CATÁLOGO GENERAL

OFERTAS DE ACCIONES FORMATIVAS Y SERVICIOS

*Somos **líderes** en formación de **soluciones***

educatur

formación · consultoría · turismo

educatur
formación · consultoría · turismo

educatur
formación · consultoría · turismo

CONTENIDO

Introducción **5**

Organizamos soluciones por líneas de negocio **6**

Más de 20 años de innovación y resultados **7**

Nuestras áreas formativas **9**

Orientación y Atención al Cliente 9
Habilidades Directivas 10
Comunicación interpersonal *10*
Liderazgo y gestión de equipos *11*
Venta interna 13
Venta Externa 15
Desarrollo Personal 16
Formación por Departamentos 18
Alimentos & Bebidas *18*
Buffet y Show Cooking *18*
Restaurante *19*
Reservas *20*
Recepción *20*
Pisos y limpieza *21*
Cocina *22*
Bar - Cafetería *23*
Formación transversal y varios 24
10 Actividades Especiales de EDUCATUR 25

Metodología Vivencial **27**

Los mejores sistemas de diagnóstico **28**

educatur
formación · consultoría · turismo

Formación Específica **31**

Formación Online - Catálogo de Cursos Acreditados **37**

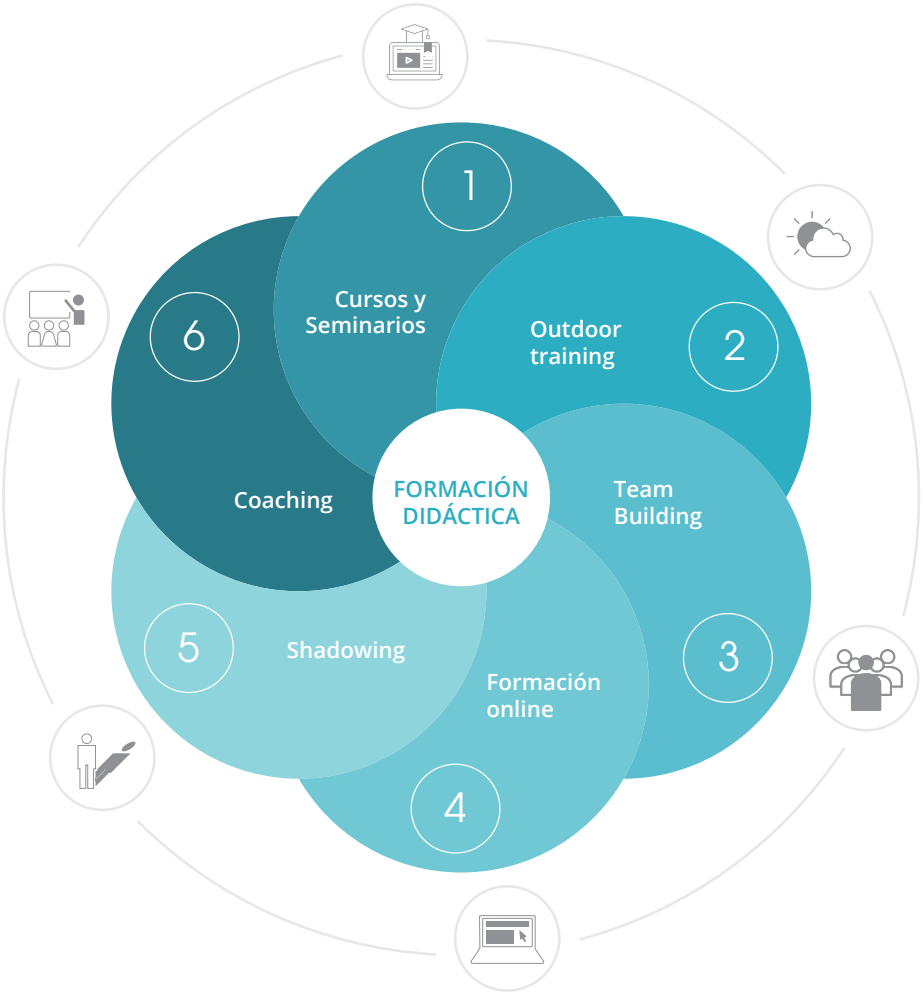
Administración y Gestión 38
Agraria 42
Artes Gráficas 44
Comercio y Marketing 45
Edificación y Obra Civil 49
Electricidad y Electrónica 50
Energia y Agua 51
Fabricación Mecánica 52
Hostelería y Turismo 53
Idiomas 57
Imagen Personal 58
Imagen y Sonido 59
Industrias Alimentarias 59
Informática y Comunicaciones 60
Instalación y Mantenimiento 64
Sanidad 65
Seguridad y Medio Ambiente 67
Servicios Socioculturales y a la Comunidad 69
Transporte y Mantenimiento de Vehículos 71
Vidrio y Cerámica 72

Solución integral como Entidad Organizadora **73**

INTRODUCCIÓN

Somos líderes en formación y mejora del rendimiento del sector.

- En EDUCATUR nos esforzamos por elevar el nivel de calidad y competitividad profesional del sector de hostelería, restauración y de servicios ya que creemos que estos son los factores del éxito que diferencian hoy a las empresas, formando a profesionales en activo en toda **España, Caribe y Marruecos** y a aquellas personas que quieren formar parte del sector.



- El presente catálogo resume las principales temáticas, herramientas y acciones formativas que desarrolla e imparte EDUCATUR. No obstante, constantemente diseñamos **nuevas actividades y programas "a medida"** de las necesidades de cada empresa y cada centro de trabajo.

- Diseñamos, desarrollamos y adaptamos "a medida" actividades con distintos formatos pedagógicos: individuales, grupales, presenciales y a distancia y del tipo outdoor e indoor training.

educatur
formación · consultoría · turismo

ORGANIZAMOS SOLUCIONES POR LÍNEAS DE NEGOCIO

educatur
formación · consultoría · turismo

educout
educatur outdoor training

educoach
educatur coaching programs

audittur
educatur testing & analiytical service

educatur
ediciones

educatur-play
diseño y desarrllo de juegos para la formación

educagolf

educatur
mindfulness

SOLUCIONES FORMATIVAS INTEGRALES
Diseño, desarrollo e impartición de formación con distintos formatos y recursos pedagógicos. Gestión de la formación como entidad organizadora.

EDUCATUR OUTDOOR TRAINING
Team Building. Team Training. Juegos de Simulación al aire libre. Actividades de incentivos.

EDUCATUR COACHING PROGRAMS
Procesos de coaching y shadowing grupales e individuales.

TESTING & ANALITYCAL SERVICE
Cuestionarios de satisfacción, Mystery guest-shopping, Tests de clima laboral, Informes 360º. Reportes a tiempo real.

EDUCATUR EDICIONES
Editorial dirigida por el Profesor Domènec Biosca. 32 libros de Dirección de Hoteles y de Gestión Eficaz de Destinos Turísticos.

EDUCATUR - PLAY
Diseño y desarrollo de juegos a traves de los cuales realizamos la formación.

EDUCAGOLF
Lo último que hemos creado para convertir los campos de golf en destinos con lujo accesible.

EDUCATUR MINDFULNESS
El objetivo de esta experiencia, permitirá a los participantes, aprender a relacionarse de forma directa con aquello que está ocurriendo en su cuerpo, aquí y ahora, en el momento presente. Es una forma de tomar conciencia de nuestra realidad, dándonos la oportunidad de trabajar conscientemente con nuestro estrés, dolor físico, mental, o con los desafíos de nuestra vida.

MÁS DE 20 AÑOS DE INNOVACIÓN Y RESULTADOS

Contamos con soluciones formativas para todas las áreas y departamentos.

- Más de 2 décadas nos acreditan como innovadores y pioneros en la formación.
- Contamos con EDUCATUR EDICIONES con más de 32 libros publicados.
- Desarrollamos AUDITTUR, nuestra división de auditoría de medición y análisis de clima laboral, de satisfacción del cliente y mystery guest, ofreciendo resultados a tiempo real y operable con Tablets o Smartphone.
- Con la ventaja de realizar programas combinados (Formación + Auditorias).
- La combinación de auditorías y formación nos permiten detectar las necesidades específicas de desarrollo del personal en los diferentes departamentos y centros de trabajo y diseñar a medida los programas.

EDUCATUR promociona y fomenta la formación directamente en los centros y no solamente a nivel corporativo.

- A través de presentaciones especificas en las distintas zonas geográficas, nuestros propios expertos y Jefes de proyecto impulsan la demanda de formación en los propios centros de trabajo.
- A través de sesiones de presentación de actividades formativas en *webinars* o sesiones colaborativas online.
- A través de marketing online y del envío periódico de artículos de interés sobre la actividad, escritos por nuestro Presidente **Domènec Biosca** y por nuestros expertos.

Tenemos un amplio plantel de expertos colaboradores de reconocido prestigio y trayectoria en el sector y en las distintas disciplinas.

educatur
formación · consultoría · turismo

- Con experiencia directiva y operacional y probada eficacia como formadores y alta valoración por parte de las empresas y de los propios asistentes con los que colaboramos.

Empleamos distintas metodologías y modalidades formativas.

- Presenciales, webinar y online.
- Desarrollamos programas formativos presenciales con el más alto componente vivencial para que sean 100% aplicables al puesto de trabajo.
- Desarrollamos técnicas para promover el interés previo a la formación y la recordación posterior e impacto de lo aprendido.
- Potenciamos el resultado de la inversión aplicando acciones de evaluación previa y posterior a las acciones formativas.
- + de 1.000 cursos en plataforma e-learning.

NUESTRAS ÁREAS FORMATIVAS

ÁREAS /CATEGORÍAS:
ORIENTACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. ANFITRIONES 5 ESTRELLAS

Destinado a los profesionales que desean conocer las necesidades del cliente actual, saber orientar a los clientes para la experiencia sensorial, conocer el Momento de la verdad y cuales son los elementos psicológicos y los factores de satisfacción que más importan a los clientes aprendiendo a colocarse en el punto de vista del cliente y así poder influir en la valoración que este realiza del servicio de un hotel.

2. CÓMO GESTIONAR CLIENTES DIFÍCILES

Orientado a los profesionales que quieren conocer cómo tratar verbal y no verbalmente a personas difíciles o alteradas, aprender como Gestionar las quejas y reclamaciones y saber lo que hay que hacer y lo que no ante una situación de crisis con un cliente y aprender que los comentarios de los clientes son un magnífico instrumento para conocer la calidad que percibe y como podemos mejorar el servicio que se le ofrece.

3. CÓMO FIDELIZAR CLIENTES EN HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN

Pensado para el personal de atención al cliente que necesita aprender la Importancia y los secretos de la fidelización de clientes junto a los Instrumentos y recursos para realizar dicha tarea siempre basada en los enfoques de orientación al cliente y en las necesidades y características que rigen un servicio de hostelería y restauración.

4. LOS PECADOS CAPITALES EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

No saber. No querer. Crear culpa. Agresividad. Responder NO. Estos son los pecados capitales que se explicaran y trabajaran en profundidad en esta formación orientada a todos aquellos profesionales que desean mejorar sus resultados y saber atender mejor a los clientes des de una óptica de como percibe el cliente cada vez que caemos en cada uno de estos errores.

5. DE CARA AL CLIENTE (LA COMUNICACIÓN NO VERBAL)

En esta formación se orienta a los profesionales a trabajar con todos aquellos elementos que el cliente percibe sin que se haya pronunciado una palabra y en toda la comunicación no verbal que hay en la interacción humana, trabajando el comportamiento no verbal, que nos cuentan las expresiones faciales y cuales son las capacidades emocionales y como gestionarlas en la relación con el cliente.

6. UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD.

Curso orientado a profesionales de los servicios de atención al público de Hoteles y restaurantes que deseen realizar una formación eminentemente práctica, trabajando con soporte de video y la cual, a través de cuatro casos simulados con "vuelta atrás" y desde el punto de vista del cliente y de la persona de contacto se trabajaran las principales claves de trato con el cliente.

7. WORSHOP 100% ACTITUD

Taller de valorización personal, pensado para ayudar a transitar a los profesionales que participen en él, de meros espectadores a personas que fomentan la actitud positiva y la proactividad en el puesto de trabajo, dominando los cambios mentales que se deben desaprender del facilón mercado de la demanda del 2000 a las conductas que se deben aprender para dominar los cambios del 2020… o sea, mañana.

8. CÓMO SON NUESTROS CLIENTES (Metodología DISC)

La Metodología DISC, el más eficaz sistema de reconocimiento de estilos de comportamiento, orienta al alumno a conocer las conductas que más domina, acompañándole para que, reflexionando, puedan crecer, a la vez que permite conocer las técnicas de identificación y personalización de atención al cliente basadas en DISC y así conocer la dimensión de sus conductas.

9. LA GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

Este curso esta orientado a los profesionales que desean mejorar en la atención al cliente ante una reclamación. En el curso se trabajan conocimientos de los reglamentos, como abordar el contacto emocional, cuales son las tácticas para bajar la tensión y que técnicas de negociación y resolución de conflictos podemos utilizar ante un cliente descontento para conducir a una resolución satisfactoria de la situación.

HABILIDADES DIRECTIVAS

Comunicación interpersonal

10. CÓMO COMUNICA UN LÍDER

En esta formación se busca dotar al alumno de los elementos que caracterizan la forma como comunican los líderes. En ella se trabaja el proceso de la comunicación humana, Que tipos de comunicación existen, que componentes forman el acto comunicativo y con que barreras nos podemos encontrar, Se trabajan los estilos de comunicación interpersonal y las tácticas de escucha activa y feedback.

11. CÓMO CREAR ARMONÍA Y EFICACIA INTERDEPARTAMENTAL

Curso orientado a todos aquellos profesionales que desean mejorar la calidad de la comunicación dentro de su lugar de trabajo. En ella se explican los recursos y tácticas de la comunicación interna de las organizaciones, Se trabaja en la superación de antagonismos y como afrontar los objetivos divergentes para el buen funcionamiento de la organización y se muestra las relaciones intra e interdepartamentales para mejorar el ambiente de trabajo.

12. LA COMUNICACIÓN Y EL FEEDBACK BIDIRECCIONAL

En esta formación esta orientada a aquellos alumnos que quieren identificar las bases de la inteligencia emocional de Goleman, a la vez que identificar las competencias emocionales de comunicación, Conocer y asumir el nivel de desarrollo personal en cada una de estas competencias y Aprender a utilizar técnicas específicas para mejorar las competencias correspondientes.

13. TÉCNICAS EFICACES DE REUNIÓN

Este curso esta orientado a todos aquellos profesionales que desean mejorar el rendimiento que sacan de las reuniones en que participan y que quieren organizar reuniones eficaces para su organización. En ella se trabajará el pre y post reunión, cuales son las claves y recursos para gestionarlas y se profundizará en las técnicas de presentación y animación que permiten conseguir reuniones dinámicas y útiles para sus participantes.

Liderazgo y gestión de equipos

14. ¡LIDERAZGO EN ACCIÓN! - LIDERAZGO 360°

Esta formación esta pensada para aprender prácticas de aplicación inmediata en la gestión de sus equipos, para aumentar su rendimiento y satisfacción, a la vez que se trabaja para saber reconocer y ejercer un liderazgo situacional según las condiciones del momento y las características del grupo que dirige, todo ello aprendiendo a gestionar las diferencias y la complementariedad de los miembros para mejorar el rendimiento individual y colectivo y así gestionar eficazmente los conflictos surgidos con los clientes externos e internos, tanto para saber aprovechar los mismos como para prevenirlos.

15. CÓMO SON NUESTROS COLABORADORES (Metodología DISC)

A través del DISC, el más eficaz sistema de reconocimiento de estilos de comportamiento, el alumno aprenderá a identificar objetivamente como punto de partida cuáles son sus propios estilos de comportamiento, reconocer las fortalezas, debilidades, motivadores y temores en relación a sus habilidades como mando y así aprender a percibir cómo son los miembros de su grupo ajustar la relación y comunicación con ellos para detectar y reconocer los distintos comportamientos y estilos de sus equipos de trabajo para saber liderarlos adecuadamente.

16. PROGRAMA INTEGRAL DE DESARROLLO DIRECTIVO

Programa de Formación pensado para que el alumno desarrolle, a partir del autoconocimiento objetivo, sus competencias directivas para mejorar notablemente su rendimiento profesional, buscando que se comprometa con las metas personales, profesionales y de la organización y así tener mayores condiciones para desarrollar equipos de trabajo exitosos, incrementando la productividad individual y grupal para percibir y conseguir la adaptación al cambio sabiendo gestionar sus equipos en los momentos más apremiantes y mantener un contacto efectivo con sus colaboradores, sus clientes y sus proveedores.

17. RESOLUCIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS DE GRUPO

Esta formación esta orientada para aquellos alumnos que desean aprender la gestión de un grupo, cuales son las técnicas de negociación que se pueden utilizar en un grupo y los factores de la toma de decisión del mismo. Todo ello orientado a mejorar las competencias personales y sociales, para que pueda mejorar la gestión de los conflictos cuando aparezcan y le facilite que se lleguen a los objetivos del equipo.

18. CÓMO FIDELIZAR A LOS CLIENTES INTERNOS

Esta formación esta pensada para aquellos líderes que reconocen el valor de los profesionales a su cargo y desean aprender como fidelizarlos y hacerlos sentir valorados, para ellos se trabajará des de la perspectiva del Marketing relacional interno, de como afecta la motivación de los distintos miembros del equipo a la cadena de valor y por consiguiente que Beneficios aporta la fidelización del equipo humano y que forma parte del salario Emocional que todos percibimos.

19. "12 HORAS DIRIGIENDO UN HOTEL" (Business Case)

La serie de formaciones 12 Horas se basan en un programa intensivo basado en el reconocido "Método del Caso", que las principales escuelas de negocio utilizan. En el caso de "12 Horas dirigiendo un Hotel" se plantea una situación compleja para que el alumno pueda poner en juego las competencias de planificación y gestión que un director de Hotel necesita para resolver las situaciones de su día a día.

20. EL LIDERAZGO CREATIVO

Este Programa tiene como objetivo estimular la capacidad creativa y trabajar situaciones prácticas del día a día del alumno que requieran soluciones innovadoras, para que este sepa actuar con eficacia como líder proactivo y así ser suficientemente competitivos en su sector de actividad empresarial. Esta formación se trabaja en un formato de taller vivencial que prioriza la acción e implicación de los participantes a través de simulaciones de situaciones reales.

21. "NUEVOMUNDO" (Team building indoor y outdoor)

Estas Jornadas están orientadas a comprobar la importancia de compartir los mismos objetivos ante la tendencia a la departamentalización y el individualismo que sucede en las organizaciones, Se centra en fomentar el sentido de pertenencia al grupo y construir entornos de cooperación para así desarrollar la confianza y apoyo mutuos y conocer la dimensión humana de los demás, para potenciar el trabajo en equipo. Se desarrolla con actividades físicas sin riesgos físicos y con ficción central.

22. MÁS ALLÁ DEL DINERO (CÓMO MOTIVAR A LOS COLABORADORES)

Esta formación en liderazgo está pensada para aquellas personas que habitualmente han de trabajar con colaboradores y personal externo a su organización. Para ello se aprenderán las bases de la conducta del ser humano, cuales son los componentes de la motivación humana y cuales son los estilos y técnicas de motivación que mejor funcionan.

23. CÓMO MEJORAR EL TRABAJO EN EQUIPO (Team training indoor)

Jornadas vivenciales para el desarrollo y consolidación del trabajo en equipo y la construcción de entornos interdepartamentales cooperativos. Para ello se trabaja buscando saber por qué los miembros del grupo actúan como lo hacen, descubrir qué adaptar del estilo liderazgo del alumno para poder mejorar la dirección del grupo, saber cómo "encajar" las distintas piezas del grupo para aumentar la eficacia y conocer cómo mejorar la comunicación y la motivación según los distintos perfiles de los miembros del grupo.

24. EL LIDER INFLUYENTE

En esta formación el profesional trabajará como transmitir la misión y valores de su organización y como ejercer las funciones directivas de la persona con un modelo actitudinal orientado a la proactividad, creatividad, motivación personal y del equipo y la aplicación de un sistema de liderazgo, comunicación y de empleo del tiempo orientado a conseguir los resultados que se proponga.

25. WORKSHOP DIRECTIVO

Taller vivencial para el desarrollo de las competencias directivas donde el alumno trabaja para aprender prácticas de aplicación inmediata en la gestión de sus equipos para aumentar su rendimiento y satisfacción, como saber reconocer y ejercer un liderazgo situacional según las condiciones del momento y las características del grupo que dirige y así saber gestionar las diferencias y la complementariedad de los miembros para mejorar el rendimiento individual y colectivo que permite gestionar eficazmente los conflictos surgidos con los clientes externos e internos y saber aprovechar los mismos para prevenirlos.

26. LA ORGANIZACIÓN Y LA PLANIFICACIÓN DEL TRABAJO

En esta formación el alumno aprenderá las diferencias entre eficacia, eficiencia y efectividad, comprender los objetivos para así poder planificar y priorizar las distintas actividades y así gestionar el tiempo y cuales son los ladrones de tiempo más habituales y como podemos gestionarlos para que no entorpezcan la consecución de nuestros objetivos.

VENTA INTERNA (HABILIDADES COMERCIALES)

27. TALLER DE HABILIDADES COMERCIALES

A través de una metodología simple y eficaz se llevará al alumno desde la indagación de necesidades hasta la decisión de compra, buscando adquirir una nueva y realista visión comercial en el actual entorno competitivo para generar venta interna dónde comprobar que sin satisfacción y sin ventas no hay empresa ni puesto de trabajo y así aprender prácticos recursos tácticos y psicológicos para estimular y dirigir la venta interna.

28. CÓMO DOBLAR LAS VENTAS INTERNAS EN HOSTELERÍA

Este programa integral de técnicas, estratégicas y recursos para la promoción de la venta interna en hoteles y restaurantes busca concienciar al alumno de la mentalidad de venta, que aprenda a distinguir las fases del proceso comercial y del proceso de venta y aplicar los principios básicos de psicología de la venta para dotar de herramientas para utilizar venta proactiva y que sepa aplicar el diagrama de flujo de cada uno de los puestos de venta del hotel.

29. TÁCTICAS DE UP SELLING Y CROSS SELLING EN HOSTELERÍA

Esta formación busca identificar las competencias y habilidades comerciales del alumno con el objeto de poder establecer un plan de desarrollo y mejora, adaptado a las necesidades personales y poder establecer en consecuencia el Plan de acción personal que le permita dominar las herramientas y las técnicas necesarias para que la persona sepa realizar con éxito el proceso de la venta proactiva desde cualquier departamento del hotel, con el objetivo de incrementar la factura media del cliente.

30. PROGRAMA DE SEGUIMIENTO Y DINAMIZACIÓN DE LA VENTA INTERNA

Shadowing personalizado para consolidación de la venta interna y pensado para que pueda orientar a los camareros y recepcionistas (tanto Jefes como personal de front), hacia la máxima satisfacción del cliente y su posterior actuación como vendedores proactivos, para que contribuyan a incrementar las venta de productos y de servicios en los hoteles en base a un plan de desarrollo y mejora adaptado a las necesidades personales y del establecimiento.

31. TALLER DE LIDERAZGO DE LAS VENTAS INTERNAS

Esta formación esta pensada para aprender las tácticas y las siete técnicas para dominar el Vender, Vender y Vender a la vez que se satisface y se sorprende al cliente, fidelizándolo y convirtiéndolo en un recomendador de nuestra marca y todo ello a través de vídeos de casos prácticos y actividades.

32. DE EMPLEADOS A ANFITRIONES-VENDEDORES PROACTIVOS Y POLIVALENTES

En esta formación se pretende ayudar a transitar al alumno de profesional a un verdadero Anfitrión 5 estrellas – vendedor proactivo que le permita tener las actitudes y conductas que más satisfacen a los clientes y trabajando los cambios mentales que le permiten pasar del facilón mercado de la demanda del 2000 a las conductas que debemos aprender para dominar los cambios del 2020… o sea mañana.

33. CÓMO SON NUESTROS CLIENTES (Metodología DISC)

Esta formación esta orientada a Conocer las Técnicas de identificación y personalización de atención al cliente basadas en DISC (el más eficaz sistema de reconocimiento de estilos de comportamiento) Para ellos se busca conocer cuáles son los estilos propios de compor-

tamiento del alumno como punto de partida para adaptarse al de sus clientes y así identificar las fortalezas, debilidades, motivadores y temores de cada uno en relación a sus competencias relacionales y comerciales. Con ellos el alumno consigue detectar y reconocer los distintos comportamientos y estilos de clientes para saber tratarlos adecuadamente y consigue aprender los aspectos positivos y negativos de cada estilo de cliente para mejorar la atención y conseguir ventas con satisfacción.

VENTA EXTERNA (EQUIPOS COMERCIALES)

34. CÓMO LLENAR UN DESTINO Y SUS HOTELES EN ÉPOCAS DIFÍCILES

Esta formación dirigida a directivos de Centrales hoteleras, directores de hoteles, directores comerciales y sus equipos esta pensada para que se desarrollen estrategias para Incrementar las ocupaciones, mejorar los precios medios mediante la innovación en la diversificación y las "20 Autopistas que nos conducen hacia los nuevos bancos de pesca" y así convertir las dificultades en épocas difíciles en oportunidades y aprovechar los recursos propios de cada hotel.

35. NUEVAS TÉCNICAS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS TELEFÓNICAS

Esta formación esta orientada a fortalecer en el alumno una auténtica actitud relacional y comercial de cara al contacto telefónico con los clientes, permitiendo adquirir nuevas técnicas y habilidades para mejorar el contacto, la atención y la comprensión del cliente y sus necesidades y motivadores buscando aprender prácticos recursos tácticos para dirigir la interacción con el cliente y estimular la venta con plena satisfacción y así comprobar que un eficaz dominio de la comunicación telefónica favorece a todos los implicados: clientes, empresa y trabajador.

36. CLÍNICAS DE TÉCNICAS DE VENTA PARA COMERCIALES

Este taller esta orientado a fortalecer las aptitudes y actitudes necesarias para hacer frente a la función comercial como vendedores profesionales en el actual entorno competitivo que así el alumno sepa distinguir entre informar y vender como punto fundamental para alcanzar un mayor índice de conversión de clientes todo ello poniendo en práctica una metodología simple y eficaz desde la indagación de deseos y necesidades hasta la decisión de compra, buscando identificar aspectos negativos y áreas de mejora del trabajo comercial de cada alumno para profesionalizar la venta.

37. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE REVENUE MANAGEMENT

Esta formación esta orientada a mejorar el conocimiento de los conceptos y herramientas del Marketing Online para su eficaz aplicación práctica y así asimilar conceptos de Marketing Online que han de ser implementados en la práctica de forma sistemática, mejorar el proceso de comercialización para poder aplicar los conocimientos para alcanzar incremento en los ingresos por ventas a la vez que se estudia cómo hacer crecer los ingresos y ganar cuota de mercado mejorando la gestión de sus precios.

38. LA COMUNICACIÓN COMO HABILIDAD COMERCIAL

Esta formación esta orientada a adquirir las técnicas de comunicación necesaria para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, aplicándolas a las necesidades de los clientes y así conocer pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de comunicación en la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre estas técnicas y que el alumno consiga adquirir los conocimientos necesarios sobre materias que capaciten para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de concepción y gestión en la introducción a las ventas, aprendiendo el proceso comercial a partir de la mejora de la gestión de clientes y la organización de las actividades comerciales de comunicación con los clientes.

39. CÓMO INCREMENTAR LA EFICACIA COMERCIAL

Esta formación esta orientada a que el alumno aprenda a distinguir entre vender y convertirse en un partner comercial del cliente para conseguir mayor productividad y rendimiento de ventas, trabajando para fortalecer las actitudes y profesionalizar las aptitudes necesarias para hacer frente a la función comercial en el actual entorno competitivo del sector y así dominar nuevos recursos tácticos y de psicología de ventas para llevar a cabo un enfoque comercial consultivo con mayor índice de conversión de clientes que permita potenciar la prospección y la negociación con los contactos comerciales en términos cualitativos y cuantitativos.

40. TÉCNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN (Business Case)

Taller de técnica del caso sobre una simulación que requiere una compleja negociación no posicional.

41. YIELD MANAGEMENT

En esta formación se trabajarán los elementos clave del Yield Management cuales són los Indicadores: RevPar, TrevPar, Goppar para trabajar con las Herramientas, Técnicas y Conceptos necesarios, diferenciando el Inventory Management del Rate Management para que permita una definición del precio correcta y como trabajar sobre las previsiones.

DESARROLLO PERSONAL

42. FORMACIÓN ENTRENADORES

Esta formación ofrece oportunidades de mejora continua sobre la atención al cliente, también como aumentar la satisfacción del cliente y el desarrollo de recursos propios dentro de la organización.

43. WORKSHOP MOTIVACIONAL

Este workshop esta orientado a conseguir producir un cambio de actitud en el alumno frente a la tarea diaria que marque auténticas diferencias en el nivel del servicio, que permita desarrollar y fortalecer las habilidades relacionales necesarias de cara al cliente. También da la opción a los alumnos de comprobar que son los artífices y protagonistas de la satisfacción del cliente y de la suya propia para así producir un cambio de actitud en su vida.

44. GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

Esta formación esta pensada para que el alumno pueda incrementar la productividad a través de un análisis personal sobre el uso que hace en la actualidad de su tiempo de trabajo y así aprenda a gestionar la planificación del conjunto de actividades profesionales lo que le permita establecer mecanismos de gestión de las posibles perturbaciones en el tiempo favoreciendo el óptimo desempeño de sus actividades y funciones en la Organización.

45. ADAPTACIÓN Y GESTIÓN DEL CAMBIO

Se orientará al alumno en esta formación a producir una apertura hacia el cambio de actitud frente a la tarea diaria y las situaciones rutinarias y conflictivas, lo que le facilitará comprender y aceptar el entorno cambiante en el que se desarrolla la vida laboral y así desarrollar una nueva mentalidad para la polivalencia funcional habida cuenta de las necesidades existentes en las actuales estructuras de servicios y así superar la natural resistencia al cambio que ancla el avance hacia la productividad personal y colectiva.

46. GESTIÓN DEL ESTRÉS LABORAL

Empezando por los conceptos base de qué es el estrés, como se percibe y cuales son las maneras más habituales de afrontarlo, el alumno aprenderá en esta formación a detectar el estrés y como se produce y a la vez las técnicas de autocontrol emocional y de relajación que le permitirán analizar los mecanismos que lo desencadenan y así implementar estrategias que le permitan gestionarlo y minimicen el impacto del mismo en el alumno.

47. LA RISOTERAPIA

Crear Experiencias de Energía Emocional Positiva, a través del humor activo y la alegría, fomentando el disfrute de los participantes con el fin de potenciar su bienestar y su felicidad, pues ambas son las dos principales fuentes de recuerdos que nuestros clientes se llevarán de nosotros a la vez que da a conocer los efectos positivos de la risa en nuestra salud y sus virtudes para afrontar la enfermedad.

48. PROTAGONISTAS

Protagonistas es un taller de formación y actividad pensada para sensibilizar al personal sobre la importancia de cada uno como protagonista de su bienestar, su rendimiento y los resultados del equipo, esta estructurado en base a la práctica de dinámicas activas, tipo training game o juegos de simulación, donde la teoría es sólo un sustento para comprender y reflexionar sobre la experiencia de la actividad.

49. DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Dado que la actitud ante uno mismo y frente a los demás se pone de manifiesto a la hora de sentir, entender, controlar, establecer relaciones, trabajar es de vital importancia la inteligencia emocional, por ello en esta formación el alumno aprenderá como tenemos de reconocer y manejar las emociones, tanto en nosotros mismos, así como con los demás.

50. COACHING PARA EL ÉXITO PROFESIONAL

Los objetivos principales de esta formación son entrenar a los Directores para que tengan las Habilidades Estratégicas del Coaching que les permitan motivar e inspirar a sus equipos de colaboradores para mejorar sus resultados individuales y como equipo que den como resultado un aumento de la productividad y de los beneficios. También servirá para profundizar en los compromisos de metas personales, profesionales y de la organización. Y por último, entrenarlos en las habilidades necesarias para gestionar con eficacia a sus equipos de trabajo, resolver conflictos, motivarlos y ser capaces de diseñar canales efectivos de comunicación dentro de la empresa que permitan la excelencia que lleva al logro de objetivos.

51. LA CONSCIENCIA DE NUESTRO CUERPO-MENTE… PROMOVIENDO LA FELICIDAD, CURIOSIDAD, COMPROMISO…

El objetivo de esta experiencia, permitirá a los participantes, aprender a relacionarse de forma directa con aquello que está ocurriendo en su cuerpo, aquí y ahora, en el momento presente. Es una forma de tomar conciencia de nuestra realidad, dándonos la oportunidad de trabajar conscientemente con nuestro estrés, dolor físico, mental, o con los desafíos de nuestra vida.

