caso, Interfaz y Simulación Montecarlo, Enterprise Performance Management, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
324	Herramientas avanzadas de Crystal Ball	Tabla para Toma de Decisiones, Análisis de Escenario, Simulación Bidimensional, Gráficos de Crystal Ball, Las inversiones a largo plazo, Los Principios de la matemática financiera, Análisis de Riesgo con Crystal Ball. Opciones avanzadas de Crystal BallCB Predictor y OptQuest, Aplicación de modelos,Caso de Análisis de sensibilidad en Proyecto, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
325	Angular Parte #1	¿Qué es? Primeros pasos, Componentes, Servicios, Rutas / Routing, Como cargar Librerías JavaScript, Pipes, Directivas, Directivas de Estructura ngIf, ngFor, ngSwitch, Angular CLI Comandos, Lifecycle Hooks, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
326	Angular Parte #2	Renderer y Listener, Interactividad con Angular, Observables / Subscripciones, ViewChild, ¿Cómo usar Angular Universal?, Input, Output, Animaciones, Animaciones con Keyframes, Angular Material, con Interacciones, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO

327	Angular Parte #3	Interface, Angular Elements, Modificar Colores de Angular Material, Cambiar tipografías en Angular Material, Múltiples Temas en Angular Material, Angular con Bootstrap 4 y Material, Optimizar SEO en Angular, HttpClient Obtener JSON, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
328	Angular Parte #4	Rutas con Datos, OnDestroy, DoCheck ¿para qué usarlo?, AfterViewlnit ¿para qué usarlo?, Material Theme Switcher, Servicio de LocalStorage Almacenamiento, RxJS Subject, BehaviorSubject, AutoComplete, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
330	Métodos de Trabajo en Producción	Métodos, conceptos básicos, Conceptos de Producción, La investigación industrial, Diagnóstico de Productividad, Análisis factorial de la Producción, La economía de movimientos, Técnica del interrogatorio, entre otros.	SCH	
331	Productividad y Sistemas	Productividad, consideraciones, Factores que afectan la productividad (1), Factores que afectan la productividad (2), El modelo de Productividad Total, Sistemas de Producción, entre otros.	SCH	
332	Movimientos y Métodos	Economía de Movimientos – Introducción, Economía de Movimientos – los principios, Estudio de los tiempos, Balances de Producción, Los Therbligs, El Diagrama Bimanual, entre otros.	SCH	
333	Métodos y las Gráficas de Análisis	Diagramas de Procesos, Diagramas de Operaciones, Cursogramas , Medios gráficos de análisis, Diagrama de Operaciones de Proceso, Diagrama de Flujo de Proceso, Diagrama de Recorrido de Actividades, Diagrama de Actividades Múltiples, entre otros.	SCH	
335	Oficina saludable	Ergonomía en el puesto de trabajo, Calentamientos en el entorno del escritorio, Estiramientos en el entorno del escritorio, Estiramientos para el área de producción, Ejercicios aeróbicos y de fuerza, Manejo de cargas en la oficina, Consejos para dormir bien, Consejos para una vida cardiovascular saludable, Ejercicio físico, mindfulness, entre otros	SCH	MUY SOLICITADO
339	Cibercrimen	Cibercrimen, definiciones y generaciones, ataques puros, ataques replicas, ataques de contenido, arquitectura y oportunidades delictivas, la prevención, los móviles y el contexto, los hackers, los autores del cibercrimen, el lado de la víctima, Comercio electrónico y Cibercrimen, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
340	Sistemas de Tiempos y Muestreo	Medidas de Trabajo, El Cronometraje, Sistemas de Tiempos, MTM (Methods Time Measurement), Work-Factor, Método MOST, El muestreo, El tiempo estándar, Anexo: Resumen de Organización Industrial, entre otros.	SCH	
342	Pilares de la seguridad e higiene laboral	Prevención de accidentes de trabajo, Peligros, riesgos y accidentes, Responsabilidades profesionales y empresariales, Principales peligros y las recomendaciones, La señalización y los EPP, identificación de peligros y evaluación de riesgos , Riesgo Eléctrico y la prevención, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
343	Seguridad e higiene,Prevención y Riesgos	Prevención en el uso de escaleras portátiles, Prevención para evitar la fatiga visual, Prevención de la Hipoacusia Laboral, Prevención de Resbalones, Tropiezos y caídas, Prevención de atrapamientos en máquinas, Prevención de Accidentes, Prevención en el manejo, Ambientes libres de humo, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
344	Seguridad e higiene, Manipulación y EPP	Manipulacion manual de cargas con seguridad, Relajación de antebrazo, muñeca y mano, Relajación muscular de la espalda, Relajación muscular de la zona cervical, Manejo de Residuos, Protección Personal para Depósito y Logística, para Excavación, para Metalúrgica, para Demolición, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
345	Prevención y control de Incendios	Puntos clave de la prevención y control de Incendios, riesgo de incendio y explosión, Fuegos, clasificación y Extintores, Clasificación de extintores, Triángulo del fuego y uso detallado de extintores, El Agua como agente extintor, El Anhídrido Carbónico como agente extintor, El polvo químico como agente extintor, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
346	Manejo y Seguridad de Autoelevadores	El autoelevador y los accidentes, Estabilidad de las cargas, Manual de manejo, Manejo seguro, el pavimento, la carga, las pilas y la conducción, condiciones especiales, viaje a través de rampas, emisiones propias, Las condiciones de seguridad, Las condiciones de mantenimiento, entre otros.	SCH	MUY SOLICITADO
348	Normas USGAAPP e IFRS Básico	Antecedentes de las Normas, Introducción a la convergencia contable y el GAAP, Los diferentes GAAP, Principios contables no generales y los GAAPs internacionales, Los Organismos internacionales de alcance mundial, Emisores de Normas, la US GAAP, Emisores de Normas, las NIIF, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
349	Normas USGAAPP e IFRS Avanzado	Presentación de Estados Financieros, Activos Fijos, Deterioro del valor de los activos, Activos intangibles, Arrendamientos, Propiedades de Inversión, Instrumentos financieros, Todo sobre las NIIF (IFRS), Analisis comparativo detallado, Finanzas y estrategia ejecutivas, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
350	Conceptos principales de Lean Office	Filosofía Lean, Lean..., pero en la oficina, VSM para Identificar el desperdicio, AMFE para identificar riesgos, Lean Office y Productividad, En esta oficina debería aplicarse el método Lean?, Mejorar la eficiencia del correo electrónico?, La Redes hacen más Lean la oficina?, Lean Thinking, glosario, Resumen Ejecutivo, entre otros.	HAB	
351	Lavado de dinero	Ecosistema del Comercio internacional, El crimen organizado, Operación de comercio y Lavado de activos, Tipologías para el lavado de activos, Financiamiento al terrorismo vía Criptoeconomía, Financiamiento al terrorismo por vía comercial, La intervención del uso de tecnología, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
352	Mejora de Procesos con Lean Office	Las Mejoras en los procesos Administrativos, Gestión de la Cadena de Valor de las organizaciones, Detectar oportunidades de mejora, Implementación Lean Office, Consideraciones para el éxito, El Principio de Flujo en el JIT, Entendiendo el Just In Time, Just In Time y el flujo continuo, Delegación de tareas, Los procesos inteligentes, entre otros.	HAB	
353	Pérdidas Crediticias (Banca)	Definición de Pérdidas Esperadas y modelos, Probabilidad de incumplimiento (PD), Pérdida dado incumplimiento (LGD) y Exposición al incumplimiento (EAD), Deterioro de Activos Financieros, Etapas de calidad crediticia desde el reconocimiento inicial, Cálculo de las pérdidas de crédito esperadas, entre otros.	FIN	
354	Planeación Estratégica	Introducción a la Planeación, La Planeacion, Inducción y filosofía de la Planeación, Pasos y Procesos de la Planeación, Planeación según dimensión temporal, Planeación por objetivos, Herramientas de la	FIN	

		Planeación, Planeación prospectiva, Barreras para una Planeación efectiva, Planeación por escenarios, entre otros.		
