



# DOSIER GENERAL DE FORMACIÓN MARKETING Y VENTAS

---

Teleformación y Presencial (In Company)  
**Cursos Bonificados**

Entidad acreditada de cursos con FUNDAE  
para la formación en el empleo

  
ESCUELA DE NEGOCIOS  
**HISPANIA**

2019

# ÍNDICE

ESCUELA DE NEGOCIOS HISPANIA	
SOBRE NOSOTROS	3
¿QUÉ HACEMOS?	
FORMACIÓN PRESENCIAL / IN COMPANY	
FORMACIÓN ADAPTADA A LA EMPRESA	4
¿QUÉ ES LA FORMACIÓN PRESENCIAL/IN COMPANY?	
VENTAJAS	
CURSOS MÁS DESTACADOS	5
CAMPUS HISPANIA	
MÁSTERES	7
TÉCNICOS Y CURSOS	∨
ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	8
RECURSOS HUMANOS	13
INFORMÁTICA	15
MARKETING Y VENTAS	21
LOGÍSTICA Y COMPRAS	28
IDIOMAS	30
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	32
MEDIO AMBIENTE	34
CALIDAD	36



Si necesita información sobre algún curso en las áreas de **sanidad, hostelería, turismo y geriatría** consultenos.

# ESCUELA DE NEGOCIOS HISPANIA

Es un centro líder en *Formación Bonificada* a la pequeña y mediana empresa, dedicado únicamente a la gestión y asesoramiento en labores formativas, pone a disposición de sus clientes la experiencia y conocimiento profesional de más de 10 años para definir las acciones formativas que darán solución a las necesidades derivadas de cualquier cambio.

**Formamos y ampliamos conocimientos a trabajadores de toda España**

## ¿QUÉ HACEMOS?

Somos su colaborador en todo el proceso formativo, llevando a cabo una labor constante en la detección, análisis, solución y seguimiento del mismo.

Trabajamos de forma conjunta con nuestros clientes para diseñar, desarrollar e implantar proyectos de formación que contribuyan a la mejora del conocimiento de las empresas, incrementando su valor y mejorando su competitividad de capital humano.

La experiencia nos confirma que para hacer frente a los cambios constantes y los avances tecnológicos es precisa una formación permanente en el tiempo.

Nuestra especialización como Entidad Organizadora y Formadora nos permite ofrecerles una amplia gama de Cursos Bonificados dependiendo de sus necesidades: Administración y Finanzas, Calidad, Idiomas, Informática..., estamos en constante ampliación y renovación formativa. Todos nuestros cursos son impartidos por profesionales.

ESPERAMOS PODER CUMPLIR  
CON SUS EXPECTATIVAS DE  
CALIDAD Y SATISFACCIÓN, YA  
QUE ES NUESTRA VERDADERA  
FILOSOFÍA DE TRABAJO ”



# FORMACIÓN PRESENCIAL / IN COMPANY

## FORMACIÓN ADAPTADA A LA EMPRESA

Este tipo de formación responde al deseo de las empresas que tienen un grupo de trabajadores para los que sería apropiado recibir una cierta formación o bien porque hay que adecuarse a una necesidad muy concreta.

La formación se ajusta en función a las necesidades reales de su empresa. Esto hará más competitiva su empresa.

Se hacen verdaderos “trajes a medida” en el diseño de esta formación y se imparten la mayor parte de las veces en las propias empresas.

## ¿QUÉ ES LA FORMACIÓN PRESENCIAL / IN COMPANY?

Es una actuación programada teniendo en cuenta las necesidades, requisitos y capacidades de cada empresa. Gracias a este tipo de formación, las empresas pueden preparar a sus empleados en áreas concretas con un programa definido y en el horario y lugar que le sea más adecuado.

Todo esto con un medio de comunicación abierto permanentemente con los técnicos y responsables de la empresa. Esto hace más rentable la inversión en formación.

## VENTAJAS

1. Transformación a los requisitos de su empresa.
2. Formación práctica que garantiza la transferencia de la formación a los puestos de trabajo.
3. Tratar de forma adecuada situaciones de productividad.
4. Flexibilidad de fechas y horarios.
5. Atención personalizada en el desarrollo de sus proyectos.
6. Diseño a medida del programa formativo.



# FORMACIÓN PRESENCIAL / IN COMPANY

## CURSOS MÁS DESTACADOS



Microsoft Excel



Coaching



Idiomas



Inteligencia emocional



Técnicas de venta



Mindfulness



Gestión de equipos y liderazgo



Primeros auxilios



Motivación y comunicación



Carretillas elevadoras



Trabajo en equipo



Trabajo en altura



Gestión del tiempo



Espacios confinados

¿Sus empleados  
necesitan **formación**?

