



Contenidos off-the-shelf

Una librería con más de 200 contenidos eLearning



CegosDigital*



CARACTERÍSTICAS:

- Scorm 1.2 y 2004
- Pedagogía & Interactividad (Autoestudio y/o Formación Blended)
- Pedagogía, experiencia
- Adaptable al entorno tecnológico de tu empresa
- Multilingüe multicultural
- Herramientas y recursos pedagógicos
- Ergonomía & Interface
- Localización & personalización
- Dinamizables, tutorizables...

ÁREAS DE CONOCIMIENTO:

- Finanzas
- Gestión de Proyectos
- Desarrollo personal
- Recursos Humanos
- Calidad, Seguridad Y medioambiente
- Marketing & Innovación
- Eficacia profesional
- Liderazgo & Management
- Ventas
- Secretarias /Asistentes
- Compras





Contenidos off-the-shelf

Pedagogía e Interactividad



CegosDigital*

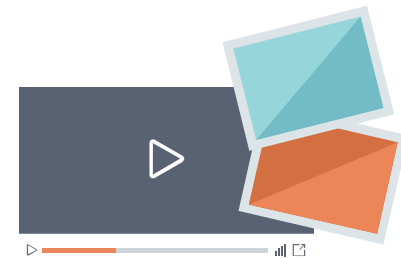
El participante en el centro del proceso de formación



Utilizamos más de **20 actividades interactivas**



La duración de cada módulo es de **30 minutos a 2 horas**



Grafismos que incluyen **audio o video**



Hasta 20 idiomas: Inglés, Francés, Alemán, Italiano, Español, Portugués, Brasileño, Ruso, Chino, Checo, Holandés, Húngaro, Árabe, entre otros.



Adaptación **Básica** o adaptación **Avanzada** (Look & Feel + content)



En cada módulo se presenta un **caso práctico de estudio**



3 a 5 unidades



Pre y post **evaluación**

Cuando accede al módulo lo hace en el idioma elegido y puede cambiar entre todos los disponibles.

Otros idiomas en proceso: Taiwanés, Coreano, Polaco, Inglés americano, otros.



Los módulos han sido traducidos y su contenido **se ha localizado y adaptado culturalmente a cada entorno.**