355	Las claves del presupuesto	Definición de Presupuesto, El proceso presupuestario, Objetivos y elementos del Presupuesto, Importancia , ventajas y desventajas de un Presupuesto, Clasificación de los Presupuestos, El Presupuesto publico, El Presupuesto de Inversion, Flujo de Caja, Modelo conceptual de Steiner, Las estrategias de Michael Porter, entre otros.	FIN	
356	Análisis de los tipos de Presupuestos	Las Ventas En La Empresa, El Pronóstico De Ventas, Método de incremento Absoluto y porcentual, Método de Participación de Mercado, Método de Promedios Móviles y de Mínimos Cuadrados., Método Económico – Administrativo, Presupuesto de Producción y Produccion Ajustado, Estados y Presupuesto Financieros, entre otros.	FIN	
357	Toma de Desiciones	Toma de decisiones, Racionalidad, Modelo de Kepner – Tregoe, Modelo de Mintzberg, Raisinghani y Theoret, Modelo del favorito implícito, Cuando fracasa la racionalidad, Teoría de juegos, Métodos de solución de problemas, Relacion sistematica de la Toma de decisiones, Clasificación de las decisiones, entre otros.	FIN	
358	Control presupuestario	Conceptos básicos del Control Presupuestario, Etapas del concepto de Control, Características e importancia del control, Planeación y Control, Ejecutando el Control, Seleccionar los puntos Criticos de control, Tipos de control, Técnicas de control, Control de Gestion, Control Estratégico, Control Táctico, entre otros.	FIN	
359	El analista contable	Los principios contables y el patrimonio, Cuentas patrimoniales y la partida doble, El IVA y el libro diario/mayor, La registración y la depreciación, Inventario perpetuo y amortización, Métodos de evaluación del Inventario, Arqueo de caja y Archivo contable, Balances, Conciliación, Auditoría, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
361	Dirección Financiera	Dirección financiera de la empresa, El valor del dinero en el tiempo, Mercados Financieros, Mercados de Capitales, Mercados monetarios, Financiación a corto plazo, Financiación a largo plazo, El costo medio ponderado de capital, La estructura financiera de la empresa, Autofinanciación y dividendos, entre otros.	FIN	
362	Gestión Contable	Áreas de la Contabilidad, La Información Contable, Análisis del Patrimonio Social, Método Contable, la cuenta, Método Contable, cuentas patrimoniales, de gestión y Libros, Estado de Situación, pérdidas y ganancias, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, Estado de Flujos de Efectivo y Memoria, entre otros.	FIN	
363	Sistemas enfocados a la Gestión	Sistemas de información en la empresa, Conceptos básicos de Empresa, Información Empresarial, consumo y producción, Información, modelo de Itami, Tipos de Sistemas de Información, Gestión de los Sistemas de Información, Modelo de Rowley, Cuadro de Mando y Método BCG, entre otros.	FIN	
364	La Gestión de los riesgos	Introducción a la Gestión de riesgos, Regulación Bancaria y Normativas, Basilea I, II y III, Riesgo de Crédito –Introducción, Gestión del riesgo de crédito, Medición del riesgo de crédito, Modelos para riesgos individuales, Análisis de balance y cuenta de resultados, Agencias de calificación externas, Metodología - Ratings, entre otros.	FIN	
365	Introducción a las Finanzas	Objetivo de las finanzas empresariales, Instrumentos del análisis económico financiero, La estructura, Balance de situación, La cuenta de pérdidas y ganancias, El estado Financiero, Registro y elaboración de los estados financieros, Presupuesto de tesorería., La guía definitiva, entre otros.	FIN	MUY SOLICITADO
366	El Balance	Origen y sentido del balance, Composición y ordenación del balance, El balance gráficamente, El Equilibrio Financiero, Análisis del activo fijo, Análisis del pasivo, Análisis de la solidez patrimonial, Puntualidad Financiera y la rotación, entre otros.	FIN	
367	La Cuenta de resultados	Origen y sentido de la cuenta de resultados, Clasificación de las partidas. Las Ventas, Costos de explotación, El Margen. Concepto y tipos, Imputación de los costos al producto, Análisis de la Cuenta de resultados, Rentabilidad financiera, Cuadro de mando, ROED: Pirámide de ratios, La guía definitiva, entre otros.	FIN	
368	Planificación económica financiera	Gestión económico-financiera, Estados Contables, el Balance, el Fondo de maniobra, cuenta de pérdidas y ganancias, otros estados, Financiación Bancaria, Negociación con los Bancos, Financiación mixta, capital de riesgo, Business angels, Préstamos participativos, Selección de Inversiones y proyectos, entre otros.	FIN	
369	Laravel	Instalación, Login con JetStream, Modelo Vista Controlador, Rutas y vistas, Controladores, Bases de datos - Migraciones – Eloquent, Uso de las plantillas Blade, Dashboard - Cómo implementar Admin LTE, CRUD - Laravel y Bootstrap 5, Datatables, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
370	Neurociencia, el cerebro	Cómo funciona el cerebro?, Cerebro , mente y emociones, Cerebro y conducta, Cómo funciona la memoria?, Canales de aprendizaje y rendimiento, Los cambios del cerebro al aprender, El cerebro y la inteligencia, La neuroplasticidad del cerebro, Los mitos del cerebro, El perfil emocional, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
371	Neuroliderazgo, los neuro-tips	Entrenando al cerebro, Entendiendo los Neurotips, Neurotips para el Estrés, para las Emociones, para la Resiliencia, para Comunicar, para tu Movimiento, para decir algo, para generar confianza, para las críticas, para la Felicidad laboral, para el efecto Priming, para ambientes creativos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
372	Habilidades Directivas	Análisis de la función directiva, La cultura de la Organización y la Dirección, Naturaleza de la función directiva, Liderazgo y Direccion, La intrategia, La comunicación verbal y no verbal, La motivación, Equipos Eficaces, Gestión de reuniones, Resolución de conflictos, La negociación, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
373	Neuroliderazgo	Proliferación de las neurociencias, Las meganeurociencias, Neuroliderazgo, Cómo dar el salto hacia el Neuroliderazgo, La importancia del Neuroliderazgo (VUCA), Neurolider, liderazgo responsable, Neuroliderazgo y las funciones del cerebro, gestión del cambio emocional, Máximo rendimiento, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
374	La importancia de los eneagramas	Qué es el eneagrama., Los 9 tipos de personalidad, Potenciando las 9 virtudes (parteI), El eneatipo #1, El eneatipo #2, El eneatipo #3, El eneatipo #4, El eneatipo #5, El eneatipo #6, El eneatipo #7, El eneatipo #8, El eneatipo #9, El eneagrama como herramienta de la Oratoria, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO

375	Diversidad e inclusión	Identificación de los rasgos del lugar de trabajo, Análisis de cada tipo de discriminación, Estrategias para crear equipos diversos, Tips para aplicar criterios de diversidad en las empresas, Diseño y ejecución de un Plan de Igualdad, La inclusión en la empresa, Caminos hacia una verdadera inclusión empresarial, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
376	Sesgos inconscientes	Qué son los sesgos inconscientes?, Pensar rápido, pensar despacio (Kanheman), Tipos de sesgos inconscientes, Sesgos en la toma de decisiones y predisposiciones conductuales, Sesgos en la probabilidad y creencias, Prejuicios sociales, Las falacias lógicas, Sesgos en la oratoria, Sesgos en la Organización, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
377	Igualdad de género	Por qué la igualdad nos debe importar?, Mansplaining y microagresiones, Segregación horizontal y vertical, Búsqueda de la igualdad en el ámbito laboral, Requisitos de equidad, La perspectiva de seguridad en la igualdad, Promover equidad "ganar-ganar" (Programa ONU), Lenguaje Inclusivo, La igualdad de género es buena para todos, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
378	Violencia de género	Qué es la violencia de género, Hablemos de género, Tipos de violencia y contextos, Violencia de género, mitos y teorías, La perspectiva de género y los DD.HH., Convención Interamericana contra la violencia, El mito del amor romántico, Figura del agresor en violencia de género, Intervención psicológica con el agresor, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