FORMACIÓN POR DEPARTAMENTOS

Alimentos & Bebidas (general)

52. HERRAMIENTAS DE CALIDAD PARA ELEMENTOS Y BEBIDAS

La comunicación interna eficaz, Un equipo ante las necesidades del cliente.

53. CÓMO VENDER MAS EN LA RESTAURACIÓN

En esta formación se hablará de los tipos de restaurante y clientes que hay, de las cartas y tipos de platos y de la comunicación para la venta. A la vez que se trabajan los factores que influyen en el éxito de un restaurante, trabajando ideas prácticas para atraer clientes y los detalles para conseguir el éxito y convertir a los camareros en verdaderos anfitriones.

54. GESTIÓN DE COSTES EN RESTAURACIÓN

En esta formación el asistente obtiene los conocimientos necesarios para gestionar eficazmente y mejorar la rentabilidad de un restaurante a través del análisis de ratios del restaurante, conociendo los errores que arruinan y como se crea una oferta para no perder el rumbo y mantener la producción y servicio a través de casos reales llevados a la práctica por expertos del sector de la restauración.

Buffet y Show Cooking

55.TECNICAS DE GESTIÓN DE BUFFET

Organización del producto. Cantidad. Variedad. Utensilios. Sistema FRAC.

56. LAS NUEVAS TENDENCIAS EN EL BUFFET

Necesidades y nuevas tendencias del buffet, Platos buffet y show cooking.

57. EL ANFITRIÓN DE BUFFET Y SHOW COOKING

Este curso permite comprobar actitudes y disposición hacia el servicio del personal en el establecimiento, verificar específicamente la orientación al cliente y a las ventas internas de los empleados, también ayudará para observar el tiempo de reacción ante de desviaciones o incidencias y para adaptarse completamente la formación a la realidad del hotel.

58. SOMOS ANFITRIONES DEL SHOW COOKING

Se trata de un taller práctico en el que los participantes descubren aciertos y errores de su trabajo diario, gracias a colocarles en el punto de vista del cliente.

Mediante escenas de vídeo, donde la cámara son los ojos del cliente, se ven reflejados en su actuación y sorprendidos por cómo se perciben esas actuaciones desde fuera.

Todo ello, realizado en forma de trabajo grupal, que concluye con los requisitos necesarios para conseguir relaciones satisfactorias para los clientes.

59. EL BUFFET 5 ESTRELLAS

Criterios para carta de buffet. Decoración y gestión. El buffet actual.

60. COCINA PARA BUFFET

La oferta gastronómica. Estandarización de procesos. Reglas de oro para menús.

61. GESTIÓN INTEGRAL DE BUFFETS PARA CHEFS

Operatividad y estandarización. Frio/caliente. Fijos/variables. Buffet temático. Análisis de la oferta gastronómica. Gestión integral del buffet.

Restaurante

62. PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL PARA CAMAREROS

La mise en place. Prestación del servicio. El cliente actual. Marketing del restaurante. La venta de vino. Los detalles. Banquetes.

63. PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL PARA MAITRES

El maître. El servicio de restaurante. Trato y tipos de clientes. Motivación.

64. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE BANQUETES

En esta formación se explica la contratación y orden de servicio. También el espacio que se necesita, materiales que se utilizarán, las técnicas que podemos utilizar y mise en place.

65. MEJORA DE DESEMPEÑO EN RESTAURANTES (formato Gymkhana)

Pruebas y entrenamiento práctico "in situ" en escenario de trabajo sobre procesos, calidad de atención, técnicas y recursos en Restaurantes.

66. PROTOCOLO EN LA RESTAURACIÓN

Esta formación sirve para aplicar las normas de protocolo a la restauración para poder realizar un servicio adecuado a cada evento. También para conocer las normas protocolarias en restauración y saber cómo utilizarlas en cada situación.

67. PREPARACIÓN DEL SERVICIO EN EL RESTAURANTE

Montaje de mesas. Repaso del material. Servicio en carta y menú.

68. LA INNOVACIÓN EN EL ARTE DE LA MIXOLOGÍA

Los objetivos a adquirir en esta formación son: conocer en profundidad los elementos principales de la coctelería clásica y moderna, adquirir un conocimiento profundo del mundo de destilados y sus aplicaciones en la coctelería profesional, para introducir innovaciones y mejorar las técnicas de venta y visibilidad de la elaboración de cócteles en los bares.

Reservas

69. LA GESTIÓN DE RESERVAS

Este curso va orientado a Tratamiento y análisis del estado de reservas y a los procedimientos de recepción, aceptación, confirmación, modificación y cancelación de reservas. También se hablará sobre la utilización sobre programas informáticos específicos para hacer reservas.

70. LA ATENCIÓN PERSONALIZADA EN LAS RESERVAS TELEFÓNICAS

Claves de comunicación telefónica. Protocolo llamada. Venta telefónica.

71. NUEVAS TÁCTICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Necesidades del cliente actual. La experiencia sensorial. Momento de la verdad. Trucos psicológicos. Factores de satisfacción.

Recepción

72. LA GESTIÓN DE LA RECEPCIÓN

Tareas y misiones. Check-in. Conserjería. Porterías. Check-out. Normativa. Coordinación.

73. HABILIDADES COMERCIALES PARA RECEPCIONISTAS

Actitud y enfoques comerciales. Recursos para up-selling y cross selling.

74. HERRAMIENTAS DE CALIDAD PARA EL ALOJAMIENTO

Comunicación interna, Necesidades y entendimiento del cliente.

75. MEJORAS DEL DESEMPEÑO EN RECEPCIÓN (Formato Gymkhana)

Pruebas y entrenamiento práctico "in situ" en escenario de trabajo sobre procesos, de atención y empleo de técnicas y recurso en Recepción.

76. LAS REGLAS DE ORO EN LA RECEPCIÓN

Comprender los cambios del mercado, Conocer y fidelizar clientes. Áreas de desarrollo personal y de procesos.

77. LA RECEPCIÓN COMO BOUTIQUE DE LA FELICIDAD

Objetivos de esta formación:

- Concienciar a los asistentes sobre su papel como anfitriones, determinando las actitudes más adecuadas.
- Analizar individualmente el perfil profesional y fundamentos de la atención al cliente en la recepción de Aqua Hotels para aumentar la satisfacción del cliente.
- Aprender a ponerse en lugar del cliente y alienarse con sus frustraciones, necesidades y anhelos.
- Identificar los motivadores del cliente de Aqua Hotels para determinar las actuaciones más acordes.
- Ser capaz de emplear e interpretar la comunicación no verbal como herramienta clave en el trato con el cliente.
- Conocer y aplicar la gestión emocional como una habilidad profesional imprescindible en una empresa de servicios.
- Dotar de las herramientas necesarias para evitar y tratar quejas.

Pisos y limpieza

78. GESTIÓN DEL DEPARTAMENTO DE PISOS

Los objetivos principales de esta formación son adquirir un hábito de mejora continua sobre la atención al cliente, aumentar la satisfacción del cliente y desarrollar recursos propios dentro de la organización que potencien la autonomía y superación.

79. HERRAMIENTAS DE CALIDAD PARA EL ALOJAMIENTO

Procedimientos. Comunicación con cliente. Office. Productos químicos.

80. MEJORA DEL DESEMPEÑO DE PISOS (formato Gymkhana)

Se informará de los principales riesgos músculo-esqueléticos que pueden producirse en su trabajo habitual, por no tener en cuenta los recursos ergonómicos disponibles. Se Conocerá y se utilizarán las técnicas específicas de auto percepción para una efectiva prevención del riesgo músculo-esquelético. Uno de los principales objetivos es crear hábitos posturales para prevenir las lesiones de espalda, brazos y muñecas evitando bajas y también identificar ejercicios equilibradores y potenciadores de la musculatura implicada en las tareas de la camarera de pisos.

81. EL LIDERAZGO EN HOUSEKEEPER

Determinar las actitudes positivas en el trabajo e Identificar los comportamientos del liderazgo de un equipo.

Cocina

82. LA ORGANIZACIÓN EN LA COCINA

Distribución de producción. Ficha técnica y escandallo. RRHH en cocina.

83. FILOSOFIA CULINARIA

Se formara para identificar y potenciar las cualidades que tiene que tener un buen cocinero. También el arte y la técnica de cocinar. Y por último, la cocina de vanguardia.

84. LA TECNICA CULINARIA

Material, aparatos, utensilios, cortes, fondos, cocciones, salsas, pescados, carnes.

85. COMO RENTABILIZAR LAS COCINAS
Reflexionen sobre los aspectos más importantes a la hora de rentabilizar, optimizar y organizar el departamento de cocina.

86. COCINA AL VACIO
Sistema de puesta en marcha. Control de la producción.

87. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE MENUS
Ofertas gastronómicas, Mecánica de producción. Gestión de costes.

88. NOCHES TEMÁTICAS
Montaje del buffet y del material. Tipos de noches temáticas.

89. LA COCINA VEGETARIANA
Formar a los alumnos en la alimentación natural y en los cuidados preventivos para la salud y realizar menús sabrosos con los ingredientes adecuados. También contrastar el origen vegetal con su consumo y la elaboración de distintas dietas vegetarianas.

90. PASTELERÍA Y REPOSTERIA
Ser capaz de realizar las labores de repostería y pastelería, utilizando los procedimientos y los métodos adecuados. Conocer los diferentes ingredientes, los sistemas de conservación y las técnicas de decoración.

Bar - Cafetería

91. EL SERVICIO DEL BAR
Bebidas calientes. Refrescos. Bebidas alcohólicas. Alimentos. Coctelería. Servicio al cliente.

92. SERVICIO PROFESIONAL DE BAR
Mise en place en Bar. Cafés, tés, refrescos. Bebidas alcohólicas. Alimentos.

93. MEJORA DEL DESEMPEÑO EN BAR (formato gymkhana)
Pruebas y entrenamiento práctico "in situ" en escenario de trabajo sobre procesos calidad de atención y empleo de técnicas y recursos en Bar.

94. LA PROFESIONALIZACIÓN DEL CAMARERO
Clientes exigentes, Anfitrión vendedor, La mise en place, Tareas de servicio.

95. NUEVAS TENDENCIAS EN COCTELERIA

Tipos de cocteles, Elaboración a medida. La coctelería según los temas de hoteles. Cómo adecuar la oferta al entorno.

96. CURSOS POR MÓDULOS ESPECIALIZADOS COCTELERIA

- Coctelería sin alcohol.
- Mixología molecular.
- Maridaje en coctelería.
- Marketing y ventas en el bar.
- Coctelería clásica y caribeña.

FORMACIÓN TRANSVERSAL Y VARIOS

97. EL ANIMADOR TURÍSTICO

Actividades sociales, deportivas, fiestas, espectáculos, infantiles, Programación y gestión de personas.

98. CÓMO BAJAR LOS COSTES DESDE MANTENIMIENTO

Mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo, Estudio técnico de sistemas.

99. CURSOS DE MANTENIMIENTO

- Mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo.
- Estudio técnico de sistemas.
- Cómo bajar los costes de mantenimiento.
- Electricidad en Instalaciones de hostelería.
- RITE: Contenido, alcances y documentación.
- Instalaciones de Climatización.
- Mantenimiento para personal no técnico.

100. LA CONTABILIDAD HOTELERA

Análisis del resultado del hotel, tipos de ingresos y de costes. Ratios y porcentajes.

101. SOCORRISMO ACUÁTICO

El objetivo principal es capacitar a personal sanitario, facultativos de emergencias, personal de empresas hoteleras, y personas interesadas con conocimientos y formación especializada de Salvamento Acuático y Primeros Auxilios en piscinas. (Titulación oficial de la Conselleria de Sanitat del Govern).

102. TRASTORNOS MUSCULO-ESQUELÉTICOS

En esta formación se aprenderán los siguientes objetivos: Detectar los principales riesgos músculo-esqueléticos que pueden producirse en su trabajo habitual y cómo prevenirlos eficazmente.
Aprender a tener en cuenta los recursos ergonómicos disponibles.
Conocer y saber utilizar las técnicas específicas de auto-percepción para una efectiva prevención del riesgo músculo-esquelético.
Crear hábitos posturales para prevenir las lesiones de espalda, brazos y muñecas.
Asimilar la práctica de ejercicios equilibradores y potenciadores de la musculatura implicada en las tareas de su función.

10 ACTIVIDADES ESPECIALES DE EDUCATUR

1. "BIOSFERA 2" TEAM TRAINING

Outdoor training que simula una experiencia refundacional del un grupo en medio de una ficción que pone en juego lo individual y colectivo.

2. "NUEVO MUNDO" TEAM BUILDING (Indoor / outdoor)

Dinámica de dos jornadas sobre el nacimiento de un equipo.

3. OLIMIPIADAS DE LA ACTITUD (indoor / outdoor)

La motivación como fórmula de éxito en la generación de resultados.

4. "PROTAGONISTAS"

Indoor / Outdoor training sobre desarrollo y calidad personal.

5. WORKSHOP DIRECTIVO (indoor training vivencial)

El Workshop nos servirá para conocer objetivamente cuáles son sus propios estilos de comportamiento naturales como punto de partida para producir los cambios deseados, superar la resistencia al cambio y sensibilizarse ante la inevitable necesidad de ser gestores de su adaptación y de la de sus equipos de trabajo. También para aprender a detectar e identificar cómo son los demás para adaptar sus estilos de comportamiento y de liderazgo a los equipos que integran y/o dirigen y para desarrollar mediante la aplicación práctica del modelo DISC® un liderazgo situacional, adaptado y motivador de los comportamientos de sus colaboradores.

6. "UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD" PARA SEDUCIR AL CLIENTE

Identificar aquellos aspectos que más pueden influir en un cliente a la hora de valorar el servicio de un hotel.
Determinar las situaciones que los clientes valoran negativamente en la relación de servicio.
Aprender a colocarse en el punto de vista del cliente.
Empatizar con las necesidades y expectativas de los clientes.
Utilizar los recursos adecuados para evitar la insatisfacción del cliente.

7. GYMKHANAS DEPARTAMENTALES. (localización in situ)

Llevar a la práctica los conceptos y mensajes de las acciones formativas de una forma diferente, impactante y activa.
Potenciar las capacidades de trabajo en equipo y orientación hacia el cliente.
Perfeccionar los aspectos técnicos relacionados con las funciones propias del departamento.
Mejorar el trato y la atención al cliente.

8. "12 HORAS DIRIGIENDO UN HOTEL" (Business Case)

Los objetivos que hay que alcanzar con esta formación son:

- Analizar y comprender distintas situaciones de la realidad de la gestión del hotel desde un punto de vista multidimensional
- Enfocar el análisis desde una perspectiva global y departamental.
- Conocer y sensibilizarse sobre la importancia del control presupuestario y el cumplimiento de los objetivos.
- Aceptar y gestionar conflictos tomando decisiones con firmeza y convicción.
- Convertir los objetivos deseados en líneas de acción siendo sensibles a los límites y las posibilidades de actuación.

9. "12 HORAS PARA DECIDIR" (Business Case)

Ídem metodología anterior sobre un caso de competencias y habilidades de gestión de costes, venta interna y liderazgo.

10. PROGRAMA INTEGRAL DE DESARROLLO DIRECTIVO

En esta formación hay una serie de objetivos a cumplir:

- Lograr desarrollar equipos de trabajo exitosos.
- Incrementar la productividad individual y grupal.
- Conseguir que los profesionales se adapten al cambio y sepan conducir a su equipo incluso en los momentos más apremiantes.
- Conseguir que los profesionales sepan mantener un contacto efectivo con sus colaboradores, sus clientes y sus proveedores.
- Conseguir que los profesionales desarrollen las competencias directivas esenciales para un rendimiento destacado en la empresa.
- Mejorar la comunicación en la organización y la efectividad de los equipos.
- Profundizar en el compromiso sobre las metas personales, profesionales y de la organización.

METODOLOGÍA VIVENCIAL

La mayoría de las acciones formativas (a excepción de las de carácter técnico) se fundamentan en la metodología "*experiential learning*"

- Lo que permitirá trabajar aspectos relevantes de las competencias y actitudes personales sin abundar en la teoría, que es donde suelen fallar los cursos de formato tradicional.
- Se trata, entonces, de enseñar en base a la experiencia viva con dinámicas formativas que consiguen que los participantes reaccionen a través de la vivencia de lo que han hecho y la evidencia de lo que debería hacerse.

- Alto impacto garantizado
- Participación activa
- Fuera de zona de confort
- Implicación emocional
- Memoria perdurable

En nuestros programas vivenciales no hay alumnos, sino participantes.