Contenidos off-the-shelf

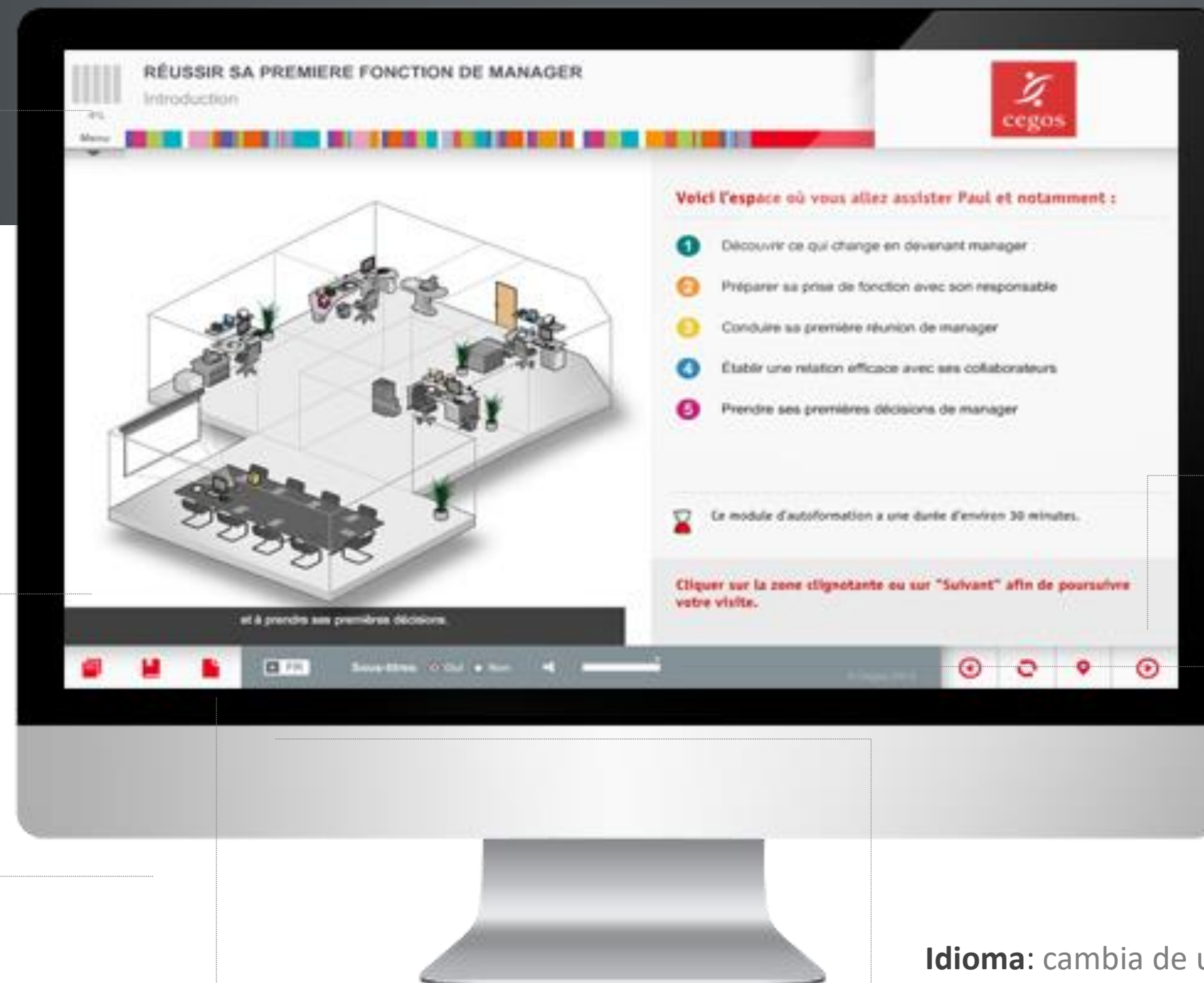
Interfaz ergonómica, módulos intuitivos

Menú: visualiza y accede a todas las actividades de un módulo con tan sólo un clic

En resumen: visualiza e imprime los principales mensajes para cada secuencia incluidas tus notas personales

Mis notas: toma notas y apuntes en cualquier momento y guárdalos automáticamente

Documentos: accede a todos los documentos adjuntos del módulo, imprímelos y/o guárdalos en tu ordenador



Navegación: «anterior» / «siguiente»: debes terminar una actividad para pasar a la siguiente

Pasa de una secuencia a otra en función de tus necesidades

Control del volumen: ajusta el nivel del volumen o apaga el volumen por completo.

Idioma: cambia de un idioma a otro dentro del mismo módulo

Subtítulos: muestra subtítulos sincronizados de las secuencias de audio y vídeo



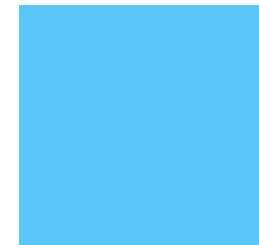


Contenidos off-the-shelf

Management y Liderazgo



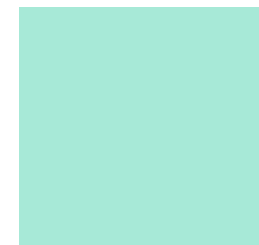
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



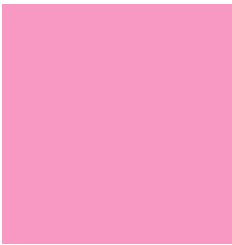
Eficacia profesional



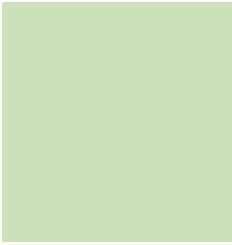
Marketing & Innovación



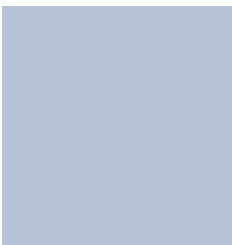
Gestión de Proyectos



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



Otras

MANAGEMENT Y LIDERAZGO																				
Liderar el cambio	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Liderar el cambio: identificar su perfil																				
Liderar el cambio: pasos y herramientas																				
Liderar el cambio: visión de futuro																				
Liderar el cambio: la estrategia de los aliados																				
Generar el éxito del cambio																				
Gestionar y dirigir con éxito: nivel 1	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Tener éxito como nuevo mando																				
Los estilos de gestión																				
Promover y mantener la motivación.																				
Habilidades situacionales como mando																				
Habilidades relacionales como mando																				
Habilidades emocionales como mando																				
Management transversal	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
El rol del manager transversal																				
Las redes de influencia del manager transversal																				
Garantizar la coordinación transversal																				
Las claves de la comunicación en la dirección transversal																				
El liderazgo de la dirección transversal																				





Contenidos off-the-shelf

Management y Liderazgo



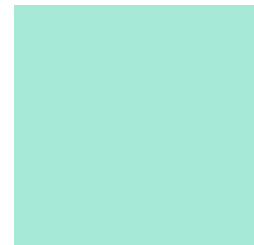
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



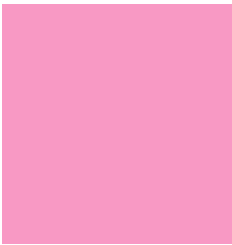
Eficacia profesional



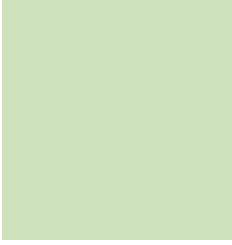
Marketing & Innovación



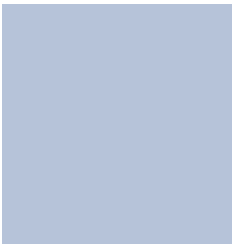
Gestionar y dirigir con éxito: nivel 2	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Comportamiento flexible del manager.																				
Orientar la acción individual y colectiva.																				
El líder coach																				
Decidir eficazmente.																				
Establecer relaciones mutuamente beneficiosas con el equipo																				
El manager comunicador.																				
Gestionar las emociones en el seno de su equipo.																				
Conciliar gestión y conocimiento																				
Mandos: negociar en el día a día																				
Desarrollar su liderazgo... y el de su directores	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Prácticas de liderazgo a seguir y prácticas a evitar																				
Desarrollar el liderazgo en las mejores condiciones																				
Conseguir que los mandos se sumen al liderazgo																				
Impacto personal y carisma del líder																				
Los cinco mecanismos de creación de líderes																				