379	Empoderamiento y liderazgo femenino	La presencia femenina en puestos directivos, Estrategias de género inclusivas, Programa PERMA, Mujeres y líderes, El genero y el poder, Liderazgo femenino, Herramientas de gestión y desarrollo de la líder, Relaciones interpersonales, Engagement y logros, Puesta en práctica del políticas efectivas de liderazgo, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
380	Flutter Parte #1	Que es Flutter, instalar Android Studio y el JDK de Java, instalar Visual Studio Code, instalar Git, instalar Genymotion (Emuladores Android), Instalar Flutter y configurar Android Studio y VSCode, nuestra primera aplicación, Flutter desde la línea de comandos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
381	Flutter Parte #2	Hola Mundo con Flutter, nuestra primera App, Utilizando un paquete externo, Añadiendo un Stateful Widget, ListView de Scroll infinito, Añadiendo Interactividad, Navegando hacia una nueva pantalla, Interfaz Utilizando Temas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
382	Millennials y diversidad generacional	Análisis de la generación millennial: perfiles y motivaciones, Estrategias de liderazgo válidas para esta generación, Fórmulas de detección y retención del talento millennial, Cultura corporativa en la generación millennial, Estrategias personales de afrontamiento, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	RRH	MUY SOLICITADO
383	Inteligencia cultural en la Compañía	Fundamentos de la inteligencia cultural, Qué es y qué no?, Inteligencia cultural en entornos laborales con diversidad, Cómo fomentar relaciones interculturales efectivas, Cómo mejorar la cultura a través de la comunicación, Plan de desarrollo de inteligencia cultural, La cultura de la Organización y la Dirección, entre otros.	RRH	
384	Comunicación no violenta	Objetivos de la CNV, El proceso de comunicación no violenta en cuatro etapas, La comunicación, la que nos acerca y la que nos aleja, Diferenciar entre observar y evaluarCómo identificar los sentimientos y sensaciones corporales, La auto-empatía como pilar para escuchar y expresarnos, La escucha empática, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
386	La habilidad de la persuasión	Entender y dominar el poder de la persuasión, Cómo funciona la mente humana, Aspectos psicologicos de la persuasión, Los maestros de la persuasión y la manipulación, Usar la persuasión para ganar, Ejemplos de persuasión, Técnicas prácticas de persuasión, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
387	La acción de la manipulación	Pilares de la manipulación, Cómo se manipula, Antídoto contra la manipulación, Para qué se manipula, Las actitudes del manipulador, el uso táctico de los vocablos, el término "cambio", los esquemas mentales, planteamientos tendenciosos, tácticas dominadoras, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
388	La manipulación discursiva	Discurso y manipulación, entendiendo el poder, Trucos para influir sobre las personas, Trucos del lenguaje no verbal, Técnicas de manipulación mental con palabras, Siete secretos de la persuasión, Ganar mentes, Trucos psicológicos para "leer" a alguien, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
389	La manipulación, trucos reales	Trucos para manipular a cualquier persona, Trucos para saber si eres o conoces a un manipulador, Trucos psicológicos para controlar situaciones, Trucos psicológicos para negociar (el anclaje), Trucos psicológicos para lograr el Sí, Trucos psicológicos que los medios usan para manipular, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
390	Al auxilio de las Emociones	La higiene emocional, Auxilio de las emociones, El rechazo, La soledad, Pérdida y trauma, La culpa, Reflexión persistente, El fracaso, La baja autoestima, Hábitos emocionales, Cómo apagar los pensamientos laborales, Las emociones que crea nuestro cerebro, La historia de las emociones del ser humano, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
391	Responsabilidad Social Empresarial	Qué es la Responsabilidad Social Empresaria, Qué es ser socialmente responsable, El boom de la RSE, Ética y filosofía de la responsabilidad social empresarial, Infraestructura ética en la empresa, Procesos de formación ética, Cuatro perspectivas sobre la RSE, Visiones de la responsabilidad social como caso de negocio, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
392	RSE, herramientas, normas y modelos	Los principios de la RSE, Norma ISO 26000, Herramientas de gestión de la RSE en América Latina, Normas, indicadores y estándares, Cómo integrar la cadena de valor por medio de la RSE, El papel de la RSE (cadena green y cadena sustentable), Modelos de negocio con propósito social, Modelo de sustentabilidad empresarial penta-dimensional, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
393	La estrategia de la RSE	La RSE integrada y voluntaria, Algunos ejemplos de RSE, Perspectiva de los grupos de interés en la RSE, Tratamiento de la Información y el conocimiento, RSE estratégica, La lógica de la responsabilidad corporativa en el buen gobierno, Gobierno corporativo y RSE, Lo social como estrategia de marketing, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
394	RSE, Alianzas, Valor y Des. Sustentable	Logística con responsabilidad social, Alianzas entre empresas y ONGs, Evaluación de las alianzas, Creación de valor en las PYMES de Latam, El cumplimiento de obligaciones como despliegue de la RSE, La incorporación de los ODS en la empresa, Los Objetivos de Desarrollo del Milenio, Herramientas de gestión, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
395	Impresión 3D (Parte 1)	Conceptos básicos, En qué consiste el modelado y el diseño?, Cómo llegamos a la actualidad de la Impresión 3D?, Desarrollo, tendencias y limitaciones, Impacto de la Impresión 3D en las CDS?, Análisis en la Transformación de la Industria, Principales Tecnologías, Materiales para imprimir en 3D, Primeros pasos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO

396	Impresión 3D (Parte 2)	Adhesión a la Superficie (Raft), Control a Distancia (Domótica), Litofanías, Limpiar Extrusor, Filaflex, Madera, Objetos Múltiples, Resolución de Piezas Impresas, Calibrando Flow (Flujo), Servidor de Impresión Octoprint, Expansión Horizontal, Acabado Piezas con Resina Epoxi XTC-3D, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
397	Diseño y desarrollo Web Básico	Diseño y usabilidad, Hosting, Dominios, Herramienta Cpanel, Correos corporativos, Servidores locales, Filezilla y Cyberduck, Backend y Frontend, Estructura básica del contenido, La Web semántica, Los Ide y los Editores, Xml y XHTML, Html (5), CCS (3), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
398	Diseño y desarrollo Web Intermedio	Php y MySQL, JavaScript, Frameworks (librerías), CMS (manejadores de contenido), Diseño Responsive, SEO (posicionamiento WEB), Metodología de desarrollo (1), Metodología de desarrollo (2), Las buenas prácticas, Recomendaciones modernas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
399	Diseño y desarrollo Web Avanzado	HTML, CSS, Imágenes interactivas, Creación de botones, Bootstrap 4, WordPress, Javascript en Wordpress, Javascript orientado a objetos, PHP orientado a objetos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
415	Tecnología desde cero (conceptos iniciales)	Conociendo el mundo de las TICs, Evolución de la WEB, Las TICs y las organizaciones, Los negocios de la mano de la tecnología, Sistemas de Información empresariales, Incorporando el concepto de Proyecto, Incorporando el concepto de base de datos, Incorporando conceptos de hardware y software, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
416	Tecnología desde cero (hardware y software)	Partes generales de la computadora, La Tarjeta Madre, La Tarjeta de Video, Las Tarjetas de Memoria, El Procesador de Computadora, Diferencia entre 32 y 64 bits, El software y su clasificación, Buscadores y motores de búsqueda, Los diferentes navegadores, Comprimir y descomprimir archivos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
