

BCN School of Business

"Comprometidos con la Excelencia"

Soluciones en
capacitación únicas,
diseñadas a medida
del cliente.



www.bcnschool.com

ventas@bcnschool.com



Dirección Académica

Presidente Consejo Académico: Doctor Antonio Valdivia Úbeda (PhD)



Director Académico Executive MBA Universidad de Barcelona, España
Docente Director Universidad Ramón Llull & EAE Business School
Doctor en Ciencias del Trabajo de la Universidad de Cádiz, España
Master en Dirección de Marketing ESADE Business School, España
Master en Dirección de Ventas en Comercial Business School, España
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas CEIPA Europa

Modalidades de Nuestros Cursos (Cursos con Cobertura SENCE)

Cada uno de nuestros cursos es único, y es diseñado a medida de cada cliente

- **Cursos presenciales a medida:** 8Hrs/16Hrs/24Hrs/32Hrs Diseño de cursos sin costo *
- **Cursos a distancia Online:** Moderna plataforma virtual con videos, evaluaciones, chat, materiales de estudio y tutorías docentes*
- **Cursos Semi-Presenciales:** Cursos Online + charlas presenciales en la empresa
- **Certificación:** Todos nuestros cursos cuentan con certificaciones europeas respaldadas por la Asociación Española Profesional de Formación Continua.



CATÁLOGO DE CURSOS



Área de Liderazgo y Management de Personas

- Curso de Desarrollo de Inteligencia Emocional en el mundo Profesional
- Curso de Análisis de Problemas y Toma de Decisiones Estratégicas
- Curso de Nuevas Formas de Dirección por Objetivos y Valores
- Curso de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Área de Desarrollo de los Recursos Humanos

- Curso de Trabajo en Equipo y Motivación
- Curso de Comunicación Empresarial
- Curso de Administración y Gestión Óptima del tiempo
- Curso de Prevención de Riesgos Laborales

Área de Marketing en las Organizaciones

- Curso de Fundamentos Teóricos del Marketing
- Curso de Marketing Estratégico
- Curso de Marketing Táctico – Operativo
- Curso de Marketing Internacional



Área de Gestión Comercial y Ventas

- Curso de Dirección Comercial en la Empresa
- Curso de Key Account Management
- Curso de Técnicas Profesionales de Venta
- Curso de Técnicas Avanzadas de Negociación
- Curso de Servicio y Atención al Cliente

Área Económica – Financiera

- Curso de Finanzas para “NO” Financieros
- Curso de Análisis Estratégico de Costos de la Empresa
- Curso de Análisis Matemático – Financiero
- Curso de Inversiones Financieras y Operaciones Bursátiles

Área de Emprendimiento y Nuevos Negocios

- Curso de Elaboración del Plan de Negocios (Business Plan)
- Curso de Gestión de Proyectos Empresariales (Project Management)

Cursos para Operarios

- Excel Básico, Medio, Avanzado, Modelamiento en Excel
- MS Project, Windows server y Otros.
- Curso de Redacción de Textos Organizacionales (Correos y Presentaciones)
- Presentaciones Efectivas



Área de Gestión Comercial y Ventas

- Curso de Dirección Comercial en la Empresa
- Curso de Key Account Management
- Curso de Técnicas Profesionales de Venta
- Curso de Técnicas Avanzadas de Negociación
- Curso de Servicio y Atención al Cliente

Área Económica – Financiera

- Curso de Finanzas para “NO” Financieros
- Curso de Análisis Estratégico de Costos de la Empresa
- Curso de Análisis Matemático – Financiero
- Curso de Inversiones Financieras y Operaciones Bursátiles

Área de Emprendimiento y Nuevos Negocios

- Curso de Elaboración del Plan de Negocios (Business Plan)
- Curso de Gestión de Proyectos Empresariales (Project Management)

Cursos para Operarios

- Excel Básico, Medio, Avanzado, Modelamiento en Excel
- MS Project, Windows server y Otros.
- Curso de Redacción de Textos Organizacionales (Correos y Presentaciones)
- Presentaciones Efectivas