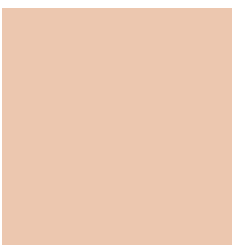
Recursos Humanos



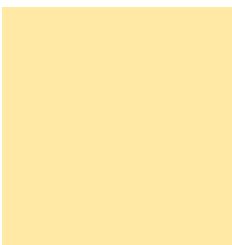
Finanzas



Comercial



Compras



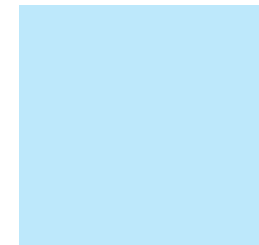


Contenidos off-the-shelf

Desarrollo Personal



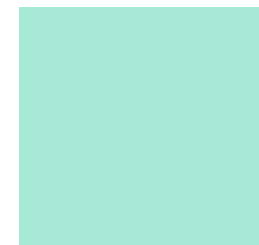
CegosDigital*



Liderazgo & Management



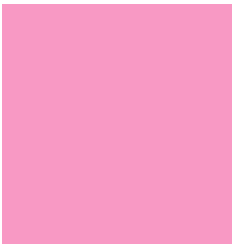
Desarrollo personal



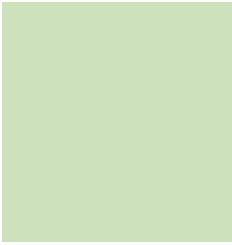
Eficacia profesional



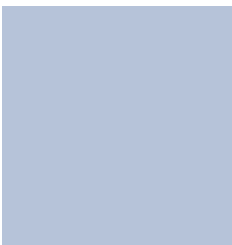
Marketing & Innovación



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras

DESARROLLO PERSONAL																				
Desarrollo personal	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Adaptarse a otras personas para comunicarse eficazmente																				
Fundamentos de la inteligencia emocional																				
Comprender cómo abordar el estrés																				
Manejar el estrés																				
Asertividad: conozca su perfil																				
Asertividad: herramientas																				
Autoestima: modo de empleo																				
4 claves para desarrollar la autoestima																				
Afianzar la autoestima de forma duradera																				
¡Mantenerse en forma!																				
La excelencia interpersonal	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Tres pilares de la excelencia interpersonal.																				
Desarrollo de una estrategia de comunicación interpersonal.																				
Conocerse mejor para comunicarse mejor																				
3 caminos hacia la buena comunicación																				
3 palancas esenciales para crear una colaboración ganadora																				
Los 6 tipos de personalidad en process com®																				



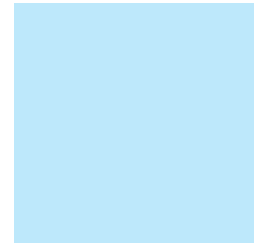


Contenidos off-the-shelf

Desarrollo Personal



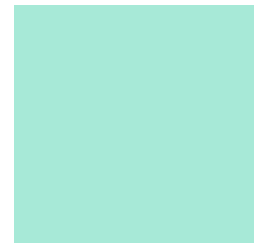
CegosDigital*



Liderazgo & Management



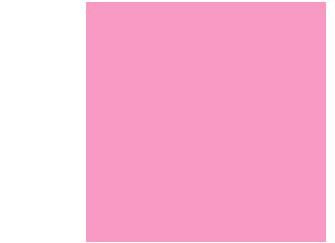
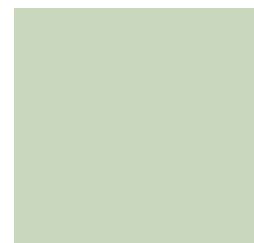
Desarrollo personal



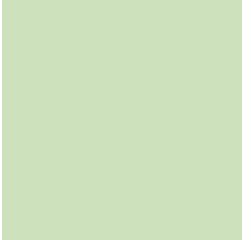
Eficacia profesional



Marketing & Innovación



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



Saber vivir la jubilación	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Dirigir un cambio de vida																				
Las 3 claves de una vida equilibrada																				
Desarrollar su creatividad	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Los 5 secretos de las personas creativas																				
Dirigir una sesión de creatividad																				
Gestionar emociones en situaciones de conflicto	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
El impacto de las emociones en el entorno profesional																				
Desarrollar su conciencia emocional																				
Comprender las disfunciones emocionales																				
Comprender su cólera y expresarla de modo positivo																				
Dominar sus emociones																				



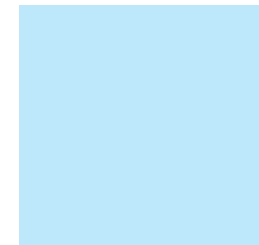


Contenidos off-the-shelf

Eficacia Profesional



CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



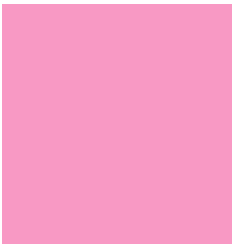
Eficacia profesional



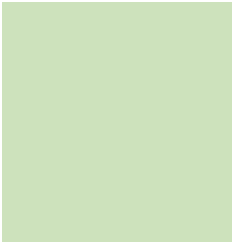
Marketing & Innovación



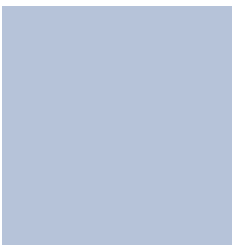
EFICACIA PROFESIONAL																				
Comunicaciones escritas	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Redactar un e-mail eficaz																				
Escribir sin errores																				
Técnicas de comunicación escrita																				
Reforzar el impacto de sus presentaciones	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Preparar y estructurar una presentación oral																				
Identificar su estilo de comunicación.																				
Adaptar su mensaje con éxito.																				
Adoptar la expresión corporal correcta.																				
Cómo dar respuesta a las preguntas difíciles.																				
Dominar la comunicación en entornos virtuales.																				



