

Temas y Títulos

1) MANAGEMENT & LIDERAZGO

Liderar el Cambio

LIDERAR EL CAMBIO: IDENTIFICAR SU PERFIL (MANIFEST)

LIDERAR EL CAMBIO: PASOS Y HERRAMIENTAS (MANIFEST)

LIDERAR EL CAMBIO: VISIÓN DE FUTURO (MANIFEST)

LIDERAR EL CAMBIO: LA ESTRATEGIA DE LOS ALIADOS (MANIFEST)

GENERAR EL ÉXITO DEL CAMBIO (MANIFEST)

Fundamentos de liderazgo

TENER ÉXITO COMO NUEVO MANDO (MANIFEST)

LOS ESTILOS DE GESTIÓN (MANIFEST)

PROMOVER Y MANTENER LA MOTIVACIÓN (MANIFEST)

HABILIDADES SITUACIONALES COMO MANDO (MANIFEST)

HABILIDADES RELACIONALES COMO MANDO (MANIFEST)

HABILIDADES EMOCIONALES COMO MANDO (MANIFEST)

Habilidades avanzadas del jefe

COMPORTAMIENTO FLEXIBLE DEL MANAGER (MANIFEST)

ORIENTAR LA ACCIÓN INDIVIDUAL Y COLECTIVA (MANIFEST)

EL LÍDER COACH (MANIFEST)

DECIDIR EFICAZMENTE (MANIFEST)

ESTABLECER RELACIONES MUTUAMENTE BENEFICIOSAS CON EL EQUIPO (MANIFEST)

EL MANAGER COMUNICADOR (MANIFEST)

GESTIONAR LAS EMOCIONES EN EL SENO DE SU EQUIPO (MANIFEST)

Liderazgo

PRÁCTICAS DE LIDERAZGO A SEGUIR Y PRÁCTICAS A EVITAR (MANIFEST)

DESARROLLAR EL LIDERAZGO EN LAS MEJORES CONDICIONES (MANIFEST)

CONSEGUIR QUE LOS MANDOS SE SUMEN AL LIDERAZGO (MANIFEST)

IMPACTO PERSONAL Y CARISMA DEL LÍDER (MANIFEST)

LOS CINCO MECANISMOS DE CREACIÓN DE LÍDERES (MANIFEST)

Management transversal

EL ROL DEL MANAGER TRANSVERSAL (MANIFEST)

LAS REDES DE INFLUENCIA DEL MANAGER TRANSVERSAL (MANIFEST)

GARANTIZAR LA COORDINACIÓN TRANSVERSAL (MANIFEST)

LAS CLAVES DE LA COMUNICACIÓN EN LA DIRECCIÓN TRANSVERSAL (MANIFEST)

EL LIDERAZGO DE LA DIRECCIÓN TRANSVERSAL (MANIFEST)

2) DESARROLLO PERSONAL

Desarrollo Personal

ADAPTARSE A OTRAS PERSONAS PARA COMUNICARSE EFICAZMENTE (MANIFEST)

FUNDAMENTOS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL (MANIFEST)

COMPRENDER CÓMO ABORDAR EL ESTRÉS (MANIFEST)

MANEJAR EL ESTRÉS (MANIFEST)

ASERTIVIDAD: CONOZCA SU PERFIL (MANIFEST)

ASERTIVIDAD: HERRAMIENTAS (MANIFEST)

AUTOESTIMA: MODO DE EMPLEO (MANIFEST)