417	Tecnología desde cero (programación y bases de datos)	Las bases de la programación, Entender el algoritmo, Entender el código binario, El software de fuente cerrado y el abierto, Estructuras de programación, Bases de Datos, conceptos, Bases de Datos, modelo relacional, Bases de Datos, lenguaje SQL, Inteligencia de negocios, Big Data, Claves del Business Intelligence, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
418	Tecnología desde cero (redes sociales)	Redes Sociales, las mas usadas, Linkedin, la red profesional, Uso eficaz en Instagram (y otras), Conociendo Telegram, 101 consejos y estrategias de Facebook, Claves para conectar con tus clientes, Community Management 2.0, El poder de Twitter, Los Hashtags, Los trucos de Whatsapp, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
419	Tecnología desde cero ("la Red")	Origen y evolución de las redes, Las redes, topologías, Las redes, el www, El funcionamiento de Internet, Redes inalámbricas, Telefonía móvil desde el principio hasta hoy, La tecnología 5G, Diferencias entre 4G y 5G, La tecnología en la nube (cloud computing), Entendiendo al E-commerce, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
420	Tecnología desde cero (Ciberseguridad)	Ciberseguridad, Los virus informáticos, Troyanos informáticos, Prevenirse de un virus, Cibercrimen, definiciones y generaciones, Comercio electrónico y Cibercrimen, Comercio electrónico, la protección, Comercio electrónico, las buenas prácticas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
421	Tecnología desde cero (nuevos conceptos)	El internet de las Cosas (IoT), Bitcoin y criptoeconomía, Tecnología blockchain, La Inteligencia Artificial, La Realidad Virtual, Machine learning, Design Thinking, SCRUM, Big Data, Business Intelligence, Computación cuántica, Impresión en 3D, Chatbots, Robots (y economía), Tendencias tecnologicas que nos dejó la pandemia, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
422	MS Word 2021 módulo #1	Primeros pasos e interfaz, Opciones archivo Parte, Vistas Parte, Barra de título, La hoja, Inicio Parte (1), Inicio Parte (2), Trucos prácticos (1), Trucos prácticos (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
423	MS Word 2021 módulo #2	Insertar (menu y opciones #1), Insertar (menu y opciones #2), Dibujar, Diseño, Disposición, Referencias, Correspondencia, Revisar, Atajos y automatismos, Trucos prácticos (1), Trucos prácticos (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
427	MS-Excel 2019 Intermedio	Fórmulas, Referencias (relativas, absolutas y mixtas), Referencias #3 (precedentes, copiados y más), Fórmulas y herramientas de auditoría, Evaluación de fórmulas y errores, Las funciones básicas, Asistente de funciones, SI, Anidamiento de funciones, BuscarV, Si.Conjunto, Función Max y Min (Si.Conjunto), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
428	MS-Excel 2019 Avanzado	Funciones Concat y Unircadenas, Funciones de BBDD y listados, Funciones y/o, comodín y nombrar rangos, Trabajo con hojas extensas y varias hojas, Trabajo con varios libros, Autofiltros, Filtros avanzados, Trabajar con datos duplicados, Tablas dinámicas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
429	MS-Excel 2019 Profesional	Relaciones entre tablas y PowerPivot, Tablas de datos, Escenarios, Buscar objetivo, Solver, Validación de datos, Validación (fórmulas y listas), Macros, VBA y grabadora de macros, funciones avanzadas, filtros avanzados, creación de botones, cómo eliminar, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
435	MS Excel 2021 módulo #1	Interfaz Parte (1, 2 y 3), Hoja de trabajo Parte (1 y 2) Pestaña inicio (1, 2, 3 y 4), Trucos prácticos (1), Trucos prácticos (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
436	MS Excel 2021 módulo #2	Tablas, Ilustraciones, Gráficos y minigráficos, Vínculos, texto y símbolos, Dibujar, Disposición de página, Fórmulas y funciones, Datos (1), Datos (2), Trucos prácticos (1), Trucos prácticos (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
438	MS Power Point 2021 módulo #1	Interfaz (1), Interfaz (2), Portapapeles, Diapositivas, Fuentes, Párrafo, Dibujo, Edición, Tablas, Trucos prácticos (1), Trucos prácticos (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
439	MS Power Point 2021 módulo #2	Imágenes, Ilustraciones, Vínculos, Comentarios, Textos, Símbolos, Multimedia, Dibujar, Diseño, Transiciones, Animaciones, Presentar diapositivas, Revisar, Caso, Trucos prácticos (1 y 2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
440	PHP con MySQL Módulo 1	Primera página PHP, Variables y comentarios, Flujo de ejecución, Ámbitos de las variables, Variables estáticas, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO

441	PHP con MySQL Módulo 2	Programación Orientada a Objetos POO, Herencia, Modificadores de acceso, Variables y métodos estáticos II, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
442	PHP con MySQL Módulo 3	Página de búsqueda, Insertando registros en BBDD MySql, Inyección SQL, Consultas preparadas Evitando inyección SQL, Conexión a BBDD con POO, PDO Marcadores en consultas preparadas, Olvidos, ruegos, dudas y preguntas, Conexión a BBDD utilizando Clases POO, entre otros.	TEC	
443	PHP con MySQL Módulo 4	Sistema de login, Sesiones y PHP SELF, Cookies, Encriptando Password, Login con hash, CRUD I, Paginación, Paginación en CRUD, entre otros.	TEC	
444	PHP con MySQL Módulo 5	Modelo Vista, Subir imágenes al servidor, Imágenes en BBDD. Campos BLOB, Enviar correos electrónicos, Creación de blog, Creación de blog con POO, Perfiles de usuario y menús, Conceptos finales, entre otros.	TEC	
445	C# Módulo 1	Sintaxis básica, Uso de constantes, Métodos, Parámetros opcionales, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
446	C# Módulo 2	Bucle While, Bucle do While, POO. ¿Qué es la POO?, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
447	C# Módulo 3	Arrays, bucle FOR, Bucle foreach, Arrays por parámetros, Herencia. Concepto y explicación teórica, Constructores y base, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
448	C# Módulo 4	Interfaces, Clases abstractas, Properties (Propiedades), entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
449	C# Módulo 5	Colecciones, Stacks y Dictionary, Delegados predicados y lambdas, Expresiones regulares, WPF Interfaces gráficas, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
450	SQL Módulo 1	Introducción a SQL, Cláusulas y operadores, Consultas de agrupación o totales, Consultas de cálculo, Consultas Multitabla, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
451	SQL Módulo 2	Subconsultas, Consultas de acción, Referencias cruzadas, DDL Creación de tablas, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
452	SQL Módulo 3	Índices, Eliminación de Índices, Triggers I (Disparadores), Procedimientos almacenados, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
453	Python para quien se inicia	Tipos de datos en Python, Variables, Strings, Numeros en Python, Listas, Tuplas, Sets, Diccionarios, Condicionales, Bucles (For & while), Funciones, Modulos en Python, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
454	Python Módulo 1	Tipos, operadores y variables, Funciones, Las listas, Las tuplas, Los diccionarios, Condicionales, Bucles For, Bucle While, Continue, pass y else, Generadores, Excepciones, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
455	Python Módulo 2	POO (Programación Orientada a Objetos), Herencia, Polimorfismo, Métodos de cadenas, Módulos, Paquetes, Paquetes distribuibles, Archivos externos, Serialización, Guardado permanente, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
456	Python Módulo 3	Todos los documentos y videos de esta Unidad de Python se refieren a interfaces gráficas. Es un material profundo de este tema fundamental en la capacitación de la herramienta de desarrollo.	TEC	MUY SOLICITADO