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



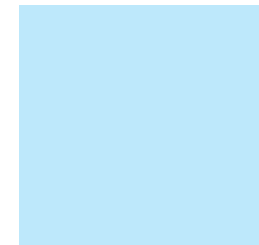


Contenidos off-the-shelf

Eficacia Profesional



CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



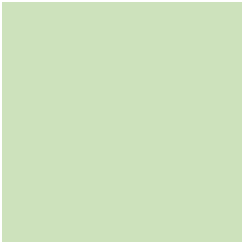
Eficacia profesional



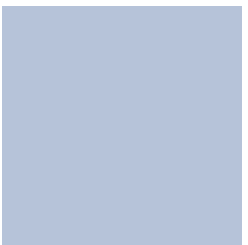
Marketing & Innovación



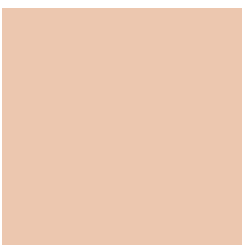
Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras

Reforzar el impacto de sus presentaciones	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Preparar y estructurar una presentación oral																				
Identificar su estilo de comunicación.																				
Adaptar su mensaje con éxito.																				
Adoptar la expresión corporal correcta.																				
Cómo dar respuesta a las preguntas difíciles.																				
Dominar la comunicación en entornos virtuales.																				
Gestionar el tiempo	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Diagnosticar su gestión del tiempo																				
Céntrese en sus prioridades																				
Las 12 pautas para administrar el tiempo eficazmente																				
Potenciar la memoria																				
Leer rápido y recordar lo esencial																				
Tratar las causas de la pérdida de tiempo																				
Ser el estratega de su tiempo																				
Focalizar en lo esencial para tratar prioridades																				
Aprovechar las diferentes percepciones del tiempo																				
3 claves de eficiencia en un entorno acelerado																				



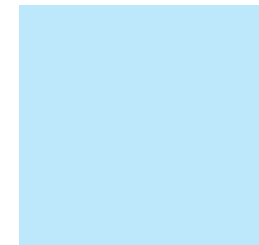


Contenidos off-the-shelf

Marketing e innovación



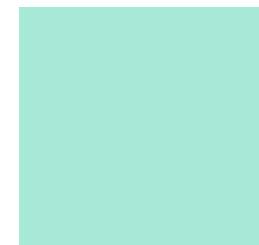
CegosDigital*



Liderazgo & Management



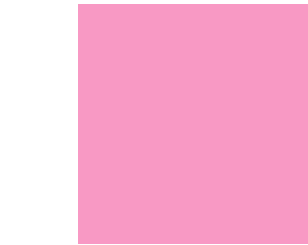
Desarrollo personal



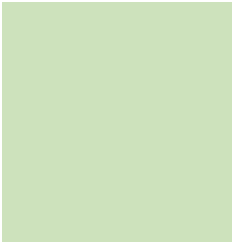
Eficacia profesional



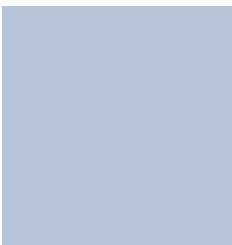
Marketing & Innovación



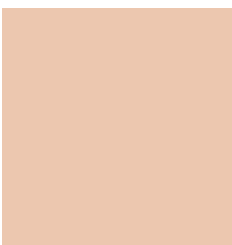
Recursos Humanos



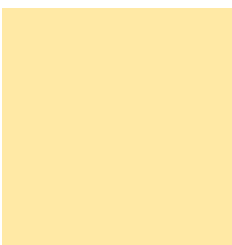
Finanzas



Comercial



Compras



MARKETING E INNOVACIÓN																				
Marketing	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
El proceso de marketing																				
Análisis dafo																				
El plan de marketing																				
El marketing mix																				
construir e interpretar las 3 matrices del marketing																				
Ganar coherencia con la estrategia de marketing.																				
Animar a una comunidad int. de especialistas en marketing.																				
marketing operacional	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Planes de marketing estratégicos																				
Soporte de ventas																				
Promociones																				
Estrategia del marketing relacional																				
El marketing relacional en la práctica																				
Crear valor por el capital cliente																				
Ajustar sus objetivos a las previsiones del mercado																				
Tener éxito en el lanzamiento de un nuevo producto																				



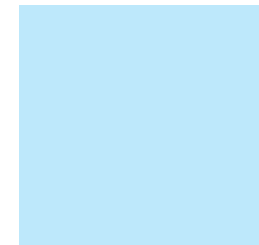


Contenidos off-the-shelf

Marketing e innovación



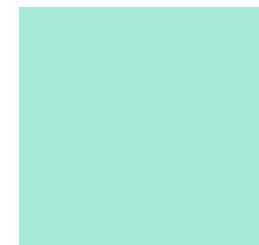
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