4 CLAVES PARA DESARROLLAR LA AUTOESTIMA (MANIFEST)
Efectividad interpersonal
TRES PILARES DE LA EXCELENCIA INTERPERSONAL (MANIFEST)
DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN INTERPERSONAL (MANIFEST)
CONOCERSE MEJOR PARA COMUNICARSE MEJOR (MANIFEST)
3 CAMINOS HACIA LA BUENA COMUNICACION (MANIFEST)
3 PALANCAS ESENCIALES PARA CREAR UNA COLABORACIÓN GANADORA (MANIFEST)
Desarrollo de la creatividad
LOS CINCO SECRETOS DE LAS PERSONAS CREATIVAS (MANIFEST)
DIRIGIR UNA SESIÓN DE CREATIVIDAD (MANIFEST)
Gestión de emociones y conflictos
EL IMPACTO DE LAS EMOCIONES EN EL ENTORNO PROFESIONAL (MANIFEST)
DESARROLLAR SU CONCIENCIA EMOCIONAL (MANIFEST)
COMPRENDER LAS DISFUNCIONES EMOCIONALES (MANIFEST)
COMPRENDER SU CÓLERA Y EXPRESARLA DE MODO POSITIVO (MANIFEST)
DOMINAR SUS EMOCIONES (MANIFEST)
3) EFICACIA PROFESIONAL
Comunicación escrita
REDACTAR UN E-MAIL EFICAZ (MANIFEST)
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ESCRITA (MANIFEST)
Comunicación verbal
PREPARAR Y ESTRUCTURAR UNA PRESENTACIÓN ORAL (MANIFEST)
IDENTIFICAR SU ESTILO DE COMUNICACIÓN (MANIFEST)
ADAPTAR SU MENSAJE CON ÉXITO (MANIFEST)
ADOPTAR LA EXPRESIÓN CORPORAL CORRECTA (MANIFEST)
CÓMO DAR RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS DIFÍCILES (MANIFEST)
DOMINAR LA COMUNICACIÓN EN ENTORNOS VIRTUALES (MANIFEST)
Administración del tiempo y la información
DIAGNOSTICAR SU GESTIÓN DEL TIEMPO (MANIFEST)
CÉNTRESE EN SUS PRIORIDADES (MANIFEST)
LAS 12 PAUTAS PARA ADMINISTRAR EL TIEMPO EFICAZMENTE (MANIFEST)
TRATAR LAS CAUSAS DE LA PÉRDIDA DE TIEMPO (MANIFEST)
SER EL ESTRATEGA DE SU TIEMPO (MANIFEST)
FOCALIZAR EN LO ESENCIAL PARA TRATAR PRIORIDADES (MANIFEST)
APROVECHAR LAS DIFERENTES PERCEPCIONES DEL TIEMPO (MANIFEST)
3 CLAVES DE EFICIENCIA EN UN ENTORNO ACELERADO (MANIFEST)
4) PROYECTOS
Administración de proyectos
FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS (MANIFEST)
EL MARCO DEL PROYECTO (MANIFEST)
LA PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO (MANIFEST)
ESTABLECER EL PRESUPUESTO DEL PROYECTO (MANIFEST)
ANTICIPAR LOS RIESGOS DE UN PROYECTO (MANIFEST)
ANTICIPAR LOS RIESGOS DE UN PROYECTO (MANIFEST)
Admininistrando el riesgo y costo
OPTIMIZAR COSTES Y PLAZOS POR EL MÉTODO DEL VALOR GANADO (MANIFEST)
EVALUAR Y CONTROLAR LOS RIESGOS DEL PROYECTO (MANIFEST)

VALORAR LAS OPORTUNIDADES EN EL EQUIPO (MANIFEST)
GESTIONAR LOS RIESGOS Y LIMITAR SU IMPACTO (MANIFEST)
5) RECURSOS HUMANOS
Reclutamiento exitoso
VALIDAR LA ADECUACIÓN DEL CANDIDATO AL PUESTO (MANIFEST)
EL PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO DURANTE EL PROCESO DE SELECCIÓN (MANIFEST)
El éxito de la evaluación del desempeño
PREPARAR Y ESTRUCTURAR LA ENTREVISTA ANUAL DE EVALUACIÓN (MANIFEST)
ALINEAR LOS OBJETIVOS CON LA ESTRATEGIA Y EVALUARLOS (MANIFEST)
LA EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y EL PLAN DE DESARROLLO (MANIFEST)
EVALUAR CON ETICA E INTEGRIDAD (MANIFEST)
TRATAR SITUACIONES DIFÍCILES EN LA ENTREVISTA ANUAL (MANIFEST)
Entrenamiento para entrenadores
MANEJAR LAS SITUACIONES DIFÍCILES EN LA FORMACIÓN (MANIFEST)
FACILITAR UN CURSO DE FORMACIÓN (MANIFEST)
DISEÑAR Y ANIMAR UNA PRESENTACIÓN CON DIAPOSITIVAS PARA FACILITAR LA FORMACIÓN (MANIFEST)
LOS MODOS DE APRENDIZAJE DEL ADULTO (MANIFEST)
EVALUANDO QUÉ SE HA APRENDIDO DURANTE LA FORMACIÓN (MANIFEST)
DISEÑO DE UN PROGRAMA DE FORMACIÓN (MANIFEST)
Administrando las relaciones sociales
PREVENIR EL ACOSO MORAL EN LA EMPRESA (MANIFEST)
REACCIONAR A UNA QUEJA DE ACOSO MORAL (MANIFEST)
Administrando la diversidad
GESTIONAR LA CARRERA DE LOS SENIORS (MANIFEST)
GESTIONAR LOS SENIORS (MANIFEST)
SENIORS: VALORAR SU EXPERIENCIA (MANIFEST)
6) GESTIÓN ECONÓMICO Y FINANCIERA
Dirigiendo el negocio
LA LÓGICA DEL RENDIMIENTO FINANCIERO (MANIFEST)
ELABORAR Y GESTIONAR UN PRESUPUESTO (MANIFEST)
LA VISIÓN ESTRATÉGICA Y LA GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES (MANIFEST)
CONSTRUIR Y UTILIZAR UN CUADRO DE MANDO (MANIFEST)
ADMINISTRAR LOS RIESGOS OPERATIVOS (MANIFEST)
ANÁLISIS FINANCIERO, INSTRUCCIONES (MANIFEST)
EVALUAR LA RENTABILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN (MANIFEST)
DIAGNOSTICAR Y SOLUCIONAR LAS CRISIS DE TESORERÍA (MANIFEST)
ENTENDER EL BALANCE Y LA CUENTA DE RESULTADOS (MANIFEST)
ANÁLISIS FINANCIERO Y VALORIZACIÓN DE LA EMPRESA (MANIFEST)
SITUAR SU CONTRIBUCIÓN EN LA CREACIÓN DE VALOR (MANIFEST)
7) MARKETING & INOVACIÓN
Marketing
EL PROCESO DE MARKETING (MANIFEST)
ANÁLISIS DAFO (MANIFEST)
EL PLAN DE MARKETING (MANIFEST)
EL MARKETING MIX (MANIFEST)
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN (MANIFEST)
CONSTRUIR E INTERPRETAR LAS 3 MATRICES DEL MARKETING (MANIFEST)