Catálogo de  
MÁSTERES, TÉCNICOS Y CURSOS  
2019-2020

Asesoramiento

Plan de Formación

Gestión de la formación bonificada

Solicite información sin compromiso

**968 94 28 30**

**info@enhispania.es**

## Másteres, técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Máster	Marketing y Gestión Comercial	660
Marketing y Ventas	Máster	Gestión Comercial y Atención al Cliente	630
Marketing y Ventas	Máster	Gestión de Ventas	630
Marketing y Ventas	Máster	Administración y Gestión en Comercio Internacional	620
Marketing y Ventas	Máster	Marketing Digital y Empresarial	690
Marketing y Ventas	Máster	Decoración e Interiorismo de Espacios Comerciales	630
Marketing y Ventas	Máster	Management Retail	560
Marketing y Ventas	Máster	Máster en Marketing y Gestión de Ventas	620
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión en Atención al Cliente	180
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de la Seguridad y Prevención en Relación con las Ventas y el Consumo	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Marketing y Ventas	190
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Venta Inmobiliaria	170
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Personal Shopper y Asesoramiento Estético	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión Comercial	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Atención al Cliente	250
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Decoración de Espacios Comerciales	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Ventas	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Escaparatismo	270
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Investigación de Mercados	250
Marketing y Ventas	Técnico	Animación en el Punto de Venta. Merchandising	250
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Compras	220

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

## Técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Técnico	Márketing aplicado al Diseño, la Estrategia y la Promoción Comercial	200
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Marketing Promocional	190
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión Inmobiliaria	270
Marketing y Ventas	Técnico	Marketing Empresarial e Internacional	210
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Viajeros por Carretera	280
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Comercio Internacional	220
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Administración y Gestión en Comercio Internacional	240
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Fiscalidad, Gestión y Financiación en Comercio Internacional	220
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de la Calidad y del Control de consumo en actividades, productos y servicios	190
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Interiorismo de Espacios Comerciales	240
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Administración y Gestión del Pequeño Comercio	180
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Ventas e Intermediación e Investigación Comercial	270
Marketing y Ventas	Técnico	Técnico en Gestión de Eventos de Marketing	130
Marketing y Ventas	Técnico	Excel y Contenidos Web Aplicados a la Gestión Comercial	130
Marketing y Ventas	Técnico	Animación en el Punto de Venta. Merchandising	250
Marketing y Ventas	Técnico	Marketing Digital	170
Marketing y Ventas	Curso	Plan de marketing y organización de ventas	35
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de información y atención al cliente / consumidor	60
Marketing y Ventas	Curso	Tratamiento y análisis de la información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Responsabilidad social empresarial en consumo	30
Marketing y Ventas	Curso	Responsabilidad social empresarial en consumo	30

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso



## Técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Sistemas de información y bases de datos en consumo	60
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de diseño gráfico corporativo	60
Marketing y Ventas	Curso	Telemarketing	10
Marketing y Ventas	Curso	Venta online	30
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de venta	70
Marketing y Ventas	Curso	Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80
Marketing y Ventas	Curso	Venta personal inmobiliaria	60
Marketing y Ventas	Curso	Personal Shopper	80
Marketing y Ventas	Curso	La comunicación comercial	40
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales	90
Marketing y Ventas	Curso	Negociación Comercial	20
Marketing y Ventas	Curso	Atención básica al cliente	50
Marketing y Ventas	Curso	Atención al cliente	20
Marketing y Ventas	Curso	Atención eficaz de quejas y reclamaciones	80
Marketing y Ventas	Curso	Atención telefonica	40
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de la atención al cliente / consumidor	60
Marketing y Ventas	Curso	Aspectos técnicos de la decoración	40
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de interiores en espacios comerciales	80
Marketing y Ventas	Curso	El proceso de venta	40

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

## Técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Organización de procesos de venta	60
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de venta	70
Marketing y Ventas	Curso	La calidad en el servicio al cliente	40
Marketing y Ventas	Curso	Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Escaparatismo comercial	80
Marketing y Ventas	Curso	Escaparatismos en el pequeño comercio	30
Marketing y Ventas	Curso	Montaje de escaparates	80
Marketing y Ventas	Curso	Tratamiento y análisis de la información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Documentación e informes en consumo	60
Marketing y Ventas	Curso	Entorno e información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Diseño y merchandising	40
Marketing y Ventas	Curso	Promociones en espacios comerciales	70
Marketing y Ventas	Curso	Animación y presentación del producto en el punto de venta	60
Marketing y Ventas	Curso	Merchandising y Terminal Punto de Venta	80
Marketing y Ventas	Curso	Marketing digital	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing directo y publicidad	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing estratégico e internacional	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing para PYMES	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing promocional	40
Marketing y Ventas	Curso	Marketing promocional orientado a la venta	80
Marketing y Ventas	Curso	Marketing y promoción en el punto de venta	60