Eficacia profesional



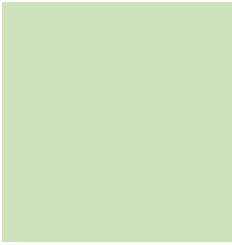
Marketing & Innovación



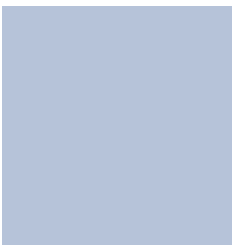
Web marketing	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
5 claves para generar tráfico en la web																				
4 claves para fidelizar visitas a la web																				
Comunicación online	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Tener éxito con los newsletter																				
Compartir información en blogs y wikis																				
Crear un sitio web																				
Escribir para la web																				
Innovación	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
La innovación es de todos																				
Comunicación	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Estrategias de comunicación																				



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



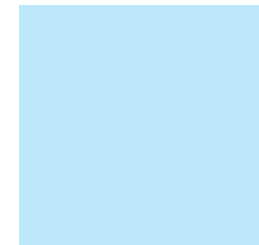


Contenidos off-the-shelf

Proyectos



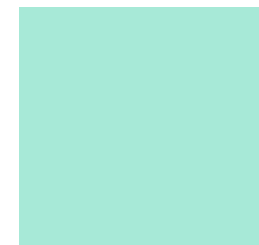
CegosDigital*



Liderazgo & Management



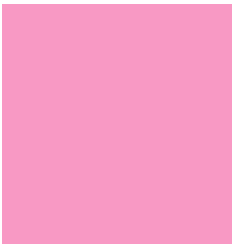
Desarrollo personal



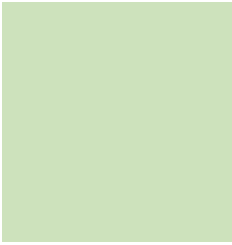
Eficacia profesional



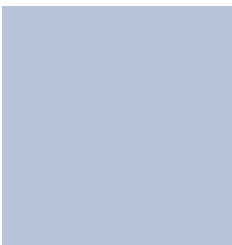
Marketing & Innovación



Recursos Humanos



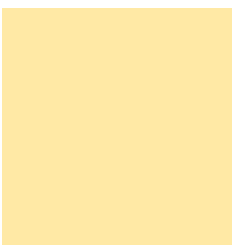
Finanzas



Comercial



Compras



PROYECTOS																				
Gestión de proyectos: las mejores prácticas	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Fundamentos de la gestión de proyectos																				
El marco del proyecto																				
La planificación del proyecto																				
Establecer el presupuesto del proyecto																				
Anticipar los riesgos de un proyecto																				
Detectar las expectativas del cliente para tener éxito en el proyecto																				
Gestión avanzada de proyectos																				
Optimizar costes y plazos por el método del valor ganado																				
Evaluar y controlar los riesgos del proyecto.																				
Valorar las oportunidades dentro del equipo del proyecto																				
Gestionar los riesgos y limitar su impacto																				



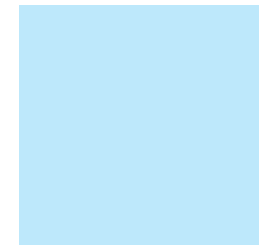


Contenidos off-the-shelf

Recursos Humanos - Formación



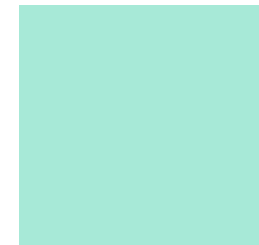
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



Eficacia profesional



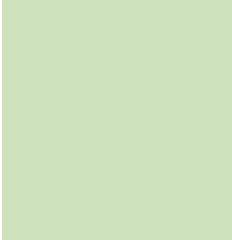
Marketing & Innovación



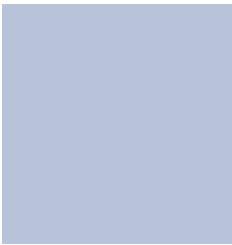
RECURSOS HUMANOS																				
La evaluación del desempeño	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Preparar y estructurar la entrevista anual de evaluación																				
Alinear los objetivos con la estrategia y evaluarlos																				
La evaluación del desempeño y el plan de desarrollo																				
Evaluar con ética e integridad																				
Tratar situaciones difíciles en la entrevista anual																				
Formar con talento	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Manejo de situaciones de difíciles																				
Adaptarse para formar mejor																				
Concebir y animar una presentación informática																				
Métodos para el aprendizaje en adultos																				
Evaluar lo que se ha aprendido durante la formación																				
Diseñar un programa de formación																				



Recursos Humanos



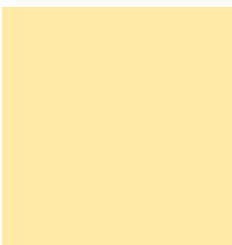
Finanzas



Comercial



Compras



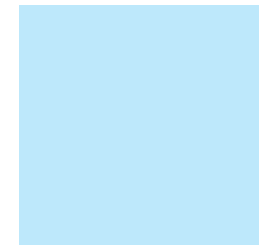


Contenidos off-the-shelf

Recursos Humanos - Formación



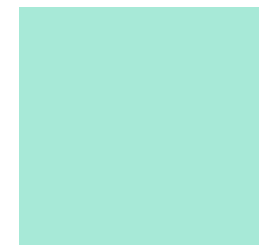
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



