



	# Curso	Duración Estimada (en horas)
<b>NOTA: Haga Click en el número de curso para una descripción completa</b>		
<b>European Spanish</b>		
<b>Strategic Planning Curriculum - European/Castilian Spanish</b>		
<b>Systems Thinking in the 21st Century</b>		
Modelos de pensamiento sistémico y habilidades de pensamiento	<a href="#">STGY1403</a>	2,5
<b>Strategic Management</b>		
Dirección estratégica - Planificación	<a href="#">STGY2301</a>	2,5
Dirección estratégica - Análisis y elección	<a href="#">STGY2302</a>	2
Dirección estratégica - Implantación empresarial	<a href="#">STGY2303</a>	2,5
<b>The Fundamentals of Globalization</b>		
La globalización en un mundo cambiante	<a href="#">STGY2351</a>	1,5
La globalización y su compañía	<a href="#">STGY2352</a>	4
El proceso de globalización de un producto o servicio	<a href="#">STGY2353</a>	3,5
<b>European Spanish</b>		
<b>e-Business - European/Castilian Spanish</b>		
<b>e-Business Foundations</b>		
Los principios básicos del e-business	<a href="#">EBUS2101</a>	2,5
Estrategias de e-business	<a href="#">EBUS2102</a>	2
Oportunidades de e-business	<a href="#">EBUS2103</a>	2,5
Soluciones e-business	<a href="#">EBUS2106</a>	2,5
<b>e-Business for Customer Relationship Management</b>		
Introducción a la gestión de relaciones con el cliente	<a href="#">EBUS2111</a>	3
<b>European Spanish</b>		
<b>Marketing Curriculum - European/Castilian Spanish</b>		
<b>Strategic Marketing in Action</b>		
Elementos de la estrategia de marketing	<a href="#">MKT2201</a>	3
Análisis del mercado	<a href="#">MKT2202</a>	2,5
Factores competitivos en el marketing estratégico	<a href="#">MKT2203</a>	2,5
Elaborar un plan de marketing: fase 1	<a href="#">MKT2204</a>	3
Elaborar un plan de marketing: la estrategia creativa	<a href="#">MKT2205</a>	2,5
Diseñar una campaña de marketing	<a href="#">MKT2206</a>	4
<b>Online Branding Strategy</b>		
Introducción a las estrategias de marca on line	<a href="#">MKT2221</a>	3,5
El marketing on line	<a href="#">MKT2222</a>	3
Estrategias para la creación de una marca on line	<a href="#">MKT2223</a>	7
<b>European Spanish</b>		
<b>Knowledge Management</b>		
<b>The 21st Century Learning Curve</b>		
El potencial del autoaprendizaje	<a href="#">KNOW2113</a>	2,5
Implantación y evaluación del autoaprendizaje	<a href="#">KNOW2114</a>	3
Benchmarking para lograr mejores prácticas	<a href="#">KNOW2116</a>	3
<b>European Spanish</b>		
<b>Human Resource Curriculum</b>		
<b>Human Resources Management Essentials</b>		
Crear el clima adecuado para lograr el rendimiento deseado	<a href="#">HR2104</a>	3



<b>Workplace Issue Fundamentals</b>		
Ética empresarial	<a href="#">HR2113</a>	2,5
<b>Managing Diversity and Inclusiveness</b>		
Integración en la empresa	<a href="#">HR2143</a>	5

### European Spanish

#### Management Curriculum - European/Castilian Spanish

##### Essential Skills For Tomorrow's Managers

Competencias de los directivos del mañana	<a href="#">MGMT2111</a>	5,5
Habilidades directivas para los líderes del mañana	<a href="#">MGMT2112</a>	5
El directivo como coach y asesor	<a href="#">MGMT2113</a>	5
El gestor como jefe de proyecto	<a href="#">MGMT2114</a>	4,5
Manual del directivo para garantizar la responsabilidad	<a href="#">MGMT2115</a>	6

##### How to Discipline Employees & Correct Performance Problems

Motivar a los empleados y reconocer su trabajo	<a href="#">MGMT2133</a>	2
--	--------------------------	---

##### Management Excellence: Performance-Based Appraisals

Diseño de evaluaciones eficaces basadas en el rendimiento	<a href="#">MGMT2142</a>	2,5
Evaluación basada en el rendimiento: la visión del empleado	<a href="#">MGMT2144</a>	3
Evaluación de un equipo orientado al rendimiento	<a href="#">MGMT2145</a>	3

##### Supporting Employees through the Change Process

Adaptación a los cambios	<a href="#">MGMT2182</a>	4
Incorporar el cambio en la empresa	<a href="#">MGMT2183</a>	3