457	Python Módulo 4	Bases de Datos, Prácticas guiadas, Funciones Lambda, Función Filter, Función Map, Expresiones regulares, Decoradores, Documentación y pruebas, Generar ejecutables, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
458	Spring Módulo 1	Core Spring, Instalación Tomcat y Entorno de desarrollo, Descarga e instalación librerías Spring. Spring JAR files, Inversion Of Control, Inyección de dependencias. , Singleton y Prototype, Ciclo de vida del Bean, entre otros.	TEC	
459	Spring Módulo 2	Java Annotations, Autowired, @Qualifier, @Scope, @PostConstruct y @PreDestroy., @Configuration, @Bean, @PropertySource y @Value, entre otros.	TEC	
460	Spring Módulo 3	Aplicaciones Web I. Modelo Vista Controlador, Petición y respuesta vía formulario, Añadir datos al modelo, Añadir contenido estático, Archivos WAR, Anotación @RequestParam, @RequestMapping y conflicto de rutas. Form MVC tags, RadioButtons y checkboxes., entre otros.	TEC	
461	Spring Módulo 4	Validación de formularios, @InitBinder, Expresiones regulares, Errores personalizados, Validaciones propias, Validaciones propias, Hibernate, acceso a datos, Creación de proyecto y conexión con BBDD, Configuración y Mapeo ORM, entre otros.	TEC	

462	Visual Basic .NET Módulo 1	Variables y tipos de datos, Arrays, Operadores Aritméticos, Etiquetas y cuadros de texto, Botones, Operadores Comparativos, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
463	Visual Basic .NET Módulo 2	Checkbox, Ciclo For, Ciclos Do While, Select Case, Menustrip, TabControl, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
464	Visual Basic .NET Módulo 3	ComboBox Manual, Conexión a bases de datos, DataReader, DataGridView, Insertar Registros, entre otros, complementado por una evaluación que mide tus conocimientos.	TEC	MUY SOLICITADO
465	MS Project 2021 módulo #1	Introducimos Project, Archivo (1), Archivo (2), Interfaz, Vista, Tarea (1), Tarea (2), Diagrama de Gantt (formatos), Diagrama de Gantt (estilos), Trucos prácticos (1 y 2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
466	MS Project 2021 módulo #2	Diagrama de Gantt (avanzado), Escala de tiempo, Recursos (1 y 2), Crear informe, Personaliza informe, Configuración de Proyecto, Configuración de calendario, Configuraciones finales, Trucos prácticos (1 y 2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
470	Machine Learning Básico	Lenguajes de programación para Machine Learning, Librería Numpy de python, Librería Pandas de Python, Librería Matplotlib De Python, Librería Scikit Learn De Python, Bias y Varianza En Machine Learning, Sobreajuste y Subajuste en Machine Learning, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
471	Machine Learning Intermedio	Evaluando el Error en Los Modelos de Regresión, Regresión Lineal Simple, Regresión Lineal – Scikit, Regresión Lineal Simple, Regresión Lineal Múltiple, Métodos De Selección de características, Regresión Polinomial, Vectores de Soporte Regresión, Vectores de Soporte Regresión – Scikit, entre otros	TEC	MUY SOLICITADO
472	Machine Learning Avanzado	Árboles de Decisión Regresión, Árboles de Decisión Regresión – Scikit, Método de Ensamble De Modelos (Ensemble Methods, Bosques Aleatorios Regresión, Ventajas Y Desventajas Algoritmos de Regresión, Matriz de Confusión, Evaluando el Error en los Modelos de Clasificación, Curvas Roc Y Área Bajo La Curva (Auc), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
473	MS Access 2021 módulo #1	Introducción a Access, Base de datos, Interfaz, Propiedades de campos (1 y 2), Tipos de datos (textos), Tipos de datos (números), Tipos de datos (tiempo), Tipos de datos (otros), Trucos prácticos (1 y 2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
474	MS Access 2021 módulo #2	Crear tablas, Relación de tablas, Registros, Formatos/Vistas de tablas, Consultas, Formularios (1 y 2), Informes, Guardar y exportar, Trucos prácticos (1), Trucos prácticos (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
476	Videojuegos Construct 2	Construct 2 (Español) Efectos de Fondo (Parallax), Efectos, Disparos, Barras de Vida, Corazones Vida y Trucos, Movimientos, Juego de Plataformas, Pausar Juego y Cargar, Ranuras de Guardado Profesional, Puntuación y Nombre Jugador, Arkanoid, entre otros	TEC	MUY SOLICITADO
477	Videojuegos Construct 3	Construct 3, Conceptos básicos (Tour 1 y Tour 2), Construct 3 con The Lost Chest Parte #1 y Parte #2 Construct 3 con Jump Ball Parte #1, Parte #2, Parte #3 y Parte #4, Serie de tips y consejos. Trucos prácticos #1, Trucos prácticos #2, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
478	Testing de Videojuegos	La lógica del Videojuego Parte 1, Parte 2, Parte 3 y Parte 4, La necesidad del Testing, Error, efecto y fallo, Los principios del Testing, Los procesos de prueba, Los niveles de Testing, Los tipos de pruebas, Tester de Videojuegos en primera persona #1, #2, #3 y #4, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
479	Quiero ser Fullstack Developer	Los pasos para ser un programador FS, Las habilidades, La lógica de la programación, Rutas del programador FullStack, Qué lenguaje estudiar primero?, Glosario para todo programador, Javascript, Python, HTML, CSS y Node.js en 10 minutos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
483	JavaScript módulo #1	Introducimos, Código, Comentarios, Modo Estricto, Variables, Constantes, Tipo De Datos, Operadores, Condicionales, Bucles, Funciones, Eventos De Ratón, Eventos De Teclado, Evento De Carga, Eventos Multimedia, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
484	JavaScript módulo #2	Cuadros De Diálogos y Ventanas, Trabajo Con Números, Trabajo Con Cadenas, Los Arreglos, Trabajo Con Arreglos, Clases Y Objetos, Manejo Del Bom, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
486	Node.js módulo #1	Hola Mundo en Node, Ciclo de eventos de Node, Ciclo de vida de un proceso en Node, Nodemon, Let vs Var, Templates literales, Deestructuración de objetos, Funciones de Flecha, Callbacks, Promesas, Async – Await, Introducción e Inicio del proyecto, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
487	Node.js módulo #2	Introducción a tareas por hacer, Validaciones automáticas con Yargs, Actualizar una tarea por hacer, Optimizaciones para la aplicación de Notas, Aplicación del Clima del Mundo, City-Geo-Location, Peticiones HTTP – Axios – Request, Optimizando el código, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
488	Node.js módulo #3	REST Server, Robo 3T, Peticiones y otros, Subir el RESTServer a Heroku, Mongoose, Ordenar las rutas de Usuario, Modelo de Usuario, POST, Validaciones personalizadas, Bcrypt, PUT y otros, Filtrando los campos de los resultados de un get, Delete, mLab, Atlas y Compass, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
489	JavaScript "a la carta" Menú 1	La pila de Ejecución (call stack), Tipos de datos primitivos, Valores vs referencias, El sistema de tipos, == vs ===, El scope, Expresiones vs sentencias, Los nombres de variables, Retornar múltiples valores de una variable, Recibir parámetros ilimitados de una función, "Use strict", entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
490	JavaScript "a la carta" Menú 2	Clases vs fábricas, This y otros, Clases, Herencia por prototipos, Object.create y Object.assign, Map, filter y reduce, Clausuras, Hoisting, Ordenar arrays, Cambiar la clase de un elemento, Bullets, Centrar horizontalmente DIV en Javascript, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO

492	React módulo 1	Inicio REACT, Introducción e instalación de React.js, Componentes, JSX, Props, Key props y .map(), Prop types y default props, Children, Styling, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
493	React módulo 2	Componentes stateful, state y setState, Eventos, Ciclo de vida, Introducción a Hooks, Hook useState(), Hook useEffect(), Hook useRef(), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
495	Programación Android Básico	Características e instalación, Creación de Proyecto Android Studio, Creación de AVD, Acelerando AVD, Genymotion, Componentes de una app, Crear interfaz de usuario, Primera Aplicación, Layouts, Trabajando con EditText y CheckBox, Unidades de medida y densidad de pantalla. Vídeo, Trabajo con API y Eventos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