GANAR COHERENCIA CON LA ESTRATEGIA DE MARKETING (MANIFEST)
ANIMAR A UNA COMUNIDAD INT. DE ESPECIALISTAS EN MARKETING (MANIFEST)
Marketing operacional
PLANES DE MARKETING ESTRATÉGICOS (MANIFEST)
SOPORTE DE VENTAS (MANIFEST)
PROMOCIONES (MANIFEST)
ESTRATEGIA DEL MARKETING RELACIONAL (MANIFEST)
EL MARKETING RELACIONAL EN LA PRÁCTICA (MANIFEST)
CREAR VALOR POR EL CAPITAL CLIENTE (MANIFEST)
AJUSTAR SUS OBJETIVOS A LAS PREVISIONES DEL MERCADO (MANIFEST)
TENER ÉXITO EN EL LANZAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTO (MANIFEST)
Webmarketing
5 CLAVES PARA GENERAR TRÁFICO EN LA WEB (MANIFEST)
4 CLAVES PARA FIDELIZAR VISITAS A LA WEB (MANIFEST)
Comunicación Online
TENER ÉXITO CON LOS NEWSLETTER (MANIFEST)
COMPARTIR INFORMACIÓN EN BLOGS Y WIKIS (MANIFEST)
CREAR UN SITIO WEB (MANIFEST)
ESCRIBIR PARA LA WEB (MANIFEST)
8) COMERCIAL
Relación con el cliente
LAS ENCRUCIJADAS EN LA RELACIÓN CLIENTE (MANIFEST)
SU CLIENTE Y USTED: OBJETIVO, CONFIANZA (MANIFEST)
SU CLIENTE Y USTED: OBJETIVO, ESCUCHA (MANIFEST)
SU CLIENTE Y USTED: OBJETIVO, LEALTAD (MANIFEST)
SU CLIENTE Y USTED: OBJETIVO, PREFERENCIA (MANIFEST)
FACTORES CLAVE EN UNA RELACIÓN DURADERA (MANIFEST)
EL ROL DEL MANDO EN LA RELACIÓN DURADERA (MANIFEST)
FOMENTAR EL ENTUSIASMO DEL CLIENTE (MANIFEST)
ATENDER LA RECLAMACIÓN DE UN CLIENTE FIDELIZADO (MANIFEST)
DINAMIZAR LA COLABORACIÓN EN BENEFICIO DEL CLIENTE (MANIFEST)
Ventas
PONERSE EN LUGAR DEL CLIENTE (MANIFEST)
PREPARAR LA VENTA PARA LOGRAR EL ÉXITO COMPARTIDO (MANIFEST)
DESCUBRIR EL MUNDO SECRETO DEL COMPRADOR (MANIFEST)
PRESENTAR SU OFERTA CON PASIÓN (MANIFEST)
CONCRETAR UN ACUERDO MUTUAMENTE SATISFACTORIO (MANIFEST)
CONSTRUIR EL ÉXITO COMPARTIDO A LARGO PLAZO (MANIFEST)
EL ARTE DE CONVENCER POR LA ESCUCHA (MANIFEST)
CONVENCER CON UNA OFERTA GANADORA (MANIFEST)
CONVENCER CON UNA OFERTA GANADORA (MANIFEST)
UTILIZAR LAS EMOCIONES PARA REFORZAR LA CONFIANZA (MANIFEST)
DESARROLLAR EL CARISMA EN SITUACIONES DELICADAS (MANIFEST)
Negociación comercial
ANTECEDENTES PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES (MANIFEST)
PREPARAR LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES (MANIFEST)
LAS 7 CLAVES DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL (MANIFEST)