##### The Successful Facilitator

Principios básicos de la facilitación: técnicas y herramient	<a href="#">MGMT2232</a>	5,5
Facilitación de reuniones y grupos de trabajo	<a href="#">MGMT2233</a>	5
La facilitación en situaciones conflictivas	<a href="#">MGMT2234</a>	5

##### The Consummate Coach

Principios básicos del coaching	<a href="#">MGMT2242</a>	3
Los distintos papeles del coach	<a href="#">MGMT2243</a>	3,5
Guía de rendimiento del directivo: técnicas de coaching	<a href="#">MGMT2246</a>	1,5

##### Mentoring Essentials

El directivo como mentor	<a href="#">MGMT2252</a>	2,5
--------------------------	--------------------------	-----

##### Making Change Work

Adaptarse a los cambios	<a href="#">MGMT2322</a>	1,5
-------------------------	--------------------------	-----

##### Managing Others through Change

El liderazgo en tiempos de cambio	<a href="#">MGMT2331</a>	2,5
-----------------------------------	--------------------------	-----

##### Performance Appraisal

Evaluación del rendimiento	<a href="#">MGMT2342</a>	4
----------------------------	--------------------------	---

##### Coach with Confidence

Habilidades de los formadores	<a href="#">MGMT2284</a>	5,5
-------------------------------	--------------------------	-----

##### Managing Problem Performance

Identificación de problemas de rendimiento	<a href="#">MGMT2162</a>	4
--	--------------------------	---

##### Delegation Skills

Fundamentos de la delegación	<a href="#">MGMT2261</a>	2
El enfoque personal en la delegación	<a href="#">MGMT2262</a>	2,5

### European Spanish

#### Leadership Curriculum - European/Castilian Spanish

##### Leading from the Front Line

Liderazgo y cultura organizacional	<a href="#">LEAD2122</a>	2,5
Dinamizar y delegar poder	<a href="#">LEAD2123</a>	2,5



El liderazgo y el trabajador del conocimiento	<a href="#">LEAD2124</a>	2,5
Liderar el cambio desde primera línea	<a href="#">LEAD2125</a>	2,5
La dinámica del liderazgo	<a href="#">LEAD2126</a>	3
<b>Going from Management to Leadership</b>		
La marca del líder	<a href="#">LEAD2221</a>	4,5
Compartir una visión de futuro	<a href="#">LEAD2222</a>	4,5
El líder como impulsor	<a href="#">LEAD2223</a>	5
Comunicarse como un líder	<a href="#">LEAD2225</a>	4,5
Coaching para mejorar el rendimiento	<a href="#">LEAD2226</a>	2,5
Liderar el cambio	<a href="#">LEAD2227</a>	3
El líder como modelo	<a href="#">LEAD2228</a>	3

## European Spanish

### Communication Curriculum - European/Castilian Spanish

#### Managing and Working with Difficult People

Cómo dirigir y trabajar con personal difícil	<a href="#">COMM2161</a>	3,5
--	--------------------------	-----

#### Business Writing Essentials

Escribir con una finalidad	<a href="#">COMM2011</a>	4
----------------------------	--------------------------	---

#### Interpersonal Communication Skills

Comunicarse para mejorar el entendimiento	<a href="#">COMM2102</a>	3
Saber escuchar, influir y enfrentarse a situaciones delicada	<a href="#">COMM2103</a>	4
Mejorar la comunicación con su equipo	<a href="#">COMM2104</a>	4

#### Mastering Interpersonal Communication

Dinámica de la comunicación interpersonal	<a href="#">COMM2111</a>	2,5
Herramientas de comunicación	<a href="#">COMM2112</a>	2
Habilidades de comunicación del equipo de proyecto	<a href="#">COMM2113</a>	3
El lado interpersonal del conflicto	<a href="#">COMM2114</a>	3
Habilidades interpersonales para los negocios	<a href="#">COMM2115</a>	2,5
Mejore las habilidades interpersonales de su equipo	<a href="#">COMM2116</a>	2

#### Writing to Maximize Business Results

El correo electrónico y la comunicación en la empresa	<a href="#">COMM2233</a>	2,5
---	--------------------------	-----

#### Powerful Presentation Skills

Aumente el impacto de sus presentaciones y gane seguridad	<a href="#">COMM2313</a>	3,5
---	--------------------------	-----

#### Effective Business Meetings

Cómo dirigir reuniones eficaces en la empresa	<a href="#">COMM2332</a>	2,5
---	--------------------------	-----

#### Negotiating to Win: Getting the Results You Want

Cerrar un trato	<a href="#">COMM2501</a>	3
El proceso de negociación	<a href="#">COMM2503</a>	2,5
La dinámica de la interacción	<a href="#">COMM2504</a>	3
El negociador experto	<a href="#">COMM2507</a>	2,5
Obtención de resultados gracias a la comunicación	<a href="#">COMM2515</a>	3