- Para ello proponemos una modalidad ludo-formativa basada en una sucesión de ejercicios prácticos y dinámicas grupales (en este caso con eje en la actitud y foco en la satisfacción del cliente) que hacen que los participantes estén siempre atentos y en actividad permanente.

educatur
formación · consultoría · turismo

LOS MEJORES SISTEMAS DE DIAGNÓSTICO

Bajo licencias internacionales exclusivas y desarrollos propios

Test y Metodología de identificación de estilos de comportamientos)

- Para descubrir y dirigir las conductas de todos los colaboradores.
- Para crear armonía y eficacia entre los departamentos.
- Para reconocer cómo son nuestros clientes y aprender a diferenciarlos para personalizar la atención y conseguir su satisfacción.

Competencias de Liderazgo e Inteligencia Emocional

- Para medir la inteligencia emocional de manera vivencial.
- Aprender las técnicas para el autodesarrollo personal y profesional.
- Para mejorar las competencias relacionales y de comunicación con los clientes.

Test para evaluación de competencias directivas

- Proponiendo el plan de desarrollo directivo que incluye un programa formativo modular y un Plan de Acción Personal. Programa formativo modular de dinamización y evaluación de habilidades directivas que incluye un Plan de Acción Personal para su desarrollo.

Test de Ventas para medir la orientación y las habilidades de venta interna

- Para descubrir a los vendedores internos.
- Para convertir los empleados en vendedores proactivos.
- Para crear planes de incremento de las ventas internas.

+100 Casos "reales" en Vídeo (producidas por Educatur)

- Vídeos de situaciones simuladas de buenas y malas prácticas.
- Basadas en experiencias reales sobre todos los departamentos.
- Para conseguir que todos se vean reflejados y aprendan de las situaciones.

Formación Específica

educatur
formación · consultoría · turismo

FORMACIÓN ESPECÍFICA

1.-Operador de Aparatos Elevadores

Acredita la formación teórica y práctica en Prevención de Riesgos Laborales para el manejo de aparatos elevadores:

- ✓ Plataformas Elevadoras Móviles de
- ✓ Personal (PEMP's).
- ✓ Carretillas elevadoras.
- ✓ Grúa hidráulica autopropulsada (pluma).
- ✓ Manipuladora telescópica.
- ✓ Puente grúa.

El programa formativo está diseñado acorde a la formación de 2º Ciclo de Convenio General del sector Construcción en "Aparatos Elevadores".

(Artículo 177 del CGSC y cumple con el RD 1215/97).

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas teórico prácticas.
2. Formador Especializado Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales.
3. Homologado por la Fundación Laboral de la Construcción. Utilización de Equipos de Protección Individuales.
4. Incluye prácticas con maquinaria.

2.-Trabajos en Altura

Formación en Prevención de Riesgos Laborales para trabajos en altura:

- ✓ Limpieza de fachadas.

El programa formativo está diseñado acorde a la normativa vigente del Real Decreto 2177/2004, de 12 de noviembre.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Formador Especializado Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales.
3. Utilización de Equipos de Protección Individuales.

3.-Seguridad Vial Laboral

Acredita la formación práctica y teórica de su portador en materias de:

- ✓ Seguridad Vial Laboral.
- ✓ Prevención de Riesgos Laborales.
- ✓ Emergencias y primeros auxilios.

El programa formativo está diseñado acorde a la Norma UNE-ISO 39001 para la Gestión de la seguridad vial.

El programa formativo incluye prácticas simuladas para una conducción segura frente a diversas situaciones adversas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

4. Duración 6 horas.
5. Prácticas en Simulador de Alto Nivel.
6. Condiciones climatológicas variables.
7. Simulador de vuelco y simulación de conducción bajo efectos de alcohol y/o drogas.

4.-Seguridad Alimentaria

Proyecto formativo que acredita la formación en las siguientes materias:

- ✓ Manipulador de alimentos.
- ✓ Alérgenos.
- ✓ Prevención de Riesgos Laborales.

En cumplimiento del Real Decreto 109/2010, Reglamento Europeo 1169/2011 y Ley de Prevención de Riesgos Laborales 31/1995 de 8 de noviembre.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Presencial o vídeo formación.
3. Personalizable a empresas de Hostelería.

5.-Aplicador de Productos Fitosanitarios

Deben realizar este curso todas aquellas personas que quieran solicitar el carné para la utilización de productos fitosanitarios, puesto que es un requisito obligatorio que se exige para obtener dicho carné.

Acorde con la Directiva 2009/128/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, por la que se establece el marco de actuación comunitaria, y el Real Decreto 1311/2012, de 14 de septiembre, por el que se establece el marco de actuación.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Niveles básicos (25h) y cualificado (60h).
2. Teórico-práctico.
3. Homologado por su Comunidad Autónoma.
4. Necesario para obtención del carné.

6.-Mantenimiento de Piscinas

Formación para el aprendizaje en el tratamiento del agua y productos químicos en las piscinas, así como la prevención para la higiene y vigilancia de la salud en el limpiado y mantenimiento de las mismas:

- ✓ Prevención de Riesgos Laborales en la piscina.
- ✓ Prevención de Legionella.
- ✓ Prevención en el manejo de Biocidas.

El curso se realiza con un temario acorde al Real Decreto 742/2013, de 27 de septiembre, por el que se establecen los criterios técnico-sanitarios de las piscinas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Adaptado a la normativa reguladora actual.
3. Formador especializado.

7.-Manejo del Estrés Laboral

Formación específica para la prevención y manejo del estrés laboral.

Los alumnos obtendrán los conocimientos teóricos necesarios para determinar las causas o factores implicados en la respuesta de estrés, así como una formación práctica, que les capacitará para manejar o prevenir satisfactoriamente los síntomas que provoca el estrés.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Orientado a trabajadores y empresas.
3. Válido para todos los sectores.
4. Prácticas con técnicas de relajación.

8.-Uso del Desfibrilador Externo Semiautomático (DESA)

Formación para mejorar las posibilidades de supervivencia de las víctimas de un paro cardiaco, adquiriendo los conocimientos y aptitudes necesarias para evaluar y realizar la reanimación:

- ✓ Cualquier empresa o persona interesada.
- ✓ Personal de colegios.
- ✓ Personal de centros deportivos.
- ✓ Personal de centros comerciales…

El curso se enmarca dentro de lo establecido en el Real Decreto 414/1996, 1 de mayo, sobre productos sanitarios que traspone la Directiva 93/24/CE sobre requisitos y condiciones de estos productos sanitarios.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Posibilidad de prácticas.
3. Certificado.

9.-Primeros Auxilios

Formación específica para la atención primaria ante casos de emergencia.

- ✓ Guarderías.
- ✓ Colegios.
- ✓ Socorristas.
- ✓ Cualquier persona o empresa interesada.

Los alumnos adquirirán conocimientos generales sobre primeros auxilios que permitirán prevenir accidentes, prestar asistencia sanitaria básica e identificar y resolver situaciones de urgencia vital.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Casos prácticos.
3. De interés general y máxima utilidad.

10.-Actuación en Situaciones de Emergencia, Evacuación y Extinción de Incendios. Nivel I.

Formación en prevención de riesgos laborales para actuación en situaciones de emergencia, evacuación y extinción de incendios:

- ✓ Responsables de emergencias.
- ✓ Personal de mantenimiento.
- ✓ Vigilantes.
- ✓ Cualquier empresa o persona interesada.

El programa formativo está diseñado para brindar a los alumnos la capacidad de evaluar y tomar las decisiones correctas ante situaciones de emergencia, evacuación y extinción de incendios.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Formador Especializado Técnico Superior Prevención de Riesgos Laborales.
3. Utilización de Equipos de Protección Individuales.
4. Posibilidad de prácticas con fuego real.

11.-Actuación en Situaciones de Emergencia, Evacuación y Extinción de Incendios. Nivel II.

- Formación necesaria para aprender las técnicas correctas de trabajo para que la brigada de emergencia pueda intervenir de forma eficaz en el caso de que se produzcan siniestros por incendios.

- ✓ Responsables de emergencias.
- ✓ Personal de mantenimiento.
- ✓ Vigilantes.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

5. Duración: 16 horas.
6. Formador Especializado Técnico Superior Prevención de Riesgos Laborales.
7. Utilización de Equipos de Protección Individuales.
8. Posibilidad de prácticas con fuego real.

El programa formativo está diseñado para brindar a la Brigada de Emergencia una capacidad de evaluar y tomar las decisiones correctas ante situaciones de emergencia, evacuación y extinción de incendios.

12.-Legionella

Formación necesaria para realizar operaciones de mantenimiento higiénico-sanitario de las instalaciones de riesgo para la dispersión de Legionella.

Formación acorde al Real Decreto 865/2003 de 4 de Julio por el que se establecen los criterios higiénico-sanitarios para la prevención y control de la legionelosis.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 25 horas.
2. Formación homologada por su Comunidad Autónoma.
3. Incluye prácticas y visita a instalaciones.

13.-Prevención de Riegos Laborales

Formación necesaria para los conocimientos técnicos necesarios para el desarrollo de las funciones de técnico de Prevención de Riesgos Laborales de nivel Básico.
Conocimiento de los deberes y derechos de los trabajadores y empresarios para la prevención, donde se analiza la reglamentación básica que se debe aplicar en cada uno de los puestos de trabajo en los diversos entornos laborables.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

1. Duración: 6 horas.
2. Formador Especializado Técnico Superior Prevención de Riesgos Laborales.

Formación Online

Catálogo de Cursos Acreditados

Relación de 1002 Cursos Online Acreditados, desarrollados por EDUCATUR y sujetos a titulación por la Universidad Rey Juan Carlos con créditos ECTs.

educatur
formación · consultoría · turismo

En colaboración con:
Universidad Rey Juan Carlos

CEDEU
CENTRO DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	HORAS	ECTS	TIPO
Dirección de Operaciones	80	2	A
Dirección de Recursos Humanos	80	2	A
Dirección Estratégica	80	2	A
Dirección Financiera	80	2	A
Plan de Empresa	80	2	A
Gestión de Proyectos	80	2	A
Análisis Contable	80	2	A
Control de Gestión	40	1	B
Controller Financiero	160	2	A
Contabilidad de Costes y Control de Gestión	80	2	B
Finanzas para No Financieros	80	2	A
Contabilidad Financiera	80	2	B
Protección de Datos	80	2	A
Gestión y Planificación de los Recursos Humanos	80	2	B
Retribución de Personal	40	1	A
Selección de Personal	40	1	A
Contratación de Personal	40	1	A
Nóminas, Seguridad Social y Contratación Laboral	80	2	B
Curso de Gestión de Agencias de Empleo	60	1,5	B
Management Skills	80	2	A
Motivación de Personal	40	1	A
Coaching	80	2	B
Oratoria y Discursos - Como Hablar en Público	80	2	C
Protocolo	80	2	A
Oratoria, Hhdd y Comerciales	160	2	A
Sistema Cret@	30	1	C
Actitud Emprendedora y Oportunidades de Negocio	40	1	A
Proyecto y Viabilidad del Negocio o Microempresa	40	1	A
Marketing y Plan de Negocio de la Microempresa	40	1	A
Dirección de la Actividad Empresarial de Pequeños Negocios o Microempresas	90	2	A
Comercialización de Productos y Servicios en Pequeños Negocios o Microempresas	90	2	A
Puesta en Marcha y Financiación de Pequeños Negocios o Microempresas	60	1,5	A
Gestión Contable, Fiscal y Laboral en Pequeños Negocios o Microempresas	60	1,5	A
Plan General de Contabilidad	90	2	A
Aplicaciones Informáticas de Contabilidad	30	1	A
Contratación Laboral	60	1,5	A
Cálculo de Prestaciones de la Seguridad Social	30	1	A
Retribuciones Salariales, Cotización y Recaudación	90	2	A
Aplicaciones Informáticas de Administración de Recursos Humanos	30	1	A
Apoyo Administrativo a la Gestión de Recursos Humanos	60	1,5	A

Comunicación Efectiva y Trabajo en Equipo	60	1,5	A
Gestión Contable	90	2	A
Gestión Fiscal	90	2	A
Implantación y Control de un Sistema Contable Informatizado	60	1,5	A
Planificación de la Auditoria	50	1	A
Auditoría de las Áreas de la Empresa	70	1,5	A
Obtención de Información de Trascendencia Tributaria del Contribuyente	90	2	A
Información y Atención Tributaria al Contribuyente	50	1	A
Asistencia y Gestión Administrativa al Contribuyente de la Documentación Tributaria	70	1,5	A
Gestión Censal, Notificación de Actos y Emisión de Documentos de Gestión Tributaria	60	1,5	A
Procedimiento de Gestión de los Tributos	90	2	A
Procedimiento de Recaudación e Inspección de los Tributos	90	2	A
Gestión Administrativa de los Procedimientos Sancionador y de Revisión	60	1,5	A
Gestión Administrativa para el Asesoramiento de Productos y Servicios Financieros de Pasivo	80	2	A
Gestión Administrativa para el Asesoramiento de Productos de Activo	70	1,5	A
Gestión Comercial de Productos y Servicios Financieros y los Canales Complementarios	50	1	A
Gestión y Control Administrativo de las Operaciones de Caja	50	1	A
Gestión y Análisis Contable de las Operaciones Económico-Financieras	70	1,5	A
Atención al Cliente y Tramitación de Consultas de Servicios Financieros	70	1,5	A
Tratamiento de Quejas y Reclamaciones de Clientes de Servicios Financieros	50	1	A
Lengua Extranjera Profesional para el Asesoramiento y la Gestión de Servicios Financieros	90	2	A
Análisis Contable y Financiero	50	1	A
Contabilidad Previsional	40	1	A
Aplicaciones Informáticas de Análisis Contable y Contabilidad Presupuestaria	30	1	A
Análisis del Sistema Financiero y Procedimientos de Cálculo	40	1	A
Análisis de Productos y Servicios de Financiación	50	1	A
Análisis de Productos y Servicios de Inversión	50	1	A
Análisis y Gestión de los Instrumentos de Cobro y Pago	60	1,5	A
Gestión y Control del Presupuesto de Tesorería	40	1	A
Gestión y Coordinación de los Canales de Distribución de Seguros	40	1	A
Asesoramiento de Productos y Servicios de Seguros y Reaseguros	90	2	A
Gestión de Acciones Comerciales en el Ámbito de Seguros y Reaseguros	40	1	A
Control de la Gestión de Pólizas y Siniestros	30	1	A
Suscripción de Riesgos y Emisión de Pólizas	40	1	A
Tramitación de Siniestros en Entidades de Seguros y Reaseguros	50	1	A
Procesadores de Textos y Presentaciones de Información Básicos	60	1,5	A
Tratamiento Básico de Datos y Hojas de Cálculo	50	1	A

Transmisión de Información por Medios Convencionales e Informáticos	40	1	A
Técnicas de Recepción y Comunicación	90	2	A
Atención al Cliente en el Proceso Comercial	40	1	A
Gestión Administrativa del Proceso Comercial	80	2	A
Aplicaciones Informáticas de Gestión Comercial	40	1	A
Grabación de Datos	90	2	A
Gestión de Archivos	60	1,5	A
Lengua Extranjera Profesional para la Gestión Administrativa en la Relación con el Cliente	90	2	A
Sistema Operativo, Búsqueda de la Información: Internet/Intranet y Correo Electrónico	30	1	A
Aplicaciones Informáticas de Tratamiento de Textos	30	1	A
Aplicaciones Informáticas de Hojas de Cálculo	50	1	A
Aplicaciones Informáticas de Bases de Datos Relacionales	50	1	A
Aplicaciones Informáticas para Presentaciones: Gráficas de Información	30	1	A
Sistemas de Archivo y Clasificación de Documentos	30	1	A
Utilización de las Bases de Datos Relaciones en el Sistema de Gestión y Almacenamiento de Datos	90	2	A
Marco Organizativo y Normativo de las Administraciones Públicas y de la Unión Europea	70	1,5	A
Gestión de la Documentación de Constitución y de Contratación de la Empresa	80	2	A
Gestión Auxiliar de Personal	90	2	A
Gestión Operativa de Tesorería	90	2	A
Administración y Gestión de las Comunicaciones de la Dirección	80	2	A
Gestión del Tiempo, Recursos e Instalaciones	30	1	A
Organización de Reuniones y Eventos	60	1,5	A
Organización de Viajes Nacionales e Internacionales	30	1	A
Recopilación y Tratamiento de la Información con Procesadores de Texto	60	1,5	A
Organización y Operaciones con Hojas de Cálculo y Técnicas de Representación Gráfica de Documentos	40	1	A
Interpretación de las Actividades Orales y Escritas de Asistencia a la Dirección en Lengua Inglesa	30	1	A
Interacciones Orales en el Entorno Empresarial	50	1	A
Elaboración de Documentación Socio-Profesional	30	1	A
Elaboración y Edición de Presentaciones con Aplicaciones Informáticas	40	1	A
Organización Empresarial y de Recursos Humanos	30	1	A
Gestión Auxiliar de la Correspondencia y Paquetería en la Empresa	30	1	A
Gestión Auxiliar de Documentación Económico-Administrativa y Comercial	90	2	A
Comunicación en las Relaciones Profesionales	50	1	A
Comunicación Oral y Escrita en la Empresa	70	1,5	A
Gestión Auxiliar de Archivo en Soporte Convencional o Informático	60	1,5	A
Gestión Auxiliar de Reproducción en Soporte Convencional o Informático	60	1,5	A

Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales en Pequeños Negocios	60	1,5	A
Lengua extranjera profesional distinta del inglés para la asistencia a la dirección (Alemán)	80	2	A
Comunicación interna	10	1	D
Coordinación de Equipos de Trabajo	20	1	D
Estructuras organizativas	40	1	D
Gestión del cambio	10	1	D
Herramientas tecnológicas de RR.HH.	20	1	D
Planificación de los Recursos Humanos	40	1	D
Responsabilidad Social Corporativa	40	1	D

AGRARIA	HORAS	ECTS	TIPO
Siembra y Trasplante de Cultivos Hortícolas y Flor Cortada	70	1,5	A
Operaciones Culturales, Riego y Fertilización	80	2	A
Recolección, Almacenamiento y Transporte de Flores y Hortalizas	80	2	A
Mantenimiento y Manejo de Invernaderos	40	1	A
El Suelo de Cultivo y las Condiciones Climáticas	50	1	A
Preparación del Terreno para Instalación de Infraestructuras y Plantación de Frutales	70	1,5	A
Poda e Injerto de Frutales	80	2	A
Manejo, Riego y Abonado del Suelo	80	2	A
Recolección, Transporte, Almacenamiento y Acondicionamiento de la Fruta	40	1	A
Determinación del Estado Sanitario de las Plantas, Suelo e Instalaciones y Elección de los Métodos de Control	60	1,5	A
Aplicación de Métodos de Control Fitosanitarios en Plantas, Suelo e Instalaciones	60	1,5	A
Instalaciones, su Acondicionamiento, Limpieza y Desinfección	70	1,5	A
Mantenimiento, Preparación y Manejo de Tractores	50	1	A
Manejo de Máquinas Agrícolas de Accionamiento y Tracción	80	2	A
Mantenimiento de Máquinas Agrícolas de Accionamiento y Tracción	40	1	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos de Preparación del Suelo	80	2	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos de Siembra y Plantación	80	2	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos para Realizar Cuidados Culturales	70	1,5	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos de Aplicación de Fertilizantes	50	1	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos de Aplicación de Fitosanitarios	70	1,5	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos de Recolección de Productos Agrarios	70	1,5	A
Manejo y Mantenimiento de Equipos de Carga, Descarga y Transporte de Productos Agrarios	50	1	A
Operaciones Auxiliares en Reproducción Ganadera	90	2	A
Realización de Actividades Auxiliares en el Cuidado, Transporte y Manejo de Animales	80	2	A
Operaciones Básicas de Control Sanitario de Animales	40	1	A
Pastoreo de Ganado	90	2	A
Operaciones Auxiliares de Mantenimiento de Instalaciones y Manejo de Maquinaria y Equipos en Explotaciones Ganaderas	90	2	A
Operaciones Auxiliares de Preparación del Terreno, Plantación y Siembra de Cultivos Agrícolas	90	2	A
Operaciones Auxiliares de Riego en Cultivos Agrícolas	50	1	A
Operaciones Auxiliares de Abonado y Aplicación de Tratamientos en Cultivos Agrícolas	70	1,5	A
Operaciones Culturales, Recolección, Almacenamiento y Envasado de Productos	70	1,5	A

Mantenimiento Básico de Instalaciones	50	1	A
Manejo de Animales Reproductores	90	2	A
Manejo de Hembras Durante la Gestación, el Parto y la Lactancia de las Crías	70	1,5	A
Optimización de Recursos en la Explotación Ganadera de Animales de Renuevo, de Reproductores y Crías, y de Leche	90	2	A
Control de Incorporación y Sanitario de los Animales de Recría y Cebo	80	2	A
Optimización de Recursos en la Explotación Ganadera de Recría y Cebo	80	2	A
Control y Manejo de Aves en la Explotación Avícola	60	1,5	A
Control y Manejo de Huevos y Pollos Recién Nacidos en la Explotación Avícola	30	1	A
Optimización de Recursos en la Explotación Avícola	50	1	A
Mantenimiento y Reparación de la Maquinaria, Instalaciones y Equipos	70	1,5	A
Documentación Técnica para la Gestión de Equipos y Maquinarias de Gestión de Recursos Humanos	50	1	A
Operaciones Auxiliares de Mantenimiento de Instalaciones, Maquinaria, Equipos y Herramientas de	50	1	A
Floristería			
Recepción y Acondicionamiento de Materias Primas y Materiales de Floristería	90	2	A
Trabajos Auxiliares en la Elaboración de Composiciones con Flores y Plantas	90	2	A
Servicios Básicos de Floristería y Atención al Público	80	2	A

ARTES GRÁFICAS	HORAS	ECTS	TIPO
Preparación de Proyectos de Diseño Gráfico	50	1	A
Desarrollo de Bocetos de Proyectos Gráficos	90	2	A
Obtención de Imágenes para Proyectos Gráficos	40	1	A
Retoque Digital de Imágenes	70	1,5	A
Creación de Elementos Gráficos	50	1	A
Composición de Textos en Productos Gráficos	90	2	A
Maquetación de Productos Editoriales	50	1	A
Elaboración del Arte Final	60	1,5	A
Arte Final Multimedia y E-Book	30	1	A
Calidad del Producto Gráfico	30	1	A
Planificación del Producto Editorial	70	1,5	A
Elaboración del Presupuesto	40	1	A
Especificaciones de Calidad en Pre impresión	50	1	A
Especificaciones de Calidad de la Materia Prima	40	1	A
Especificaciones de Calidad en Impresión, Encuadernación y Acabados	60	1,5	A
Contratación y Supervisión de Trabajos de Pre impresión	40	1	A
Contratación y Supervisión de Trabajos de Impresión, Encuadernación, Acabados y Gestión de Materias Primas	50	1	A
Análisis y Control de la Desviación Presupuestaria del Producto Editorial	30	1	A
Gestión del Producto Editorial	70	1,5	A
Presupuesto, Viabilidad y Mercado del Producto Editorial	50	1	A
Corrección de Textos	60	1,5	A
Elaboración de Reseñas para Productos Editoriales	40	1	A
Definición y Diseño de Productos Editoriales	70	1,5	A
Tratamiento de Textos para Contenidos Editoriales	60	1,5	A
Selección y Adecuación de la Imagen para Productos Editoriales	50	1	A
Contratación de Derechos de Autor	90	2	A

COMERCIO Y MARKETING	HORAS	ECTS	TIPO
Dirección Comercial	80	2	A
Dirección de Marketing y Ventas	80	2	A
Marketing de Producto	60	1,5	B
Marketing Directo y Publicidad	40	1	A
Investigación de Mercados	40	1	A
Marketing Estratégico e Internacional	40	1	A
Marketing Orientado a la Venta	80	2	A
Marketing Management	80	2	A
Marketing Relacional	80	2	B
Community Manager	80	2	B
Curso Práctico en Redes Sociales	90	2	B
Publicidad en Buscadores(SEM). Google Adwords	40	1	A
Posicionamiento Web en Buscadores (SEO)	40	1	C
Analítica Web. Google Analytics	40	1	A
Facebook para Empresas	40	1	B
Linkedin para Empresas	40	1	C
Twitter para Empresas	40	1	B
Experto en Herramientas de Marketing de Google y Social Media	110	2	C
M-Commerce, Vende a Través del Móvil	80	2	C
Calidad en el Servicio y Atención al Cliente	80	2	B
Técnicas de Comunicación en la Venta	80	2	B
Atención y Venta Telefónica	80	2	A
Atención Eficaz de Quejas y Reclamaciones	80	2	A
Dependiente de Comercio	80	2	A
Diseño de Escaparates	80	2	A
Montaje de Escaparates	80	2	A
Tendencias, Estilos y Tipos de Escaparates	80	2	A
Diseño de Interiores en Espacios Comerciales	80	2	A
Distribución y Decoración Dentro del Comercio	80	2	A
Gestión del Punto de Venta	80	2	A
Interiorismo	80	2	A
Merchandising y Terminal Punto de Venta	80	2	A
Comercio Internacional	80	2	B
Curso Prestashop: Crea tu Tienda Online	80	2	C
Aprovisionamiento y Almacenaje en la Venta	40	1	A
Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta	60	1,5	A
Operaciones de Caja en la Venta	40	1	A
Dirección y Estrategias de la Actividad e Intermediación Comercial	60	1,5	A
Gestión Económico-Financiera Básica de la Actividad de Ventas e Intermediación Comercial	60	1,5	A
Información y Gestión Operativa de la Compraventa Internacional	80	2	A

Gestión Aduanera del Comercio Internacional	90	2	A
Fiscalidad de las Operaciones de Comercio Internacional	30	1	A
El Seguro de Mercancías en Comercio Internacional	30	1	A
Gestión de las Operaciones de Financiación Internacional	90	2	A
Análisis de Riesgos y Medios de Cobertura en las Operaciones de Comercio Internacional	60	1,5	A
Licitaciones Internacionales	30	1	A
Medios de Pago Internacionales	90	2	A
Gestión de la Atención al Cliente / Consumidor	60	1,5	A
Técnicas de Información y Atención al Cliente / Consumidor	60	1,5	A
Gestión de Quejas y Reclamaciones en Materia de Consumo	90	2	A
Operaciones Auxiliares en el Punto de Venta	90	2	A
Manipulación y Movimientos con Transpalés y Carretillas de Mano	50	1	A
Atención Básica al Cliente	50	1	A
Sistemas de Información y Bases de Datos en Consumo	60	1,5	A
Documentación e Informes en Consumo	60	1,5	A
Control de Consumo en Actividades, Productos y Servicios	90	2	A
Comercialización de Productos Seguros	60	1,5	A
Responsabilidad Social Empresarial en Consumo	30	1	A
Promoción de los Derechos de los Consumidores y Consumo Responsable	70	1,5	A
Acciones de Formación a Colectivos Vulnerables en Consumo	90	2	A
Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria	80	2	A
Valoración de Inmuebles y Alquileres	30	1	A
Marketing y Promoción Inmobiliaria	40	1	A
Venta Personal Inmobiliaria	60	1,5	A
Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales	90	2	A
Gestión Documental y Legal de la Intermediación Inmobiliaria	50	1	A
Financiación de Operaciones Inmobiliarias	40	1	A
Fiscalidad en las Operaciones Inmobiliarias	30	1	A
Planificación y Apertura de un Pequeño Comercio	30	1	A
Gestión Económica Básica del Pequeño Comercio	40	1	A
Calidad y Servicios de Proximidad en el Pequeño Comercio	30	1	A
Dinamización del Punto de Venta en el Pequeño Comercio	40	1	A
Escaparatismo en el Pequeño Comercio	30	1	A
Gestión de Compras en el Pequeño Comercio	60	1,5	A
Organización de Procesos de Venta	60	1,5	A
Técnicas de Venta	70	1,5	A
Venta Online	30	1	A
Operaciones Auxiliares de Almacenaje	80	2	A
Preparación de Pedidos	40	1	A
Manipulación de Cargas con Carretillas Elevadoras	50	1	A
Planificación y Gestión de la Demanda	70	1,5	A

Gestión de Inventarios	40	1	A
Gestión de Proveedores	80	2	A
Distribución Capilar	70	1,5	A
Transporte de Larga Distancia	90	2	A
Optimización de la Cadena Logística	90	2	A
Diseño y Organización del Almacén	80	2	A
Gestión del Equipo de Trabajo del Almacén	30	1	A
Seguridad y Prevención de Riesgos en el Almacén	30	1	A
Gestión de Pedidos y Stock	80	2	A
Organización Operativa del Tráfico de Mercancías por Carretera	80	2	A
Gestión de Costes y Calidad del Servicio de Transporte por Carretera	80	2	A
Seguridad y Prevención de Riesgos en el Transporte por Carretera	30	1	A
Planificación de Rutas y Operaciones de Transporte por Carretera	80	2	A
Gestión y Control de Flotas y Servicios de Transporte por Carretera	80	2	A
Inglés Profesional para la Logística y Transporte Internacional	90	2	A
Diseño de Planes de Transporte de Viajeros por Carretera	80	2	A
Formación de Precios y Tarifas del Transporte de Viajeros por Carretera	40	1	A
Gestión, Control y Calidad en el Servicio de Transporte de Viajeros por Carretera	80	2	A
Seguridad y Prevención de Riesgos en el Transporte de Viajeros por Carretera	30	1	A
Gestión Documental de los Servicios de Transporte por Carretera	60	1,5	A
Gestión de Seguros en el Transporte por Carretera	30	1	A
Atención e Información a los Viajeros del Autobús o Autocar	50	1	A
Implantación de Espacios Comerciales	90	2	A
Implantación de Productos y Servicios	70	1,5	A
Promociones en Espacios Comerciales	70	1,5	A
Escaparatismo Comercial	80	2	A
Políticas de Marketing Internacional	90	2	A
Plan e Informes de Marketing Internacional	40	1	A
Negociación y Contratación Internacional	80	2	A
Inglés Oral y Escrito en el Comercio Internacional	90	2	A
Documentación en Inglés para el Comercio Internacional	30	1	A
Lengua Extranjera Oral y Escrita, Distinta del Inglés, en el Comercio Internacional	90	2	A
Documentación en Lengua Extranjera, Distinta del Inglés, para el Comercio Internacional	30	1	A
Planificación de la Investigación de Mercados	60	1,5	A
Diseño de Encuestas y Cuestionarios de Investigación	40	1	A
Programación del Trabajo de Campo de la Investigación	60	1,5	A
Gestión y Dirección de Equipos de Encuestadores	60	1,5	A
Realización de Encuestas	60	1,5	A
Resolución de Incidencias en las Encuestas	30	1	A

Metodologías de Análisis para la Investigación de Mercados	90	2	A
Elaboración de Informes en Investigaciones y Estudios de Mercados	30	1	A
Entorno e Información de Mercados	60	1,5	A
Investigación y Recogida de Información de Mercados	60	1,5	A
Tratamiento y Análisis de la Información de Mercados	60	1,5	A
Plan de Marketing Empresarial	70	1,5	A
Control y Seguimiento de Políticas de Marketing	30	1	A
Marketing y Promoción en el Punto de Venta	60	1,5	A
Red de Ventas y Presentación de Productos y Servicios	30	1	A
Organización de Eventos de Marketing y Comunicación	60	1,5	A
Protocolo en Eventos de Marketing y Comunicación	30	1	A
Plan de Medios de Comunicación e Internet	60	1,5	A
Evaluación y Control del Plan de Medios	30	1	A
Técnicas de Diseño Gráfico Corporativo	60	1,5	A
Gestión de Contenidos Web	30	1	A
Inglés Profesional para Actividades Comerciales	90	2	A
Conocimiento del producto y su presentación al cliente	100	2	A
Negociación con proveedores	100	2	A
Aspectos prácticos de la calidad en el servicio	40	1	D
Aspectos técnicos de la decoración	40	1	D
Atención al cliente	20	1	D
Atención telefónica	40	1	D
Casos prácticos de Excel aplicados a la gestión empresarial	20	1	D
Diseño y merchandising	40	1	D
Distribución comercial	40	1	D
El proceso de venta	40	1	D
La calidad en el servicio al cliente	40	1	D
La comunicación comercial	40	1	D
La gestión del marketing, producción y calidad en las PYMES	40	1	D
Marketing digital	40	1	D
Marketing para PYMES	40	1	D
Marketing promocional	40	1	D
Plan de marketing	20	1	D
Política de precios	40	1	D
Política de producto	40	1	D
Telemarketing	10	1	D

EDIFICACIÓN Y OBRA CIVIL	HORAS	ECTS	TIPO
Cualificación para Técnicos Certificadores en Eficiencia Energética de Edificios Existentes	40	1	C
Cualificación para Certificadores Ayudantes en Eficiencia Energética de Edificios Existentes	80	2	C
Curso de Eficiencia Energética de Edificios Existentes para Agentes Inmobiliarios	40	1	C
Desarrollo de Proyectos de Edificación	60	1,5	A
Desarrollo de Elementos Estructurales de Proyectos de Edificación	60	1,5	A
Instalaciones de Edificios	90	2	A
Análisis de Datos y Representación de Planos	90	2	A
Representación Gráfica y Maquetismo	70	1,5	A
Reproducción y Archivo de Documentos	30	1	A
Análisis de Proyectos de Construcción	80	2	A
Procesos de Trazados de Carreteras y Vías Urbanas	80	2	A
Generación de Trazados	40	1	A
Servicios en Obra Civil	90	2	A