496	Programación Android Intermedio	Uso de recursos, Icono de App, Tipos de recursos y acceso, Organización de recursos, Recursos del sistema, Creación de Activity, Creación de menú, Vistas y Gráficos, Ejercicios prácticos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
497	Programación Android Avanzado	Persistencia de datos, Bundle, SharedPreferences, Persistencia hilos y sonidos, Fragments, Acceso a cámara, Acelerómetro, Servicios, Terminando App, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
498	Programación Android Experto	BBDDs, Parcelable, Leyendo de interfaz, Creando objetos Location, Completando métodos, Cálculo de ruta, Ruta a Layout, Ruta a mapa, Dibujando la ruta, Cargando ruta y mapa, Google API Key, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
499	MongoDB módulo #1	Qué es mongoDB, Tipos de datos, Como realizar Consultas en Compass de forma gráfica, Introducción a JSON, Crear un CLUSTER de Bases de datos en ATLAS, Instalar ROBO 3T y STUDIO 3Ty conectar con Atlas, Lenguaje de consultas de MongoDB, InsertOne(), InsertMany(), entre otros.	TEC	
500	MongoDB módulo #2	Consultas de Lectura - Método find(), Cursores y Proyecciones con el método find(), Operaciones de Actualización, Método updateOne, Operadores de Actualización, Campos, Operadores de Actualización, Vectores, Método UpdateMany, Operaciones de Actualización, UPSERTS, entre otros.	TEC	
501	Sistema de Salud	La prestación de Servicios Médicos, El Sistema de Salud en Argentina, El Sistema de Salud en el Conosur, Historia del Sistema de Salud, El Derecho a la Salud, EL PMO - Programa Médico Obligatorio, Los costos en la Salud, sistemas de análisis, Los costos en la Salud, problemas y oportunidades, entre otros.	SAL	
504	Obras Sociales y Medicina Prepaga	La Obra Social y la Medicina Prepaga, LEY N° 23.660 Régimen de Aplicación, Problemas de la (des)regularización en la medicina prepaga, Diferencias entre Obra Social y Medicina Prepaga, Las Obras Sociales y la Globalización, Responsabilidades del Médico, Responsabilidades de las Instituciones y Equipos Médicos, entre otros.	SAL	
505	PostgreSQL módulo #1	CREAR Una BDD PostgreSQL, Eliminar Base de Datos, Crear una Tabla, Insertar datos en una Tabla, Actualizar Registros, Tipos de Datos, Consultas de Datos, WHERE y operadores de comparación, Eliminar datos de una tabla, Comentar una o más líneas en SQL, Modificar una Tabla, entre otros.	TEC	
506	PostgreSQL módulo #2	Función de Promedio, Filtrado de Grupos, Ver registros distintos, Ver un rango de registros, Restringir los valores en una tabla, Eliminar una restricción, Relacionar dos tablas con FOREIGN KEY, Crear una función (Stored Procedure), Hacer TOP # en PostgreSQL, entre otros.	TEC	
507	PostgreSQL módulo #3	Funciones matemáticas, Funciones de manejo de caracteres, Funciones de fecha y tiempo, OPERADORES para CONTROLAR los Valores NULL, Crear una SECUENCIA, Crear una SUBCONSULTA, Hacer un DELETE o UPDATE Con SUBCONSULTAS, Hacer un INSERT Con Una SUBCONSULTA, entre otros.	TEC	
509	Nomenclador Nacional y prestaciones	Nomenclador nacional, introducción y estructura, Elementos esenciales para valorar una prestación, Calculo de practicas ambulatorias e internaciones, Calculo de internaciones según su complejidad, Anexo - agregados en el PMO, Nomenclador Nacional - ANALISIS CLINICOS, ESPECIALIZADAS, ODONTOLOGIA, QUIRURGICAS, entre otros.	SAL	
510	Comunicación en Farmacias	Comunicación con el cliente-paciente, Comunicación interna en la farmacia, Importancia del equipo en la farmacia, Coaching en la oficina de farmacia, Cómo gestionar RRSS desde la farmacia, Identificación del paciente y su comunicación Comunicación en el ámbito de la medicina, Promoción y comunicación, entre otros.	SAL	MUY SOLICITADO
511	Habilidades de Venta en Farmacia (#1)	El vendedor profesional de Farmacia, Importancia del 'sell out' en la farmacia, Características del vendedor profesional de Farmacia, La importancia del cliente, El cliente de la farmacia, es el rey?, Psicología del cliente al comprar, Conocer al cliente, Cómo elige el cliente?, Más allá del cliente, está el mercado, entre otros.	SAL	MUY SOLICITADO
512	Habilidades de Venta en Farmacia (#2)	Farmacia y paciente/consumidor, Cómo aumentar las ventas en la farmacia, La venta cruzada en Farmacia, Up/cross selling en la Farmacia, Tentativas de cierre, Cierres de Ventas, La marca blanca en la farmacia, Productos de Venta Libre (OTC), Técnicas avanzadas de venta en farmacia, Promociones dinámicas, entre otros.	SAL	MUY SOLICITADO
513	Claves Operativas en Farmacias	La importancia del surtido, La gestión del Surtido, El método GUN, Gestión efectiva del producto: stock y rotación, Claves en la gestión del stock en la Farmacia, Rentabilidad comercial y Gestión Activa de Stocks, Gestión estratégica del lineal, La gestión por categorías, La tendencia mundial de la segmentación, Foto de Éxito, entre otros.	SAL	
514	Los RRHH y la Farmacia	La necesidad de formación en la Farmacia, Motivación y retribución, Las ventajas del compromiso laboral, RRHH y la flexibilidad de los empleados, Prácticas eficaces de RRHH, Gestión organizacional basada en objetivos, Análisis y descripción del puesto de trabajo, El Endomarketing, entre otros.	SAL	
515	Marketing en Farmacias	Contexto del Marketing farmacéutico, El efecto del Merchandising, Publicidad y promoción en la Farmacia, Publicidad y promoción en el PDV, Publicidad eficiente en el punto de venta, Publicidad dinámica, Promociones y campañas, Materiales promocionales, La vidriera, entre otros.	SAL	MUY SOLICITADO

516	Modelos de Pago de las Prestaciones	Modelos de Pago, conceptos iniciales, Modelos de las Prestadoras, Modelos de Pago, Análisis de los Modelos e Indicadores, Métodos de Pago, Modelo de Capitalización, Métodos de determinación de la cápita, Modelo para Aseguradoras, entre otros.	SAL	
522	Auditoría Médica- Introducción	Auditoría Médica - Conceptos Iniciales, Bases y Ejecución, Auditoría Médica como parte del proceso de control, Los tipos de Auditoría Médica, El por qué de la Auditoría Médica y sus herramientas, La Historia Clínica (en el marco de la auditoría), El Consentimiento Informado, Medicina basada en Pruebas (Evidencias), entre otros.	SAL	
524	Auditoría Médica- Infraestructura	La relación Médico-Paciente, El Auditor Médico y el Comité, Auditoría Médica – Estructura y tipos, Auditoría Médica – Implantación, Auditoría Médica - Instrumentación/Protocolo, Auditoría Médica Compartida y en tiempo real, entre otros.	SAL	
527	Auditoría Médica- Medición y Control	Auditoría Médica y Calidad, Medicina basada en la Eficiencia, Método de evaluación, Costo-Efectividad, Costo-Beneficio, Costo-Utilidad, Decisiones basadas en la Evaluación Económica, Indicadores de Calidad y Eficiencia Hospitalaria, Indicadores basados en la opinión de los Pacientes, Indicadores estandarizados, entre otros.	SAL	
531	Auditoría Médica-Casos de atención	Auditoría Médica – Casos, Auditoría para mejorar la calidad en Enfermería, Auditoría farmacéutica, Auditoría de Ensayos Clínicos, Auditoría de casos de Investigación Farmacológica, Auditoría en casos de Stents coronarios, Auditoría para la clínica de Toxicomanías, Auditoría en la Salud Mental, Auditoría de Medicamentos, casos crónicos, entre otros.	SAL	
535	Gestión de Calidad en Salud	Bases conceptuales de la Calidad Total, Las condiciones asociadas a la Calidad en la Salud, Calidad en la Atención Médica, Calidad Total, Modelos – Sistemas de Gestión, Oportunidades de Mejora, Círculos de calidad, Diagrama de Flujo, Benchmarking, Grupos de discusión, Histogramas, entre otros.	SAL	MUY SOLICITADO
540	Proyectos, conceptos básicos	Proyectos, cómo llegamos a estos días?, Gestión de proyecto, Cómo justificamos un proyecto?, Ciclo de Vida de los proyectos, Grupo de Procesos, El Director (o Gerente) del proyecto, Beneficios de la gestión de proyectos, Estructura de un proyecto, El acta de constitución, Registro de interesados, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