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

## Técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Marketing y promoción inmobiliaria	40
Marketing y Ventas	Curso	Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias	30
Marketing y Ventas	Curso	Valoración de inmuebles y alquileres	30
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80
Marketing y Ventas	Curso	Plan de marketing	20
Marketing y Ventas	Curso	Plan de marketing empresarial	70
Marketing y Ventas	Curso	Políticas de marketing internacional	90
Marketing y Ventas	Curso	Control y seguimiento de políticas de marketing	30
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de planes de transporte de viajeros por carretera	80
Marketing y Ventas	Curso	Información y gestión operativa de la compraventa internacional	80
Marketing y Ventas	Curso	Negociación y contratación internacional	80
Marketing y Ventas	Curso	Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional	60
Marketing y Ventas	Curso	Gestión aduanera del comercio internacional	90
Marketing y Ventas	Curso	Licitaciones internacionales	30
Marketing y Ventas	Curso	Medios de pago internacionales	90
Marketing y Ventas	Curso	Fiscalidad de las operaciones de comercio internacional	30
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de las operaciones de financiación internacional	90
Marketing y Ventas	Curso	Plan e informes de marketing internacional	40
Marketing y Ventas	Curso	Aspectos prácticos de la calidad en el servicio	40
Marketing y Ventas	Curso	Interiorismo	80
Marketing y Ventas	Curso	Diseño de interiores en espacios comerciales	80

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

## Técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Distribución y decoración dentro del comercio	80
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de contenidos web	30
Marketing y Ventas	Curso	Gestión económica básica del pequeño comercio	40
Marketing y Ventas	Curso	Distribución comercial	40
Marketing y Ventas	Curso	Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio	40
Marketing y Ventas	Curso	Planificación de la investigación de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Organización de eventos de marketing y comunicación	60
Marketing y Ventas	Curso	Protocolo en eventos de marketing y comunicación	30
Marketing y Ventas	Curso	La gestión del marketing, producción y calidad en las PYMES	40
Marketing y Ventas	Curso	Conocimiento del producto. Su presentación al cliente	100
Marketing y Ventas	Curso	Responsabilidad social empresarial en consumo	30
Marketing y Ventas	Curso	Política de precios	40
Marketing y Ventas	Curso	Política de producto	40
Marketing y Ventas	Curso	Planificación y gestión de la demanda	70
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de inventarios	40
Marketing y Ventas	Curso	Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo	90
Marketing y Ventas	Curso	Evaluación y control del plan de medios	30
Marketing y Ventas	Curso	Implantación de espacios comerciales	90
Marketing y Ventas	Curso	Implantación de productos y servicios	70
Marketing y Ventas	Curso	Investigación y recogida de información de mercados	60
Marketing y Ventas	Curso	Operaciones auxiliares en el punto de venta	90

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

## Técnicos y cursos de MARKETING Y VENTAS

ÁREA FORMATIVA	CATEGORÍA	DENOMINACIÓN	HORAS
Marketing y Ventas	Curso	Operaciones de caja en la venta	40
Marketing y Ventas	Curso	Plan de medios de comunicación e Internet	60
Marketing y Ventas	Curso	Red de ventas y presentación de productos y servicios	30
Marketing y Ventas	Curso	Venta personal inmobiliaria	60
Marketing y Ventas	Curso	Técnicas de diseño gráfico corporativo	60
Marketing y Ventas	Curso	Dirección de Marketing y Ventas	80
Marketing y Ventas	Curso	Animación y presentación del producto en el punto de venta	60
Marketing y Ventas	Curso	Merchandising y Terminal Punto de Venta	80
Marketing y Ventas	Curso	Red de ventas y presentación de productos y servicios	30
Marketing y Ventas	Curso	Política de precios	40
Marketing y Ventas	Curso	Planificación y gestión de la demanda	70
Marketing y Ventas	Curso	Organización de eventos de marketing y comunicación	60

① Para formación *presencial / in company* solicita más información sin ningún compromiso

# DETENCIÓN, ANÁLISIS, SEGUIMIENTO

En Escuela de Negocios Hispania, gestionamos la planificación y seguimiento de los cursos, tanto presenciales como teleformación y ejecutamos todos los trámites necesarios ante FUNDAE, con esto conseguimos que su empresa solo se centre en el proceso de selección de la formación deseada, realización y su posterior bonificación del curso en los seguros sociales.

Somos su colaborador en todo el proceso formativo, llevando a cabo una labor constante en la detención, análisis, solución y seguimiento del mismo.

## SOLUCIONES DE FORMACIÓN BONIFICADA PARA SU EMPRESA



 [www.enhispania.es](http://www.enhispania.es)  
 [info@enhispania.es](mailto:info@enhispania.es)  
 968 94 28 30

2019