ELECTRICIDAD Y ELECTRÓNICA	HORAS	ECTS	TIPO
Ensamblado de Componentes de Equipos Eléctricos y Electrónicos	80	2	A
Conexionado de Componentes en Equipos Eléctricos y Electrónicos	80	2	A
Operaciones Auxiliares en el Mantenimiento de Equipos Eléctricos	60	1,5	A
Operaciones Auxiliares en el Mantenimiento de Equipos Electrónicos	60	1,5	A
Prevención de Riesgos y Gestión Medioambiental en las Operaciones Auxiliares de Montaje y Mantenimiento de Equipos Eléctricos y Electrónicos	30	1	A
Organización y Gestión del Montaje de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	90	2	A
Planificación del Montaje de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	70	1,5	A
Realización de las Intervenciones Necesarias para el Montaje de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	80	2	A
Supervisión del Montaje de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	70	1,5	A
Organización y Gestión de los Procesos de Mantenimiento de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	70	1,5	A
Organización de las Intervenciones Necesarias para el Mantenimiento de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	60	1,5	A
Realización de las Intervenciones Necesarias para el Mantenimiento de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	90	2	A
Supervisión de las Pruebas de Seguridad y Funcionamiento Realizadas en el Mantenimiento de las Instalaciones Eléctricas en el Entorno de Edificios y con Fines Especiales	90	2	A
Diagnosis de Averías en Electrodomésticos de Gama Blanca	90	2	A
Mantenimiento Correctivo de Electrodomésticos de Gama Blanca	60	1,5	A
Mantenimiento Preventivo en Electrodomésticos de Gama Industrial	60	1,5	A
Diagnosis de Averías en Electrodomésticos de Gama Industrial	50	1	A
Mantenimiento Correctivo de Electrodomésticos de Gama Industrial	60	1,5	A
Diagnosis de Averías en Pequeños Electrodomésticos y Herramientas Eléctricas	30	1	A
Reparación de Pequeños Electrodomésticos y Herramientas Eléctricas	30	1	A
Seguridad y Protección Ambiental en el Mantenimiento de Electrodomésticos	40	1	A

ENERGIA Y AGUA	HORAS	ECTS	TIPO
PRL en Parques Eólicos y Energía Mini eólica	80	2	A
Organización y Montaje de Instalaciones de Energía Eólica	80	2	B
Montaje y Mantenimiento Mecánico de Parque Eólico	80	2	A
Montaje y Mantenimiento Eléctrico de Parque Eólico	80	2	A
Montaje Mecánico en Instalaciones Solares Fotovoltaicas	80	2	A
Montaje Eléctrico y Electrónico en Instalaciones Solares Fotovoltaicas	80	2	A
Energía Eólica On y Off Shore	80	2	B
Bases en la Gestión del Agua	80	2	B
Tratamiento de Aguas Residuales	80	2	B
Proyectos de Tratamiento del Agua	80	2	B
Potabilización y Nuevas Tecnologías para el Tratamiento del Agua	80	2	B
Aprovechamiento Energético y Reutilización del Agua	80	2	B
Cambio Climático	80	2	B
Permisos de Emisión y Desarrollos Limpios	80	2	A
Aspectos Económicos del Cambio Climático	80	2	B
Energías Renovables y Desarrollo Sostenible	80	2	B
Mercado Eléctrico. Generación y Distribución de Energía	80	2	B
Aspectos Ambientales y Uso Eficiente de la Energía	80	2	B
Energía Solar Fotovoltaica	80	2	B
Energía Solar Térmica	80	2	B
Energía de la Biomasa	80	2	B
Energía Hidráulica y del Hidrógeno	80	2	B
Replanteo y Funcionamiento de las Instalaciones Solares Fotovoltaicas	80	2	A
Prevención de Riesgos Profesionales y Seguridad en el Montaje de Instalaciones Solares	80	2	A
Aprovisionamiento y Montaje de Instalaciones de Energía Eólica	100	2	A
Desarrollo de Proyectos de Instalaciones de Energía Mini-Eólica Aislada	60	1,5	A
Montaje y Mantenimiento de los Sistemas de Control y Regulación de Parque Eólico	60	1,5	A
Eficiencia Energética en las Instalaciones de Calefacción y ACS en los Edificios	90	2	A
Eficiencia Energética en las Instalaciones de Climatización en los Edificios	90	2	A
Eficiencia Energética en las Instalaciones de Iluminación Interior y Alumbrado Exterior	60	1,5	A
Mantenimiento y Mejora de las Instalaciones en los Edificios	60	1,5	A
Edificación y Eficiencia Energética en los Edificios	90	2	A
Calificación Energética de los Edificios	60	1,5	A
Programas Informáticos en Eficiencia Energética en Edificios	90	2	A
Instalaciones Eficientes de Suministro de Agua y Saneamiento en Edificios	60	1,5	A
Mantenimiento Eficiente de las Instalaciones de Suministro de Agua y Saneamiento en Edificios	40	1	A
Promoción del Uso Eficiente de la Energía	40	1	A
Determinación del Potencial Solar	40	1	A
Necesidades Energéticas y Propuestas de Instalaciones Solares	80	2	A

FABRICACIÓN MECÁNICA	HORAS	ECTS	TIPO
PRL en Empresas de Fabricación de Armamento y Munición e Introducción a los Primeros Auxilios	80	2	A
Técnicas de Programación en Fabricación Mecánica	90	2	A
Control de la Producción en Fabricación Mecánica	90	2	A
Registro, Evolución e Incidencias en la Producción en Fabricación Mecánica	30	1	A
Control del Almacenamiento Mecánico	60	1,5	A
Costes de los Procesos de Mecanizado	40	1	A

HOSTELERÍA Y TURISMO	HORAS	ECTS	TIPO
Camarero Servicio de Bar	80	2	A
Camarero Servicio de Sala	80	2	A
Jefe de Cocina	80	2	A
Maître	80	2	A
Gobernanta	80	2	A
Cocina	80	2	A
Cocina en Línea Fría	80	2	A
Preparación de Aperitivos	80	2	A
Repostería	80	2	A
Coctelería	80	2	A
Enología para Cocineros	80	2	A
Diseño de Interiores en Restauración	80	2	A
Marketing Turístico y Gestión de Eventos	80	2	B
Protocolo en Hoteles	80	2	A
Animación Turística en Hostelería	80	2	A
Manipulación de Alimentos: Comidas Preparadas	80	2	A
Servicio de Catering	80	2	A
Elaboración y Manipulación de Menús Adaptados a las Distintas Alergias Alimentarias	60	1,5	B
Gestión de hoteles	100	2	A
Proyecto de Implantación del Alojamiento Rural	50	1	A
Aprovisionamiento, Control de Costes y Gestión del Alojamiento Rural	60	1,5	A
Promoción y Comercialización del Alojamiento Rural	70	1,5	A
Recepción y Atención al Cliente en Alojamientos Propios de Entornos Rurales Y/O Naturales	90	2	A
Gestión Gastronómica en Alojamientos Ubicados en Entornos Rurales Y/O Naturales	80	2	A
Servicio de Restauración en Alojamientos Rurales Ubicados en Entornos Rurales y/o Naturales	40	1	A
Mantenimiento y Limpieza en Alojamientos Rurales	90	2	A
Aprovisionamiento y Organización del Office en Alojamientos	30	1	A
Limpieza y Puesta a Punto de Pisos y Zonas Comunes en Alojamientos	60	1,5	A
Atención al Cliente en la Limpieza de Pisos en Alojamientos	30	1	A
Lavado de Ropa en Alojamientos	90	2	A
Planchado y Arreglo de Ropa en Alojamientos	90	2	A
Gestión de Reservas de Habitaciones y otros Servicios de Alojamientos	60	1,5	A
Diseño y Ejecución de Acciones Comerciales en Alojamientos	60	1,5	A
Organización y Prestación del Servicio de Recepción en Alojamientos	90	2	A
Organización del Servicio de Pisos en Alojamientos	40	1	A
Función del Mando Intermedio en la Prevención de Riesgos Laborales	30	1	A
Procesos de Limpieza y Puesta a Punto de Habitaciones y Zonas Comunes en Alojamientos	60	1,5	A

Procesos de Lavado, Planchado y Arreglo de Ropa en Alojamientos	60	1,5	A
Decoración y Ambientación en Habitaciones y Zonas Comunes en Alojamientos	30	1	A
Procesos de Gestión de Departamentos del Área de Alojamiento	70	1,5	A
Procesos de Gestión de Calidad en Hostelería y Turismo	50	1	A
Aprovisionamiento y Montaje para Servicios de Catering	90	2	A
Recepción y Lavado de Servicios de Catering	90	2	A
Aprovisionamiento de Materias Primas en Cocina	30	1	A
Preelaboración y Conservación Culinarias	60	1,5	A
Realización de Elaboraciones Básicas y Elementales de Cocina y Asistir en la Elaboración Culinaria	90	2	A
Elaboración de Platos Combinados y Aperitivos	60	1,5	A
Uso de la Dotación Básica del Restaurante y Asistencia en el Preservicio	30	1	A
Servicio Básico de Alimentos y Bebidas y Tareas de Postservicio en el Restaurante	60	1,5	A
Aprovisionamiento y Almacenaje de Alimentos y Bebidas en el Bar	30	1	A
Preparación y Servicio de Bebidas y Comidas Rápidas en el Bar	60	1,5	A
Preparación y Cata de Vinos y Otras Bebidas Alcohólicas	80	2	A
Preparación y Cata de Aguas, Cafés e Infusiones	30	1	A
Vinos, Otras Bebidas Alcohólicas, Aguas, Cafés e Infusiones	80	2	A
Elaboración de Vinos, Otras Bebidas Alcohólicas, Aguas, Cafés e Infusiones	80	2	A
Confección de Cartas de Vinos y Otras Bebidas Alcohólicas, Aguas Envasadas, Cafés e Infusiones	30	1	A
Análisis Sensorial de Productos Selectos Propios de Sumillería y Diseño de sus Ofertas	60	1,5	A
Gestión de Bodegas en Restauración	60	1,5	A
Servicio Especializado de Vinos	80	2	A
Lengua Extranjera Profesional para Servicios de Restauración	90	2	A
Técnicas de Servicio de Alimentos y Bebidas en Barra y Mesa	70	1,5	A
Elaboración y Exposición de Comidas en el Bar - Cafetería	50	1	A
Control de la Actividad Económica del Bar y Cafetería	90	2	A
Aplicación de Sistemas Informáticos en el Bar y Cafetería	30	1	A
Ofertas Gastronómicas Sencillas y Sistemas de Aprovisionamiento	70	1,5	A
Preelaboración y Conservación de Vegetales y Setas	60	1,5	A
Preelaboración y Conservación de Pescados, Crustáceos y Moluscos	60	1,5	A
Preelaboración y Conservación de Carnes, Aves y Caza	70	1,5	A
Elaboraciones Básicas y Platos Elementales con Hortalizas, Legumbres Secas, Pastas, Arroces y Huevos	70	1,5	A
Elaboraciones Básicas y Platos Elementales con Pescados, Crustáceos y Moluscos	60	1,5	A
Elaboraciones Básicas y Platos Elementales con Carnes, Aves, Caza	70	1,5	A
Elaboraciones Básicas de Repostería y Postres Elementales	40	1	A
Cocina Creativa o de Autor	30	1	A
Cocina Española e Internacional	80	2	A
Decoración y Exposición de Platos	60	1,5	A
Sistemas de Aprovisionamiento y Mise en Place en el Restaurante	40	1	A
Servicio y Atención al Cliente en Restaurante	50	1	A

Facturación y Cierre de Actividad en Restaurante	40	1	A
Elaboración y Acabado de Platos a la Vista del Cliente	50	1	A
Servicios Especiales en Restauración	80	2	A
Aprovisionamiento Interno en Pastelería	30	1	A
Conservación en Pastelería	60	1,5	A
Aplicación de Normas y Condiciones Higiénico-Sanitarias en Restauración	30	1	A
Preelaboración de Productos Básicos de Pastelería	90	2	A
Elaboraciones Básicas de Productos de Pastelería	90	2	A
Presentación y Decoración de Productos de Repostería y Pastelería	30	1	A
Supervisión y Ejecución de Técnicas Aplicadas a Masas	80	2	A
Supervisión y Ejecución de Técnicas Aplicadas a Cremas y Rellenos	80	2	A
Supervisión y Ejecución de Técnicas Aplicadas a Helados y Semifríos	80	2	A
Supervisión y Ejecución de Técnicas Aplicadas a Productos de Confitería	50	1	A
Supervisión y Ejecución de Técnicas Aplicadas a Chocolates	50	1	A
Supervisión y Ejecución de Operaciones de Acabado y Presentación de Productos de Pastelería	50	1	A
Aprovisionamiento en Pastelería	60	1,5	A
Diseño de Ofertas de Pastelería	40	1	A
Comercialización de Ofertas de Pastelería	80	2	A
Administración de Establecimientos de Producción y Venta de Productos de Pastelería	80	2	A
Procesos Económico-Financieros en Establecimientos de Producción y Venta de Productos de Pastelería	80	2	A
Gestión del Proyecto de Restauración	90	2	A
Dirección y Recursos Humanos en Restauración	60	1,5	A
Cuentas Contables y Financieras en Restauración	60	1,5	A
Gestión y Control en Restauración	90	2	A
Calidad, Seguridad y Protección Ambiental en Restauración	60	1,5	A
Diseño y Comercialización de Ofertas de Restauración	90	2	A
Logística de Catering	60	1,5	A
Supervisión de las Operaciones Preliminares y Técnicas de Manipulación	50	1	A
Control de la Conservación de los Alimentos para el Consumo y Distribución Comercial	30	1	A
Regeneración Óptima de los Alimentos	30	1	A
Desarrollo y Supervisión del Aprovisionamiento de Géneros y Mise en Place	60	1,5	A
Control de Elaboraciones Culinarias Básicas y Complejas	90	2	A
Supervisión en el Desarrollo de las Preparaciones Culinarias Hasta su Finalización	80	2	A
Cocina Creativa y de Autor	80	2	A
Preparación de Masas y Elaboraciones Complementarias Múltiples de Repostería	70	1,5	A
Realización de Decoraciones de Repostería y Expositores	40	1	A
Aplicación de los Métodos de Conservación y Regeneración de los Preparados de Repostería	40	1	A
Cata de Alimentos en Hostelería	60	1,5	A
Ofertas Gastronómicas	80	2	A

Aprovisionamiento en Restauración	90	2	A
Organización de Procesos de Cocina	80	2	A
Administración en Cocina	90	2	A
Diseño de Procesos de Servicio en Restauración	60	1,5	A
Supervisión y Desarrollo de Procesos de Servicio en Restauración	60	1,5	A
Gestión de Departamentos de Servicio de Alimentos y Bebidas	60	1,5	A
Bebidas	80	2	A
Servicio de Vinos	90	2	A
Normas de Protocolo en Restauración	30	1	A
Seguridad, Higiene y Protección Ambiental en Hostelería	60	1,5	A
Inglés Profesional para Servicios de Restauración	90	2	A
Organización del Servicio de Información Turística Local	90	2	A
Gestión de la Información y Documentación Turística Local	60	1,5	A
Información y Atención al Visitante	30	1	A
Diseño de Productos y Servicios Turísticos Locales	90	2	A
Promoción y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos Locales	90	2	A
Asesoramiento, Venta y Comercialización de Productos y Servicios Turísticos	90	2	A
Gestión de Sistemas de Distribución Global (GDS)	40	1	A
Comunicación y Atención al Cliente en Hostelería y Turismo	30	1	A
Procesos Económico-Administrativos en Agencias de Viajes	90	2	A
Productos, Servicios y Destinos Turísticos	90	2	A
Planificación, Programación y Operación de Viajes Combinados	60	1,5	A
Planificación, Organización y Control de Eventos	90	2	A
Comercialización de Eventos	30	1	A
Gestión de Protocolo	30	1	A
Procesos de Gestión de Unidades de Información y Distribución Turísticas	70	1,5	A
Inglés Profesional para Turismo	90	2	A
Enología Avanzada	80	2	D
Gestión de eventos	20	1	D
Marketing turístico	60	1,5	D
Protocolo en Hostelería	40	1	D