AFRONTAR LAS DIFICULTADES DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL (MANIFEST)
IMPONERSE EN LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL (MANIFEST)
Administración Comercial
ROL Y POSTURA DEL DIRECTOR COMERCIAL (MANIFEST)
DIRIGIR AL EQUIPO COMERCIAL EN MOMENTOS DE INCERTIDUMBRE Y CAMBIO (MANIFEST)
GUIAR LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN UN CONTEXTO INESTABLE (MANIFEST)
TRIUNFAR EN LAS REUNIONES COMERCIALES (MANIFEST)
MOTIVAR Y MOVILIZAR A LOS COMERCIALES (MANIFEST)
ESCENARIO DE LAS MEJORES PRÁCTICAS DE RETRIBUCIÓN (MANIFEST)
GESTIONAR LA LIBERTAD DEL COMERCIAL PARA FIDELIZARLO (MANIFEST)
GESTIONAR EL AFECTO DEL COMERCIAL PARA FIDELIZARLO (MANIFEST)
GESTIONAR LA AMBICIÓN DEL COMERCIAL PARA FIDELIZARLO (MANIFEST)
GESTIONAR LO INESPERADO DURANTE EL PROCESO DE FIDELIZACIÓN (MANIFEST)
Key Account Management
MISIÓN Y RETOS DEL KEY ACCOUNT MANAGER (MANIFEST)
ANALIZAR CORRECTAMENTE LAS CUENTAS ESTRATÉGICAS (MANIFEST)
IDENTIFICAR LOS DESAFÍOS DEL PLAN DE NEGOCIO (Account Business Plan) (MANIFEST)
GESTIONAR EN EQUIPO LOS PLANES DE ACCIÓN (MANIFEST)
ELIMINAR LOS 5 OBSTÁCULOS A SU EFECTIVIDAD (MANIFEST)
9) COMPRAS
Mejores prácticas en compras
PROCESOS DE COMPRAS (MANIFEST)
EL ANÁLISIS DE LA NECESIDAD EN UN PROYECTO DE COMPRAS (MANIFEST)
EL ANÁLISIS DEL MERCADO DE PROVEEDORES EN UN PROYECTO DE COMPRAS (MANIFEST)
EL ANÁLISIS DE LOS COSTES EN UN PROYECTO DE COMPRAS (MANIFEST)
ESTRATEGIA DE COMPRAS (MANIFEST)
Negociación en compras : desarrollando un comportamiento efectivo
COMPRENDER AL VENDEDOR PARA NEUTRALIZAR LA NEGOCIACIÓN (MANIFEST)
ESTRUCTURAR LA ARGUMENTACIÓN (MANIFEST)
CONFLICTOS EN UNA SITUACIÓN DE COMPRAS (MANIFEST)
EL IMPACTO DE LAS EMOCIONES EN LA NEGOCIACIÓN DE COMPRAS (MANIFEST)
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA NEGOCIACIÓN DE COMPRAS (MANIFEST)
10)SECRETARIADO
Mejor comunicación telefónica
LAS CLAVES DE LA COMUNICACIÓN POR TELÉFONO (MANIFEST)
GARANTIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES TELEFÓNICAMENTE (MANIFEST)
Mejor comunicación escrita
REDACTAR RÁPIDAMENTE Y BIEN (MANIFEST)
TOMAR NOTAS Y REDACTAR EL INFORME (MANIFEST)
12)RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS
Herramientas para el manejo y resolución de problemas
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS: HERRAMIENTAS Y MÉTODOS (MANIFEST)