Eficacia profesional



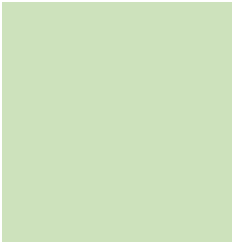
Marketing & Innovación



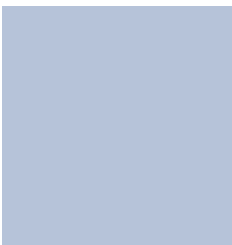
Retribución, marco legal, relaciones sociales	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Prevenir el acoso moral en la empresa																				
Reaccionar a una queja de acoso moral																				
Les sources de droit applicables en RH																				
Les rôles et missions des interlocuteurs externes de la fonction RH																				
Le bulletin de paie et la protection des salaires																				
Gestionar la diversidad	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Gestionar la carrera de los seniors																				
Gestionar los seniors																				
Seniors: valorar su experiencia																				
Seleccionar con éxito	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Validar la adecuación del candidato al puesto																				
El perfil del puesto de trabajo durante el proceso de selección																				



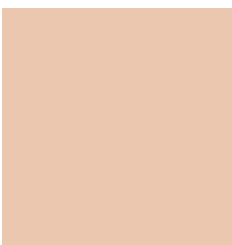
Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



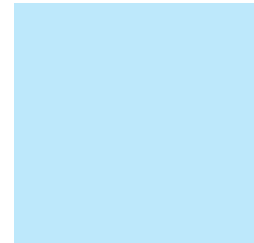


Contenidos off-the-shelf

Gestión Económico Financiera



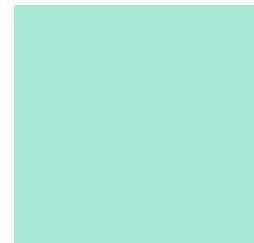
CegosDigital*



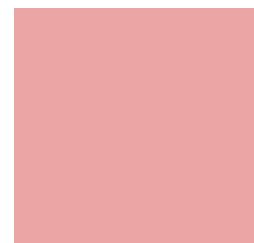
Liderazgo & Management



Desarrollo personal



Eficacia profesional



Marketing & Innovación



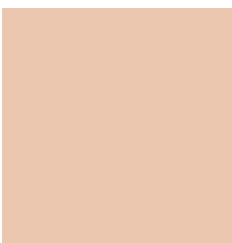
Recursos Humanos



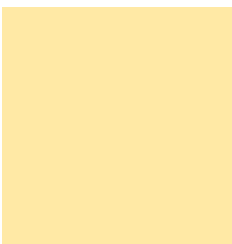
Finanzas



Comercial



Compras



GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA																				
Finanzas para managers: Las mejores prácticas de gestión	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
La lógica del rendimiento financiero																				
Elaborar y gestionar un presupuesto.																				
La visión estratégica y la gestión de las actividades.																				
Construir y utilizar un cuadro de mando.																				
Administrar los riesgos operativos																				
Entender el balance y la cuenta de resultados																				
Análisis financiero y valorización de la empresa																				
Situar su contribución en la creación de valor																				
Comptabilité	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Le contrôle interne : fiabiliser les comptes																				
Analyser les coûts et les marges d'une entreprise																				
L'essentiel des normes IFRS																				
Se repérer dans les documents comptables																				



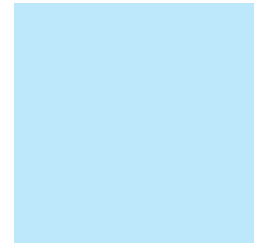


Contenidos off-the-shelf

Gestión Económico Financiera



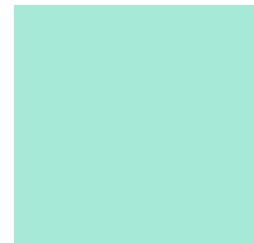
CegosDigital*



Liderazgo & Management



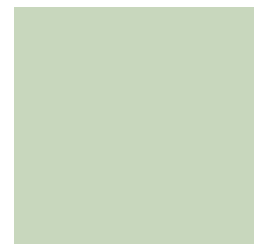
Desarrollo personal



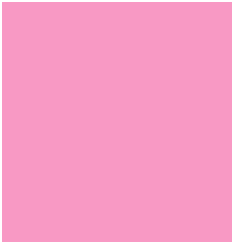
Eficacia profesional



Marketing & Innovación



Finanzas	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA	
Bâtir et exploiter un plan de trésorerie																					
Bâtir et exploiter une prévision financière à moyen terme																					
Les indicateurs financiers de performance économique																					
Análisis financiero, instrucciones																					
Evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión																					
Diagnosticar y solucionar las crisis de tesorería																					
Les principales méthodes d'évaluation d'entreprise																					
Les principaux instruments de couverture du risque de change																					



Recursos Humanos



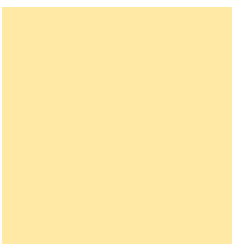
Finanzas



Comercial



Compras



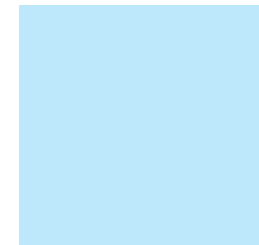


Contenidos off-the-shelf

Comercial



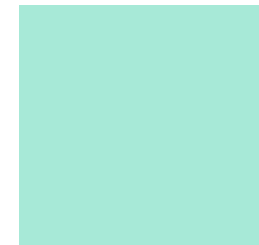
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