IDIOMAS	HORAS	ECTS	TIPO
Inglés A1	110	2	A
Inglés A2	110	2	A
Inglés B1	120	2	A
Inglés B2	120	2	A
Inglés para Hostelería	80	2	A
Inglés para Comercio	80	2	A
Inglés Empresarial	120	2	A
Francés A1	110	2	A
Francés A2	110	2	A
Francés B1	120	2	A
Italiano A1	110	2	A
Italiano A2	110	2	A
Italiano B1	110	2	A
Alemán A1	110	2	A
Alemán A2	110	2	A
Alemán B1	110	2	A
Atención telefónica en inglés	20	1	D
Inglés avanzado	80	2	D
Inglés básico	80	2	D
Inglés Esencial. Preguntas frecuentes	20	1	D
Inglés medio	80	2	D
Ingles para Internet	20	1	D

IMAGEN PERSONAL	HORAS	ECTS	TIPO
Personal Shopper	80	2	A
Estilismo para Novias	80	2	A
Diagnóstico Estético Facial y Corporal	60	1,5	A
Cosméticos y Equipos para los Cuidados Estéticos de Higiene, Depilación y Maquillaje	60	1,5	A
Análisis y Selección de Medios para los Cuidados Estéticos de Higiene e Hidratación Facial y Corporal	30	1	A
Técnicas de Higiene e Hidratación Facial y Corporal	90	2	A
Depilación Mecánica y Decoloración del Vello	90	2	A
Maquillaje Social	90	2	A
Asesoramiento y Venta de Productos y Servicios para la Imagen Personal	60	1,5	A

IMAGEN Y SONIDO	HORAS	ECTS	TIPO
Proyectos Audiovisuales Multimedia Interactivos	80	2	A
Recursos Narrativos y Técnicos para el Desarrollo de Productos Audiovisuales Multimedia	80	2	A
Tratamiento y Edición de Fuentes para Productos Audiovisuales Multimedia	80	2	A
Composición de Pantallas y Animación de Fuentes para Proyectos Audiovisuales Multimedia	40	1	A
Generación de Elementos Interactivos en Proyectos Audiovisuales Multimedia	50	1	A
Programación del Proyecto Audiovisual Multimedia	50	1	A
Evaluación del Prototipo, Control de Calidad y Documentación del Producto Audiovisual Multimedia Interactivo	80	2	A

INDUSTRIAS ALIMENTARIAS	HORAS	ECTS	TIPO
Almacenaje y Expedición de Carne y Productos Cárnicos	40	1	A
Acondicionamiento de la Carne para su Comercialización	70	1,5	A
Acondicionamiento la Carne para su Uso Industrial	50	1	A
Elaboración de Preparados Cárnicos Frescos	90	2	A
Elaboración de Curados y Salazones Cárnicos	90	2	A
Elaboración de Conservas y Cocinados Cárnicos	90	2	A
Recepción y Almacenamiento de la Leche y Otras Materias Primas	80	2	A
Tratamientos Previos de la Leche	70	1,5	A
Procesos Básicos de Elaboración de Quesos	90	2	A
Maduración y Envasado de Quesos	70	1,5	A

INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES	HORAS	ECTS	TIPO
Word 2007	80	2	A
Powerpoint 2007	80	2	A
Microsoft Powerpoint 2010	80	2	A
Excel 2007	80	2	A
Microsoft Excel 2010	80	2	A
Microsoft Excel 2010 Financiero y Empresarial	60	1,5	A
Excel Aplicado a la Gestión Comercial	80	2	A
Gestión de Bases de Datos. Access 2007	80	2	A
Microsoft Access 2010	80	2	A
Access Aplicado al Comercio	80	2	A
Microsoft Project 2010	40	1	A
Microsoft Word 2010	80	2	A
Autocad 2011	100	2	A
Introducción al Diseño Gráfico	80	2	A
Photoshop CS3	80	2	A
Adobe Photoshop CS5	90	2	A
Aplicaciones de la Red Internet	80	2	A
Diseño de Páginas Web	80	2	A
Adobe Indesign CS6	80	2	B
Desarrollo de Aplicaciones en Android para Dispositivos Móviles	80	2	C
Adobe Dreamweaver CS5	60	1,5	A
Adobe Flash CS5	80	2	A
Linux (Versión Ubuntu 9)	140	2	A
Windows 8	80	2	A
Curso de Wordpress: Crea tu Página Web	80	2	C
Diseño y Desarrollo en SQL Server	80	2	A
Adobe Premiere CS6	80	2	A
Presentaciones con Prezi	30	1	B
Implantación y Configuración de Pasarelas	90	2	A
Implantación y Mantenimiento de Sistemas de Comunicaciones para Servicios Multimedia y Gestión de Incidencias	90	2	A
Mantenimiento de la Infraestructura de la Red de Comunicaciones	30	1	A
Gestión de Recursos, Servicios y de la Red de Comunicaciones	90	2	A
Atención a Usuarios e Instalación de Aplicaciones Cliente	30	1	A
Instalación y Configuración de Dispositivos y Servicios de Conectividad Asociados	90	2	A
Pruebas y Verificación de los Dispositivos de Transporte y Transmisión y de los Servicios de Conectividad Asociados	70	1,5	A
Operación y Supervisión de los Equipos y Servicios	50	1	A
Instalación y Configuración de Servicios en Equipos de Telefonía	60	1,5	A
Mantenimiento Preventivo de los Equipos y Servicios del Equipo de Conmutación Telefónica	50	1	A

Operación y Supervisión de los Equipos y Servicios de Conmutación Telefónica	40	1	A
Instalación y Configuración de los Nodos de Interconexión de Redes Privadas con Públicas	90	2	A
Monitorización y Resolución de Incidencias en la Interconexión de Redes Privadas con Redes Públicas	60	1,5	A
Creación de Páginas Web con el Lenguaje de Marcas	80	2	A
Elaboración de Hojas de Estilo	70	1,5	A
Elaboración de Plantillas y Formularios	60	1,5	A
Programación con Lenguajes de Guión en Páginas Web	90	2	A
Pruebas de Funcionalidades y Optimización de Páginas Web	90	2	A
Publicación de Páginas Web	90	2	A
Diseño de Bases de Datos Relacionales	50	1	A
Definición y Manipulación de Datos	80	2	A
Desarrollo de Programas en el Entorno de la Base de Datos	80	2	A
Principios de la Programación Orientada a Objetos	90	2	A
Modelo de Programación Web y Bases de Datos	80	2	A
El Ciclo de Vida del Desarrollo de Aplicaciones	80	2	A
Modelos de Datos y Visión Conceptual de Una Base de Datos	60	1,5	A
Implementación y Uso de Una BD	80	2	A
Herramientas de los Sistemas Gestores de Bases de Datos. Pasarelas y Medios de Conexión	70	1,5	A
Repositorios de Contenidos	70	1,5	A
Lenguaje XML	80	2	A
Desarrollo de un CMS	50	1	A
Gestión y Control de los Sistemas de Información	70	1,5	A
Canales de Distribución y Publicación Utilizados en los Sistemas Gestores de Información	30	1	A
Computadores para Bases de Datos	60	1,5	A
Sistemas de Almacenamiento	70	1,5	A
Aplicaciones Microinformáticas e Internet para Consulta y Generación de Documentación	40	1	A
Almacenamiento de la Información e Introducción a SGBD	50	1	A
SGBD e Instalación	70	1,5	A
Administración y Monitorización de los SGBD Instalados	80	2	A
Bases de Datos Relacionales y Modelado de Datos	70	1,5	A
Lenguajes de Definición y Modificación de Datos SQL	60	1,5	A
Salvaguarda y Seguridad de los Datos	70	1,5	A
Instalación y Configuración de los Nodos de Una Red de Área Local	90	2	A
Verificación y Resolución de Incidencias en Una Red de Área Local	70	1,5	A
Instalación y Configuración de Aplicaciones Informáticas	60	1,5	A
Asistencia de Usuarios en el Uso de Aplicaciones Ofimáticas y de Correo Electrónico	40	1	A

Elaboración de Documentos de Texto	50	1	A
Elaboración de Hojas de Cálculo	50	1	A
Elaboración de Presentaciones	30	1	A
Elaboración y Modificación de Imágenes U Otros Elementos Gráficos	30	1	A
Instalación y Configuración del Software de Servidor Web	90	2	A
Administración y Auditoría de los Servicios Web	90	2	A
Selección, Instalación y Configuración del Software de Servidor de Mensajería Electrónica	60	1,5	A
Administración y Auditoría de los Servicios de Mensajería Electrónica	60	1,5	A
Selección, Instalación, Configuración y Administración de los Servidores de Transferencia de Archivos	70	1,5	A
Selección, Instalación, Configuración y Administración de los Servidores Multimedia	50	1	A
Gestión de Servicios en el Sistema Informático	90	2	A
Montaje de Componentes y Periféricos Microinformáticos	90	2	A
Testeo y Verificación de Equipos y Periféricos Microinformáticos	40	1	A
Operaciones Auxiliares de Mantenimiento de Sistemas Microinformáticos	70	1,5	A
Operaciones Auxiliares con Tecnologías de la Información y la Comunicación	90	2	A
Montaje y Verificación de Componentes	90	2	A
Instalación y Configuración de Periféricos Microinformáticos	60	1,5	A
Instalación y Actualización de Sistemas Operativos	80	2	A
Explotación de las Funcionalidades del Sistema Microinformático	60	1,5	A
Reparación y Ampliación de Equipos y Componentes Hardware Microinformáticos	80	2	A
Resolución de Averías Lógicas en Equipos Microinformáticos	30	1	A
Reparación de Impresoras	70	1,5	A
Análisis del Mercado de Productos de Comunicaciones	90	2	A
Desarrollo del Proyecto de la Red Telemática	80	2	A
Elaboración de la Documentación Técnica	30	1	A
Planificación de Proyectos de Implantación de Infraestructuras de Redes Telemáticas	50	1	A
Ejecución de Proyectos de Implantación de Infraestructuras de Redes Telemáticas	70	1,5	A
Equipos de Interconexión y Servicios de Red	70	1,5	A
Gestión de Redes Telemáticas	90	2	A
Resolución de Incidencias de Redes Telemáticas	50	1	A
Instalación de Sistemas Operativos y Gestores de Datos en Sistemas ERP-CRM	30	1	A
Instalación de Sistemas ERP-CRM	90	2	A
Almacenamiento de Datos en Sistemas ERP-CRM	30	1	A
Administración del Sistema Operativo en Sistemas ERP-CRM	90	2	A
Administración del Gestor de Datos en Sistemas ERP-CRM	90	2	A
Operaciones de Seguridad en Sistemas ERP-CRM y Almacén de Datos	30	1	A
Operaciones de Mantenimiento y Consulta de Datos	90	2	A
Desarrollo de Componente Software en Sistemas ERP-CRM	90	2	A

Desarrollo de Componente Software y Consultas Dentro del Sistema de Almacén de Datos	30	1	A
Access 2007 Avanzado	40	1	D
Diseño básico de páginas web	40	1	D
Excel 2007 Avanzado	40	1	D
Iniciación Access 2007	40	1	D
Iniciación Excel 2007	40	1	D
IPTV: La televisión por Internet	80	2	D
Técnicas avanzadas de diseño web	40	1	D
Tratamiento de la fotografía digital	20	1	D
Videovigilancia: CCTV usando video IP	120	2	D

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO	HORAS	ECTS	TIPO
Electrotecnia	80	2	A
Caracterización de Instalaciones de Climatización	50	1	A
Caracterización de Equipos y Elementos en Instalaciones de Climatización	50	1	A
Selección de Equipos y Elementos en Instalaciones de Climatización	30	1	A
Instalaciones de Ventilación-Extracción	40	1	A
Prevención de Riesgos y Gestión Medioambiental en Instalaciones de Climatización y Ventilación- Extracción	60	1,5	A
Desarrollo de Procesos y Planes de Montaje de Instalaciones de Climatización y Ventilación-Extracción	30	1	A
Elaboración del Plan de Aprovisionamiento, Costes y Documentación Técnica en Instalaciones de Climatización y Ventilación-Extracción	70	1,5	A
Caracterización de Procesos e Instalaciones Frigoríficas	70	1,5	A
Caracterización y Selección del Equipamiento Frigorífico	70	1,5	A
Electrotecnia para Instalaciones Térmicas	80	2	A
Representación Gráfica en Instalaciones Térmicas	80	2	A
Planificación del Montaje y Protocolo de Pruebas en Instalaciones Frigoríficas	70	1,5	A
Elaboración del Plan de Aprovisionamiento, Costes y Documentación Técnica en Instalaciones Frigoríficas	60	1,5	A
Prevención de Riesgos y Gestión Medioambiental en Instalaciones Frigoríficas	60	1,5	A

SANIDAD	HORAS	ECTS	TIPO
Primeros Auxilios	80	2	A
Alteraciones Psíquicas en Personas Mayores	100	2	A
Citología del Tracto Genital Femenino y de la Glándula Mamaria	100	2	A
Cuidados Auxiliares Básicos de Enfermería	90	2	A
Cuidados Auxiliares de Enfermería en el Área de Urgencias	100	2	A
Cuidados Auxiliares de Enfermería en Pediatría	100	2	A
Cuidados Auxiliares de Enfermería en Residencias de Personas Mayores	100	2	A
Cuidados Enfermeros en la Unidad de Cuidados Intensivos (UCI)	80	2	A
Cuidados Enfermeros en la Unidad de Hemodiálisis	80	2	A
Dietética y Manipulación de Alimentos	80	2	A
Enfermería en Urgencias Pediátricas	100	2	A
El Duelo	80	2	A
Gestión del Área de Trabajo en el Gabinete Bucodental	80	2	A
Las Enfermedades Autoinmunes para los Téc. Sup. en Laboratorios de Diagnóstico Clínico	100	2	A
Movilización del Paciente	80	2	A
Nóminas, Seguridad Social y Contratación en Instituciones Sanitarias	80	2	A
Prevención de Riesgos Sanitarios	100	2	A
Prevención de Úlceras y Escaras para TCAE	80	2	A
RCP Básica y Primeros Auxilios	90	2	A
Restauración en Servicios Hospitalarios	80	2	A
TCAE en el Área Quirúrgica	80	2	A
TCAE en el Servicio de Esterilización	80	2	A
TCAE en Hemodiálisis	100	2	A
TCAE en la Unidad de Cuidados Intensivos	100	2	A
TCAE en la Unidad de Quemados	100	2	A
TCAE en Urgencias Pediátricas	100	2	A
Vigilancia Epidemiológica en Salud Bucodental	80	2	A
Cuidados Enfermeros en Quirófano	100	2	A
El Celador en el Área de Urgencias	80	2	A
Técnicas Prácticas de Radiología	80	2	A
Odontopediatría en Atención Primaria	100	2	A
Nutrición y Dietética	80	2	A
Atención Higiénica en Instituciones Sociosanitarias para TCAE	100	2	A
Cuidados Materno - Ginecológicos	80	2	A
Funciones Administrativas en Centros Sanitarios	80	2	A
Patología Neurológica para Logopedas	80	2	A
Actualización en la Planificación Familiar	100	2	A
Prevención de Riesgos Derivados del Manejo del Paciente	100	2	B
Salud Pública y Comunitaria para Médicos y Personal de Enfermería	100	2	A
Cuidados Enfermeros al Paciente Oncológico	100	2	A

Atención a las Familias en Situaciones de Duelo	80	2	A
Emergencias Sanitarias	100	2	A
Modelos de Actuación Ante Múltiples Víctimas	40	1	A
Logística Sanitaria en Catástrofes	60	1,5	A
Organización Sanitaria Inicial para la Asistencia Sanitaria a Emergencias Colectivas	30	1	A
Emergencias Sanitarias y Dispositivos de Riesgo Previsible	60	1,5	A
Organización del Entorno de Trabajo en Transporte Sanitario	40	1	A
Diagnosis Preventiva del Vehículo y Mantenimiento de su Dotación Material	60	1,5	A
Valoración Inicial del Paciente en Urgencias o Emergencias Sanitarias	50	1	A
Soporte Vital Básico	60	1,5	A
Apoyo al Soporte Vital Avanzado	50	1	A
Aseguramiento del Entorno de Trabajo para el Equipo Asistencial y el Paciente	40	1	A
Traslado del Paciente al Centro Sanitario	60	1,5	A
Técnicas de Apoyo Psicológico y Social en Situaciones de Crisis	40	1	A
Cuidados enfermeros en la unidad de quemados	80	2	A
Actuación del Técnico en Cuidados Aux. Enfermería ante un Niño Crítico	40	1	D
Atención al cliente: Calidad en los servicios funerarios	60	1,5	D
Atención alimentaria en Instituciones Sociosanitarias	60	1,5	D
Cuidados Auxiliares de Enfermería en la Unidad de Urgencias pediátricas. Patologías más frecuentes.	80	2	D
Cuidados Auxiliares Enfermería ante las urgencias Pediátricas más frecuentes	60	1,5	D
Cuidados y Técnicas Básicas de Enfermería en la Unidad de Urgencias	80	2	D
DUE en Urgencias Pediátricas	40	1	D
El cuidado en el entorno familiar. Formación para cuidadores de personas en situación de dependencia	120	2	D
El duelo y la atención funeraria	80	2	D
El niño crítico	40	1	D
El profesional del servicio de teleasistencia	80	2	D
El Rol del Técnico en Cuidados Auxiliares de enfermería	60	1,5	D
El técnico en cuidados auxiliares de enfermería en la unidad de urgencias	40	1	D
Electrocardiografía práctica	10	1	D
Gestión de la documentación sanitaria	80	2	D
Intervención en Drogodependencia	80	2	D
La Fiebre en Pediatría y sus Complicaciones	40	1	D
La Unidad de Urgencias Pediátricas. Actuaciones del DUE	60	1,5	D

SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE	HORAS	ECTS	TIPO
Gestión de la Calidad (ISO 9001:2008)	80	2	A
Gestión de la Calidad ISO 9001 en el Comercio	80	2	A
Gestión de la Calidad ISO 9001 en Hostelería	80	2	A
PRL en el Comercio y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Empresas de Limpieza y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Empresas de Perfumería y Cosmética e Introducción a Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Empresas de Vidrio y Cerámica e Introducción a Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Estaciones de Servicio y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Hostelería y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en la Construcción y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Oficinas de Farmacia y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Oficinas y Despachos e Introducción a Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en Talleres de Reparación de Automóviles y Primeros Auxilios	80	2	A
Prevención de Incendios	80	2	A
PRL para Operarios de Carretillas Elevadoras	80	2	A
PRL para el Mantenimiento de Instalaciones Solares	80	2	A
PRL en Peluquería y Estética	80	2	A
Gestión Medioambiental en el Comercio	80	2	A
Gestión Medioambiental en Empresas de Construcción	80	2	A
Gestión Medioambiental en Empresas de Hostelería	80	2	A
Gestión Medioambiental en Empresas de Limpieza	80	2	A
Gestión Medioambiental: Conceptos e Implantación	80	2	A
Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad Laboral	80	2	B
Prevención de Riesgos Laborales. Especialidad en Higiene, Ergonomía y Psicosociología Aplicada	80	2	B
Estudio de la Contaminación en la Empresa	80	2	B
Calidad Total en la Empresa	80	2	A
Integración de los Sistemas de Gestión	80	2	A
Bases de las Evaluaciones de Impacto Ambiental	80	2	B
Estudio del Proyecto y el Medio Físico en los EsIA	80	2	B
Metodología de Elaboración de las EIA	80	2	B
Aspectos Legales en la Gestión del Agua y Minimización de Vertidos	80	2	B
Contaminación Macroambiental	80	2	B
Responsabilidad Social Corporativa	80	2	B
Aspectos Económicos, Fiscales y Legales de la Gestión Ambiental y de Auditorías Ambientales	80	2	B
Sistemática y Procedimiento Técnico Secuencial de las EIA	80	2	B
PRL en Empresas Químicas y Primeros Auxilios	80	2	A
Recogida y Transporte de Residuos Urbanos o Municipales	30	1	A
Tratamiento de Residuos Urbanos o Municipales	40	1	A
Gestión de Residuos Inertes	30	1	A

Identificación de Residuos Industriales	30	1	A
Caracterización de Residuos Industriales	50	1	A
Operaciones para la Gestión de Residuos Industriales	40	1	A
Normativa y Política Interna de Gestión Ambiental de la Organización	50	1	A
Elaboración de Inventarios de Focos Contaminantes	80	2	A
Elaboración de Inventarios de Consumo de Materias Primas y Recursos	60	1,5	A
Desarrollo y Aplicación de la Metodología y de las Herramientas de Registro de la Evaluación de Aspectos Ambientales	40	1	A
Determinación y Comunicación del Sistema de Gestión Ambiental (SGA)	60	1,5	A
Puesta en Marcha de Sistema de Gestión Ambiental (SGA)	60	1,5	A
Realización de Auditorías e Inspecciones Ambientales, Control de las Desviaciones del SGA	40	1	A
Prevención de Riesgos Ambientales	40	1	A
Manejo de Equipos de Medida de Contaminantes Atmosféricos	60	1,5	A
Mantenimiento y Reparación Básica de los Equipos de Medida de Contaminación Atmosférica	40	1	A
Normativa de Contaminación Atmosférica	60	1,5	A
Operaciones Previas y Medidas Preventivas para la Toma de Muestras de Contaminantes Atmosféricos	60	1,5	A
Toma de Muestras de Contaminantes Atmosféricos	90	2	A
Manejo de Equipos de Depuración y Control de Emisiones Atmosféricas	90	2	A
Prevención y Mantenimiento en los Sistemas de Depuración y Control de Emisiones Atmosféricas	90	2	A
Depuración de Aguas Residuales	90	2	A
Tratamiento de Agua Potable	70	1,5	A
Análisis de Agua Potable y Residual	60	1,5	A
Mantenimiento Preventivo de Equipos y Procesos de Plantas de Tratamiento de Agua y Plantas Depuradoras	80	2	A
Reparación de Equipos Mecánicos y Eléctricos de Plantas de Tratamiento de Agua y Plantas Depuradoras	80	2	A
Mantenimiento del Entorno de Plantas de Tratamiento de Agua y Plantas Depuradoras	30	1	A
Seguridad y Salud	50	1	A
Desarrollo de proyectos de instalaciones de energía mini-eólica aislada	40	1	D
Gestión del mantenimiento de instalaciones de energía eólica	80	2	D
Gestión medioambiental. Conceptos básicos	40	1	D
Mantenimiento de instalaciones solares fotovoltaicas	80	2	D
Módulo de Prevención de Riesgos Laborales	80	2	D
Operaciones y puesta en servicio de instalaciones de energía eólica	60	1,5	D
Seguridad e Higiene	5	1	D
Seguridad y evaluación de riesgos profesionales en parques eólicos	40	1	D

SERVICIOS SOCIOCULTURALES Y A LA COMUNIDAD	HORAS	ECTS	TIPO
Planes de Evacuación y Emergencias	80	2	A
Elaboración de un Plan de Emergencias	80	2	A
Planes de Evacuación y Emergencias en un Establecimiento Hostelero	80	2	A
Auditor PRL	80	2	A
PRL Avanzado	80	2	A
PRL y Primeros Auxilios	80	2	A
Limpieza en Colegios	80	2	A
Limpieza de Interiores de Inmuebles	80	2	A
Limpieza Hospitalaria	80	2	A
Formador de Formadores	80	2	A
Formador 3.0	80	2	B
Tutor-Formador de Certificados de Profesionalidad Online	60	1,5	B
Curso de Proceso de Acreditación de Certificados de Profesionalidad Online	60	1,5	B
Competencias Clave. Lengua Castellana	120	2	B
Competencias Clave. Inglés	120	2	B
Manipulación de Productos Químicos y de Limpieza	80	2	A
Actividades de Educación en el Tiempo Libre Infantil y Juvenil	60	1,5	A
Contextualización del Tiempo Libre Infantil y Juvenil en el Entorno Social	50	1	A
Programación, Ejecución y Difusión de Proyectos Educativos en el Tiempo Libre	70	1,5	A
Procesos Grupales y Educativos en el Tiempo Libre Infantil y Juvenil	30	1	A
Técnicas y Recursos de Animación en Actividades de Tiempo Libre	60	1,5	A
Coordinación y Dinamización del Equipo de Monitores de Tiempo Libre	80	2	A
Política y Gestión Cultural	40	1	A
Programación y Evaluación Aplicadas a la Gestión Cultural	90	2	A
Recursos de la Programación Cultural	40	1	A
Desarrollo de Proyectos de Animación Cultural	70	1,5	A
Redes Asociativas Culturales	80	2	A
Marketing Cultural	80	2	A
Características y Necesidades de Atención Higiénico-Sanitaria de las Personas Dependientes	70	1,5	A
Administración de Alimentos y Tratamientos a Personas Dependientes en el Domicilio	50	1	A
Mejora de las Capacidades Físicas y Primeros Auxilios para las Personas Dependientes en el Domicilio	50	1	A
Mantenimiento y Rehabilitación Psicosocial de las Personas Dependientes en Domicilio	80	2	A
Apoyo a las Gestiones Cotidianas de las Personas Dependientes	50	1	A
Interrelación, Comunicación y Observación con la Persona Dependiente y su Entorno	80	2	A
Gestión, Aprovisionamiento y Cocina en la Unidad Familiar de Personas	60	1,5	A
Mantenimiento, Limpieza y Organización del Domicilio de Personas Dependientes	40	1	A

Apoyo en la Recepción y Acogida en Instituciones de Personas Dependientes	30	1	A
Apoyo en la Organización de Actividades para Personas Dependientes en Instituciones	70	1,5	A
Intervención en la Atención Higiénico-Alimentaria en Instituciones	70	1,5	A
Intervención en la Atención Sociosanitaria en Instituciones	70	1,5	A
Animación Social de Personas Dependientes en Instituciones	30	1	A
Mantenimiento y Mejora de las Actividades Diarias de Personas Dependientes en Instituciones	50	1	A
Técnicas de Comunicación con Personas Dependientes en Instituciones	50	1	A
Atención y Gestión de Llamadas Entrantes en un Servicio de Teleasistencia	90	2	A
Emisión y Gestión de Llamadas Salientes en un Servicio de Teleasistencia	60	1,5	A
Manejo de Herramientas, Técnicas y Habilidades para la Prestación de un Servicio de Teleasistencia	80	2	A
Programación Didáctica de Acciones Formativas para el Empleo	60	1,5	A
Selección, Elaboración, Adaptación y Utilización de Materiales, Medios y Recursos Didácticos en Formación Profesional para el Empleo	90	2	A
Impartición de Acciones Formativas para el Empleo	70	1,5	A
Tutorización de Acciones Formativas para el Empleo	30	1	A
Evaluación del Proceso de Enseñanza Aprendizaje en Formación Profesional para el Empleo	60	1,5	A
Orientación Laboral y Promoción de la Calidad en la Formación Profesional para el Empleo	30	1	A
Limpieza, Tratamiento y Mantenimiento de Suelos, Paredes y Techos en Edificios y Locales	30	1	A
Limpieza del Mobiliario Interior	30	1	A
Limpieza de Cristales en Edificios y Locales	30	1	A
Técnicas y Procedimientos de Limpieza con Utilización de Maquinaria	60	1,5	A
El síndrome de burnout	40	1	D
Introducción a los Primeros Auxilios	20	1	D
Manual Técnicas de Estudio	40	1	D
Módulo Igualdad de género y oportunidades	40	1	D
Sensibilización medioambiental	20	1	D
Técnicas de eliminación de manchas	80	2	D

TRANSPORTE Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS	HORAS	ECTS	TIPO
PRL en Transporte de Personas por Carretera y Primeros Auxilios	80	2	A
PRL en el Transporte de Mercancías por Carretera	80	2	A
Conformación de Elementos Metálicos	60	1,5	A
Reparación y Conformación de Elementos Sintéticos	40	1	A
Elementos Amovibles y Fijos No Estructurales	80	2	A
Diagnóstico de Deformaciones Estructurales	50	1	A
Reparación o Sustitución de Elementos Estructurales de Vehículos	50	1	A
Planificación y Desarrollo de Carrozados y Reformas de Importancia	30	1	A
Planificación, Control y Ejecución de los Procesos de Protección, Preparación e Igualación de Superficies	60	1,5	A
Planificación y Control de los Procesos de Embellecimiento y Decoración de Superficies	60	1,5	A
Planificación y Control de los Procesos de Corrección de Defectos en el Acabado y Decoración de Superficies	60	1,5	A
Planificación de los Procesos de Mantenimiento de Vehículos y Distribución de Cargas de Trabajo	50	1	A
Gestión de la Recepción de Vehículos	50	1	A
Mantenimiento de Primer Nivel de Vehículos de Transporte por Carretera	60	1,5	A
Conducción y Circulación de Vehículos de Transporte Urbano e Interurbano por Vías Públicas	70	1,5	A
Operativa y Seguridad del Servicio de Transporte	60	1,5	A
Planificación del Transporte y Relaciones con Clientes	50	1	A
Operaciones de Recogida y Entrega de Mercancías	70	1,5	A
Técnicas de Mecanizado y Metrología	50	1	A
Mantenimiento de Motores Térmicos de Dos y Cuatro Tiempos	90	2	A
Mantenimiento de Sistemas de Refrigeración y Lubricación de los Motores Térmicos	90	2	A
Prevención de Riesgos, Laborales y Medioambientales en Mantenimiento de Vehículos	30	1	A
Mantenimiento de Sistemas Auxiliares del Motor de Ciclo Otto	90	2	A
Mantenimiento de Sistemas Auxiliares del Motor de Ciclo Diesel	90	2	A
Mecanizado Básico	90	2	A
Técnicas Básicas de Mecánica de Vehículos	90	2	A
Técnicas Básicas de Electricidad de Vehículos	90	2	A

VIDRIO Y CERÁMICA	HORAS	ECTS	TIPO
Organización y Gestión de la Fabricación de Pastas Cerámicas	80	2	A
Organización y Gestión de las Operaciones de Conformado y Secado de Productos Cerámicos	60	1,5	A
Organización y Gestión de las Operaciones de Esmaltado-Decoración de Productos Cerámicos	40	1	A
Organización y Gestión de las Operaciones de Cocción de Productos Cerámicos	40	1	A
Fiabilidad y Sistemas de Control en la Fabricación de Pastas y de Productos Cerámicos Conformados	70	1,5	A
Programación de la Producción en Industrias de Proceso	60	1,5	A
Gestión de la Calidad y Medioambiental en Industrias de Proceso	90	2	A

SOLUCIÓN INTEGRAL COMO ENTIDAD ORGANIZADORA

Contamos con profesionales y una propia Plataforma de Gestión.

- El sistema de gestión de EDUCATUR ofrece a nuestros clientes el control de la distribución del crédito para la formación continua atendiendo a las demandas de formación establecidas por Central y también por los distintos Hoteles o Restaurantes de la cadena.

- Contamos con una plataforma abierta para asegurar la disponibilidad y optimización del crédito disponible anualmente por centro de trabajo y por empresa con información a tiempo real.

- Es por ello que los propios Centros pueden trabajar con la máxima autonomía posible acerca del crédito disponible por empresa (considerando tanto la formación realizada como la que esté previsto realizar), así como el cumplimiento de lo establecido por la Fundación Tripartita.

- Dentro de las funciones de EDUCATUR como entidad organizadora, además de las relacionadas con la gestión, está también el asesoramiento ante eventuales reclamaciones de la FUNDACIÓN ESTATAL PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO.

- Como entidad organizadora y formadora, disponemos de los mecanismos necesarios para la dinamización de la formación de los propios centros de trabajo, detectando necesidades particulares y ofreciendo soluciones a medida para el desarrollo de los recursos humanos.

- En nuestra función como entidad organizadora, estamos abiertos a la intervención de proveedores de formación distintos a EDUCATUR, cooperando con ellos y optimizando la gestión del crédito.

Actividades de control y coordinación del consumo del crédito.

- Estimación del crédito inicial.

- Estimación del consumo de crédito atendiendo a la plantificación de los cursos y formaciones a realizar por centro de trabajo.

- Control del crédito dispuesto y disponible.

Actividades de gestión

- Programación de Acciones formativas.
- Control del cumplimiento de los colectivos prioritarios.
- Emisión del Documento para la comunicación a la Representación Legal de los Trabajadores.
- Comunicación de inicio y de finalización de la formación.
- Emisión en formato PDF de la documentación administrativa requerida.
- Colaboración con las Administraciones y órganos de control competentes en las evaluaciones y actuaciones de seguimiento y control de las acciones formativas en las que intervenimos como entidad organizadora.
- Evaluación y respuesta de las reclamaciones de la Fundación Tripartita que pudiesen darse.
- Instrucciones para el cierre económico de los cursos.

Información sobre la gestión a la que tendrá acceso RRHHH y la dirección de los hoteles.*

** Sugerimos solicitar demostración sobre el funcionamiento de nuestra plataforma.*

educatur
formación · consultoría · turismo

C/ Córcega 203-205, Entlo. 2A
08036 Barcelona
T. (+34) 93 265 20 20

info@educatur.com
www.educatur.com

educatur
formación · consultoría · turismo