542	Proyectos, Gerente y Equipo de Proyecto	Gobierno de un proyecto , Proyecto y equipo, Proyecto y sus actores, Project Manager ó Líder, Principios del Gerente de proyectos, Modelos de cambio, Modelos de complejidad, Modelos de comunicación y motivación, La PMO, el escalamiento, los conflictos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
545	Proyectos, gestión de integración	Conceptos básicos, Desarrollar el acta, Doc. de negocio, Herramientas, Desarrollar el plan de dirección, Entradas, Herramientas y Salidas, Dirigir y gestionar, Gestión del conocimiento y Herramientas, Monitorear y controlar, Control integrado de cambios, Cerrar el proyecto o fase, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
548	Proyectos, gestión del alcance	La planificación, su importancia, Análisis predictivo ó agil?, La planificación, Las estimación (justa y necesaria), Recopilación de los requisitos, Herramientas, Prototipos, Salidas, Definir el alcance, Validación y control, Crear un EDT (WBS), entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
550	Proyectos, gestión del cronograma	Consideraciones iniciales, Planificación, Definir las actividades, Secuenciar las actividades, Herramientas, Estimar de duración de las actividades, Desarrollo del cronograma, simple!, Herramientas, Método de ruta crítica, Control de cronograma, El porcentaje completado, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
553	Proyectos, gestión de costos	Gestión de costos, simple!, Conceptos básicos, Puntos clave, La planificación, La estimación, Factores ambientales y salidas, Determinar el presupuesto, Salidas, Control de los costos, Cómo es el cálculo Valor ganado, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
556	Proyectos, gestión de los recursos	Cómo es el cálculo Valor ganado, Planificación, Matriz RACI, Plan de Gestión de los recursos, Acta de constitución, Estimar los recursos, Adquirir los recursos, Desarrollar el equipo, Dirigir al Equipo, Controlar los recursos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
558	Proyectos, gestión de calidad	Conceptos básicos, Términos claves, Niveles de gestión de la calidad, Las prácticas, Planificar la calidad, Herramientas, Gestionar la calidad, Herramientas, Controlar la calidad, Herramientas, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
561	Proyectos, gestión de riesgos	Conceptos claves, La planificación, El desglose, Probabilidad e impacto, Identificación, Recopilación de datos y técnicas, Registro de los riesgos, Informe de los riesgos, Análisis cualitativo, Planificar la respuesta, Implementar la respuesta a los riesgos, Monitorear los riesgos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
564	Proyectos, gestión de comunicación	Consideraciones básicas, Puntos clave, Las 5 Cs, Planificar la gestión de las comunicaciones, Herramientas, Los métodos, Salidas, Gestionar las comunicaciones, Herramientas, Monitorear las comunicaciones, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
566	Proyectos, gestión de interesados	Conceptos básicos, Puntos clave, Identificación, Herramientas, Registro, Planificación, Matriz de involucramiento, El involucramiento, El monitoreo, Las expectativas, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
570	Proyectos, gestión de adquisiciones	Consideraciones básicas, Contrataciones a prueba, Planificar la gestión de adquisiciones, Entradas, Tipos de contrato, Planificar la gestión de adquisiciones, Efectuar las adquisiciones, Control de las adquisiciones, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
573	Proyectos, herramientas de gestión	Slack, Trello, Asana, Ms Project, Planner, Project para la Web, Power Apps, Dynamics 365 Project SA, Azure DevOps, OnePlan, Diagrama de Gantt, conociéndolo, Diagrama de Gantt en Excel, Visio, creando tu calendario, Visio, creando tu línea de tiempo, Técnica Pert, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
574	Diseño gráfico Módulo #1	Definiciones y para qué lo hacemos, Los signos, Principios de composición visual, Creando un diseño, Cómo diseñar siempre bien, Creatividad como don o como aprendizaje, Tipos de archivos más comunes, Acercándonos a Photoshop, Píxeles vs Vectores, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
575	Diseño gráfico Módulo #2	Combinar los colores efectivamente, Bases de la tipografía, Elegir las tipografías, Reglas tipográficas, Combinar tipografía, Dónde buscar fuentes tipográficas, Métodos para instalar las tipografías, Acercándonos a un Brief, Boceto, La paleta de colores y tipográfica, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO

576	Diseño gráfico Módulo #3	Hacer un FLYER en Photoshop, Diseñar un tríptico en Illustrator, trucos de Illustrator, Principios básicos del diseño, Cómo nombrar y organizar tus proyectos, Qué es un mockup en diseño, Sitios Web para DESCARGAR Mockup de Photoshop , Cuándo utilizar PNG, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
577	Corel Draw Módulo #1	Introducción e Interfaz, Barra de Herramientas, Documentos, páginas y objetos, Colores, Herramientas de selección, Herramientas de formas, Herramientas de recorte, Herramientas de zoom, Herramientas de curvas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
578	Corel Draw Módulo #2	Herramientas artísticas, Herramientas de objetos, Herramientas de texto y tabla, Herramientas de cota y conector, Herramientas interactivas, Herramientas de transparencia, Herramientas de relleno, Herramientas de contorno, Símbolos, Efectos, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
579	Adobe Illustrator Módulo #1	Introducción e interfaz, Herramientas de selección, Herramientas de texto, Herramientas de reforma, Herramientas de símbolos, Herramientas de dibujo (1), Herramientas de dibujo (2), Herramientas de dibujo (3), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
580	Adobe Illustrator Módulo #2	Herramientas de pintura, Herramientas de gráficos, Herramientas de división y corte, Herramientas de zoom y desplazamiento, Menú Archivo (1), Menú Archivo (2), Menú Archivo (3), Menú Edición (1), Menú Edición (2), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
581	Adobe Illustrator Módulo #3	Objeto (1), Objeto (2), Objeto (3), Menú Texto (1), Menú Texto (2), Menú Seleccionar, Menú efectos (1), Menú efectos (2), Menú ver (1), Menú ver (2), Menú ventana, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
582	Management estratégico	Análisis organizacional, Estrategia Corporativa, Imagen reputacional, Formulación y Planificación estratégica, Riqueza, valor y ROI, Crecimiento de la estrategia corporativa, Cuadro de Mando Integral, Estrategia y mejora continua, Política de Gestión y Procesos, Posicionamiento y toma de decisiones, entre otros.	HAB	
583	Gestión por Procesos (BPM)	Las organizaciones funcionales, Las organizaciones funcionales y sus procesos, Las organizaciones por procesos, Concepto de procesos, Elementos de los procesos, Gestión por procesos, Gestión por procesos, claves de implantación, Representaciones gráficas de los procesos, Medición y calidad de los procesos, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
585	Entender y aplicar la Tecnología	Sistemas de información empresarial, Bases de Datos, Inteligencia de negocios, El Big Data, El funcionamiento de Internet, E-commerce, Las bases de la programación, Machine Learning, La tecnología en la nube, El internet de las Cosas (IoT), 5G, La ciberseguridad, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
587	Adobe Photoshop Módulo #1	Introducción y Espacio de trabajo, Nuevo documento, Capas, Máscara de capas y vectoriales, Menús frecuentes, Herramientas (1), Herramientas (2), Herramientas (3), Herramientas (4), Herramientas (5), Herramientas (6), Herramientas (7), entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
588	Adobe Photoshop Módulo #2	Herramientas (8), Herramientas (9), Herramientas (10), Herramientas (11), Herramientas (12), Herramientas (13), Herramientas (14), Herramientas (15), Herramientas (16), Filtros, Estilos de capas y ajustes, Exportar, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