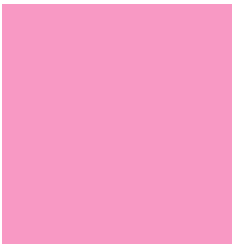
Eficacia profesional



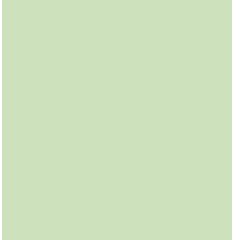
Marketing & Innovación



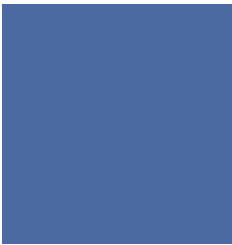
COMERCIAL																				
Comercial	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Las encrucijadas en la relación cliente																				
su cliente y usted: objetivo, confianza																				
Su cliente y usted: objetivo, escucha																				
Su cliente y usted: objetivo, lealtad																				
Su cliente y usted: objetivo, preferencia																				
Factores clave de una relación duradera																				
El rol del mando en la relación duradera																				
Fomentar el entusiasmo del cliente																				
Atender la reclamación de un cliente fidelizado																				
Dinamizar la colaboración en beneficio del cliente																				
Ventas y negociación para no comerciales																				
Ventas para no comerciales	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Ventas para no comerciales																				
Negociación para no comerciales																				



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



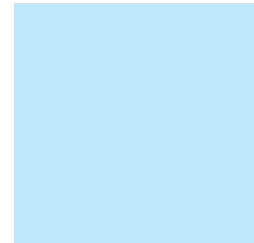


Contenidos off-the-shelf

Comercial



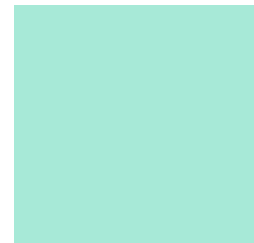
CegosDigital*



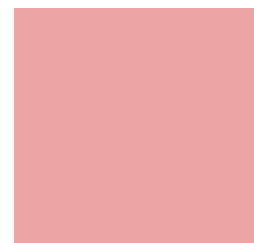
Liderazgo & Management



Desarrollo personal



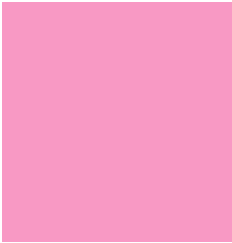
Eficacia profesional



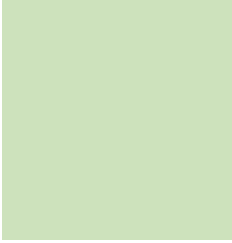
Marketing & Innovación



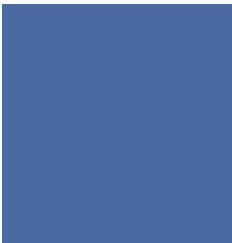
La negociación comercial en tres dimensiones	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Antecedentes para las negociaciones comerciales																				
Preparar las negociaciones comerciales																				
Las 7 claves de la negociación comercial																				
Afrontar las dificultades de la negociación comercial																				
Imponerse en la negociación comercial																				
El secreto de los mejores managers comerciales	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Rol y postura del director comercial																				
Dirigir al equipo comercial en momentos de incertidumbre y cambio																				
Guiar la actividad comercial en un contexto inestable																				
Triunfar en las reuniones comerciales																				
Motivar y movilizar a los comerciales																				
Escenario de las mejores prácticas de retribución.																				
Gestionar la libertad del comercial para fidelizarlo																				
Gestionar el afecto con el comercial para fidelizarlo																				
Gestionar la ambición del comercial para fidelizarlo																				
Gestionar lo inesperado durante el proceso de fidelización																				