596	El desafío de la agilidad emocional	Neurobiología de las emociones, Controlar tus emociones, Controlar tus emociones con Int. Emocional, Neurociencia de las emociones, Cambiando las creencias limitantes, Gestión de los pensamientos negativos, Neuroplasticidad, Mindfulness, Control del estrés y los miedos, Emociones difíciles de explicar, Liderar a través de las emociones, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
599	Comportamiento organizacional	Cultura organizacional, Estructura de la organización, Dirección de la organización, Los cambios en la organización, El poder en las organizaciones, Los acercamientos políticos, Organización del Departamento de RRHH, Calidad laboral y bienestar psicológico, Coaching y gestión de equipos, Gestión del conocimiento, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
600	HR Agile	Por qué las Organizaciones necesitan evolucionar?, Burocracia y RRHH, Un mindset ágil, Cambio de modelo y manifiesto Agile HR, Consideraciones para adoptar la agilidad en RRHH, Reinventando la Organización, Rol de RRHH en un contexto ágil, Herramientas de agilidad para RRHH, Adkar, OKRs para RRHH Agile, Reclutamiento Agile, entre otros.	RRH	MUY SOLICITADO
601	Marca Personal	Qué es la marca personal?, La estrategia de marca personal, La construcción de la marca personal, Definir la marca personal y el estilo, Identificar a la audiencia objetivo, Estrategias de posicionamiento, Idear tu propia página web, Creación de lista de contactos, Principales redes sociales, Plan de comunicación, entro otros.	HAB	MUY SOLICITADO
602	Orientación a resultados	Competencias para la orientación a resultados, Consideraciones para orientarse a resultados, Centrarse en tareas vs centrarse en resultados, Los pasos para implantar una gestión orientada a resultados, Gestión inadecuada del tiempo, Gestión adecuada del tiempo, Matriz de importancia-urgencia, Proceso para la toma de decisiones, Análisis FODA, Mejora continua, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
603	Agilidad Organizacional	Complejidad organizacional y necesidad de ser ágiles, Cambio organizacional con agilidad, Las etapas de la adopción organizacional de lo ágil, Método Scrum, Métodos Lean y Kanban, Modelos ágiles, prácticas y herramientas útiles, Modelos emergentes, Personas y equipos en entornos ágiles, Liderazgo ágil, Cultura ágil, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
604	Trabajo con Accountability	Accountable ó Responsable?, Concepto de Accountability, Aclarando las expectativas, El ciclo de las promesas, Objetivos, Pilares, La mentalidad, Nuestra identidad y congruencia, Fundamentos y habilidades del Accountability, La rueda de Accountability, Cómo ser accountable en el Equipo, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
607	De profesional a consultor	La consultoría, La necesidad de un servicio de consultoría, Perfil y cualidades de un consultor, La ética del consultor, Los valores y la confidencialidad del consultor, Los procesos y modelos en una consultoría, Las claves para vender consultoría, Lo que espera el cliente, Consultoría, mentoring y coaching, FODA del consultor exitoso, El elevator Pitch, Matriz Rasci, Estructura organizacional, Los procesos de negocios, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
610	La gestión operativa del talento	Análisis del puesto de trabajo, Selección y reclutamiento de RRHH, Gestión de RRHH por competencias, Gestión del desempeño, Gestión de la formación, Claves para la gestión positiva del talento, Innovación en la gestión, La motivación, Equipos de alto desempeño, entre otros.	RRH	

612	La gestión estratégica del talento	Gestión del cambio en las empresas, Dirección estratégica de personas, Desarrollo profesional y del liderazgo, Mapa de competencias y habilidades, Gestión del cambio, Enfoque de mejora continua, Negociación y gestión de conflictos, Gestión de procesos de cambio, Gestión de equipos multiculturales, entre otros.	RRH	
614	Dirección estratégica de los RRHH	Evolución de los RRHH, Big Data y Business Intelligence, Pensamiento estratégico y sistema, Cultura corporativa, Los proyectos de RRHH, Diseño organizativo estratégico, Liderazgo estratégico, Coaching y Mentoring, Liderazgo transformacional, Auditoría de la dirección de RRHH, entre otros.	RRH	
617	La gestión optimizada de RRHH	Contratación laboral, Intermediación laboral, Relaciones laborales, RRHH y sistemas de información, Despidos y reestructuración de plantillas, Negociación colectiva, Incapacidad laboral y salud, Incompetencia laboral, Salud laboral, Calidad laboral, entre otros.	RRH	
625	Manejo de las operaciones y la logística	Dirección de operaciones, Dirección de compras, Supply chain management, Lean Manufacturing/Lean Thinking, Dirección Logística, Procesos logísticos, Análisis de demanda y previsión, Planificación de ventas (forecasting), Logística internacional, Innovación operativa, entre otros.	SCH	
628	Finanzas básicas para mandos altos	Principios financieros que guían las decisiones, Interpretación de los estados financieros, Determinación la rentabilidad, Las presentaciones bancarias, Rendimiento de un negocio, Las claves de una buena inversión, Valor de un negocio, Empresas multinacionales, Valor de las acciones de un negocio, Tipos de inversión, entre otros.	FIN	
633	Negociación en modo online	Fundamentos de la negociación, Negociación online: la nueva realidad,, Etapas del proceso de negociación, Estructura y meta negociación, El negociador efectivo, Desarrollo de habilidades en tiempos de crisis, Los tiempos del negociador online, Los momentos y espacio del negociador online, Poder e información en los medios virtuales, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
635	Oratoria y storytelling	Lengua, Lenguaje y oratoria, Elementos de la oratoria, La oratoria moderna, El miedo escénico, El inicio, El durante, El cierre, Tips para la comunicación online, Entrenando a tus palabras, Las bases del Storytelling, Storytelling, paso a paso, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
638	Experiencia de Cliente (CX)	La era del Consumidor, La importancia de innovar en la Experiencia del Cliente, Algunas claves del Customer Experience, El Customer Journey, La conexión con los resultados operacionales, Modelos gráficos, El impacto de la Experiencia el Cliente en el negocio, Pasos claves para innovar, entre otros.	HAB	MUY SOLICITADO
696	Power BI Básico (local)	Obtener datos externos con Power BI, Orígenes de datos, Cargar datos desde una Carpeta, Cargar datos desde Excel, Las relaciones de datos, Como importar una carpeta con archivos de Excel en Power BI, Transformaciones Básicas, Transformaciones Extraer y Reemplazar, Anexar datos, Tablas Dinámicas en Power BI, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
697	Power BI Intermedio (local)	Haciendo gráficos con Power BI, Gráfico de bala en Power BI, Revisa la calidad de los datos, Cómo filtrar Top 10 en un gráfico, Como crear un Velocímetro, Cómo crear una visualización de mapa, Aprende acerca de SUM y SUMX, Aprende acerca de Sumar Si (SUMIF) y Contar Si (COUNTIF), Vista de Teléfono, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
698	Power BI Avanzado (local)	Exportar tablas de Power BI a Excel, Cómo crear relaciones entre tablas, Velocímetro con escalas de riesgo, Actualización programada de informes en Power BI, Botón On off con marcadores en Power BI, Usando slicers y el panel de Filtros, Algunos trucos en Power BI, Tarjetas inteligentes con Power BI, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO
699	Power BI Profesional (local)	Las "Mejores prácticas" en Power BI, Como hacer un gráfico de red, Waffle Chart (gráfico de Waffle), Diagrama de Gantt en Power BI, Linea de Tiempo en Power BI, Uso de Jerarquías de datos, Ejemplos prácticos de Power BI, DAX Fórmulas de contexto, Medidas calculadas, Tablas calculadas, entre otros.	TEC	MUY SOLICITADO