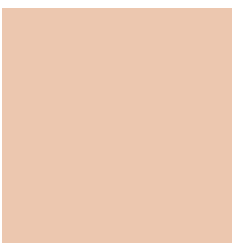
Recursos Humanos



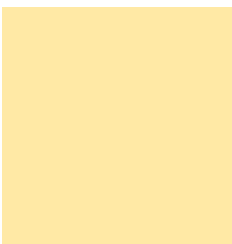
Finanzas



Comercial



Compras



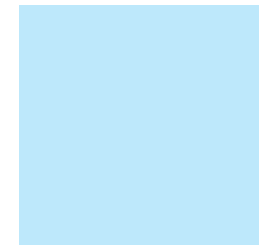


Contenidos off-the-shelf

Comercial



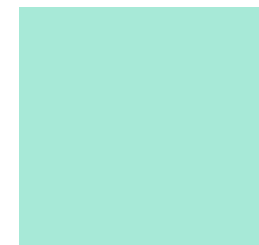
CegosDigital*



Liderazgo & Management



Desarrollo personal



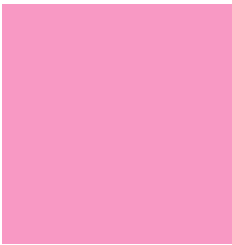
Eficacia profesional



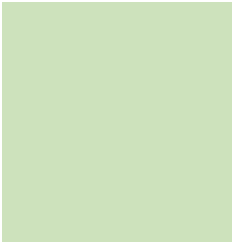
Marketing & Innovación



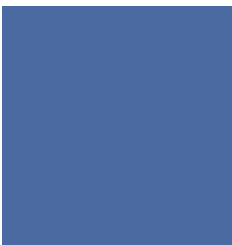
Ventas	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA	
Ponerse en lugar del cliente	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL									
Preparar la venta para lograr el éxito compartido	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL									
Descubrir el mundo secreto del comprador	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL									
Presentar su oferta con pasión	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL			IN						
Concretar un acuerdo mutuamente satisfactorio	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL									
Construir el éxito compartido a largo plazo	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL									
El arte de convencer por la escucha	ES	EN	FR		PR	IT											BR				
Convencer con una oferta ganadora	ES	EN	FR		PR		CH														
Valorar los argumentos por el poder formal	ES	EN	FR		PR																
Utilizar las emociones para reforzar la confianza	ES	EN	FR		PR																
Desarrollar el carisma en situaciones delicadas.	ES	EN	FR		PR	IT															
Key Account Management	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA	
Misión y retos del key account manager	ES	EN	FR			IT	CH	HU													
Analizar correctamente las cuentas estratégicas	ES	EN	FR			IT	CH	HU													
Identificar los desafíos del plan de negocio (account business plan)	ES	EN	FR			IT	CH	HU													
Gestionar en equipo los planes de acción	ES	EN	FR			IT	CH	HU									BR				
Eliminar los 5 obstáculos a su efectividad	ES	EN	FR			IT	CH	HU													



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



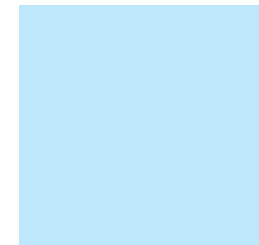


Contenidos off-the-shelf

Compras - Logística



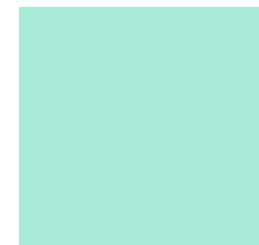
CegosDigital*



Liderazgo & Management



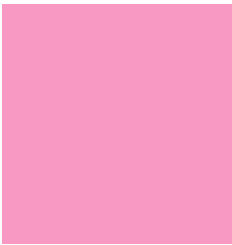
Desarrollo personal



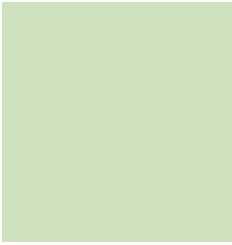
Eficacia profesional



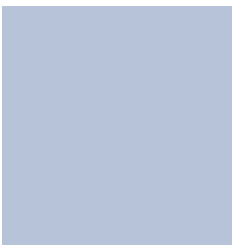
Marketing & Innovación



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras



COMPRAS - LOGÍSTICA																				
Las mejores prácticas de compras	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Procesos de compras																				
El análisis de la necesidad en un proyecto de compras																				
El análisis del mercado de proveedores en un proyecto de compras																				
El análisis de los costes en un proyecto de compras																				
Estrategia de compras																				
Les bases juridiques du contrat d'achats																				
Tener éxito en la negociación de compras	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Comprender al vendedor para neutralizar la negociación																				
Estructurar la argumentación																				
Conflictos en una situación de compras																				
El impacto de las emociones en la negociación de compras																				
Diagnóstico situacional de la negociación de compras																				
Supply chain	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Bonnes pratiques de l'approvisionnement et de la relation																				
Optimiser la gestion des stocks																				



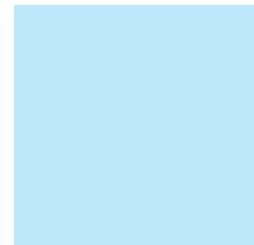


Contenidos off-the-shelf

Otras colecciones



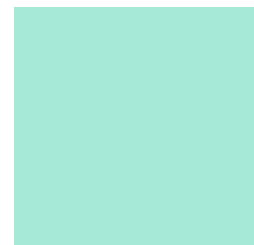
CegosDigital*



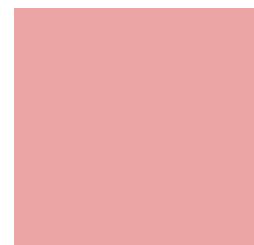
Liderazgo & Management



Desarrollo personal



Eficacia profesional



Marketing & Innovación



SECRETARIADO / ASSISTANT																				
Comunicarse mejor por teléfono	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Las claves de la comunicación por teléfono																				
Asegurar la relación comercial por teléfono																				
Comunicarse mejor por escrito	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Redactar rápidamente y bien																				
Tomar notas y redactar el informe																				

CALIDAD - SEGURIDAD - MEDIO AMBIENTE																				
Herramientas y métodos de resolución de problemas	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Resolución de problemas: Herramientas y métodos																				
L'essentiel du management par les processus																				
Calidad	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Conseguir una auditoria de calidad																				
Gagner en performance et en satisfaction client avec le lean																				

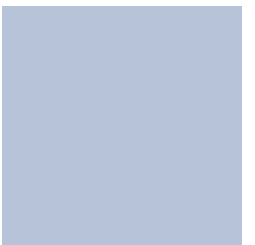
PERFORMANCE INDUSTRIELLE																				
Production	ES	EN	FR	GE	PR	IT	CH	HU	RU	CZ	AR	NL	PO	KR	IN	HI	BR	US	FR CA	LA
Planifier et ordonnancer avec le MRP/II																				



Recursos Humanos



Finanzas



Comercial



Compras