#### Effective Use of Feedback for Business

Cómo proporcionar retroalimentación: Manual para el superior	<a href="#">COMM2525</a>	4
--	--------------------------	---

#### Emotional Intelligence in the Workplace

¿Qué es la inteligencia emocional?	<a href="#">COMM2141</a>	2,5
Inteligencia emocional en el trabajo	<a href="#">COMM2142</a>	2,5
Trabajo en equipo e inteligencia emocional	<a href="#">COMM2143</a>	2,5
Intensificar su inteligencia emocional	<a href="#">COMM2144</a>	2,5

#### Assertive Communication

Adopte un estilo profesional asertivo	<a href="#">COMM2171</a>	3
---------------------------------------	--------------------------	---



**European Spanish**

**Personal Development Curriculum - European/Castilian Spanish**

**Taking Control of Your Workday**

Analice cómo emplea su tiempo	<a href="#">PD2101</a>	2
Objetivos y prioridades en la gestión del tiempo	<a href="#">PD2102</a>	2
Retos principales en la gestión del tiempo	<a href="#">PD2103</a>	3

**Achieving Balance in Your Professional and Personal Life**

Gestión del tiempo	<a href="#">PD2113</a>	2,5
Combatir el estrés	<a href="#">PD2114</a>	3

**Overcoming Overload - Managing Memory and Time**

El tiempo: un recurso muy valioso	<a href="#">PD2121</a>	2,5
Toma de decisiones dinámica	<a href="#">PD2234</a>	2,5
Implementar y valorar una decisión	<a href="#">PD2235</a>	3

**Creativity and Innovation**

El proceso creativo en el trabajo	<a href="#">PD2201</a>	2,5
El brainstorming y el pensamiento creativo	<a href="#">PD2202</a>	2

**Problem Solving and Decision Making**

Principios básicos de la resolución de problemas	<a href="#">PD2211</a>	1,5
Principios básicos de la toma de decisiones	<a href="#">PD2213</a>	2

**Problem-solving and Decision-making for Business**

Fundamentos del pensamiento eficaz	<a href="#">PD2231</a>	3,5
Contextualizar el problema	<a href="#">PD2232</a>	3
Idear alternativas para solucionar los problemas	<a href="#">PD2233</a>	2,5
Resolución de problemas y toma de decisiones en grupo	<a href="#">PD2236</a>	2,5

**Working without a Net - The Business of Risk**

Planificación estratégica y gestión de riesgos	<a href="#">PD2244</a>	2,5
--	------------------------	-----

**Creativity and Innovation in the Workplace**

Los fundamentos de la creatividad y la innovación	<a href="#">PD2031</a>	4,5
Producción de ideas creativas e innovadoras	<a href="#">PD2032</a>	3,5
Evaluación de ideas creativas e innovadoras	<a href="#">PD2033</a>	3,5
Aplicación de ideas creativas e innovadoras	<a href="#">PD2034</a>	5

**Dealing with Organizational Change**

Comunicación durante el cambio organizacional	<a href="#">PD2193</a>	3,5
---	------------------------	-----

**European Spanish**

**Project Management Curriculum - European/Castilian Spanish**

**Professional Project Management (non-certification)**

Definición del proyecto	<a href="#">PROJ2101</a>	3
Herramientas fundamentales de la gestión de proyectos	<a href="#">PROJ2102</a>	2,5
Planificación de proyectos asistida por ordenador	<a href="#">PROJ2103</a>	3
Formación del equipo de proyecto	<a href="#">PROJ2104</a>	3
Conducir a un equipo de proyecto hacia el éxito	<a href="#">PROJ2105</a>	2,5
Completar un proyecto	<a href="#">PROJ2106</a>	2,5

**European Spanish**

**Team Building Curriculum - European/Castilian Spanish**

**9 Traits of Highly Successful Work Teams**

Afrontar y resolver conflictos	<a href="#">TEAM2106</a>	2
--------------------------------	--------------------------	---

**How to Lead a Team**

El líder como facilitador	<a href="#">TEAM2112</a>	2,5
---------------------------	--------------------------	-----



Liderar un equipo	<a href="#">TEAM2114</a>	1,5
<b>Participating in a Project Team</b>		
Habilidades de comunicación del equipo de proyecto	<a href="#">TEAM2132</a>	3
La formación de equipos es un trabajo interno	<a href="#">TEAM2133</a>	3
Resolución de problemas en equipos de proyectos	<a href="#">TEAM2134</a>	3
<b>Cultivating a High-performance Project Team</b>		
Formación de un equipo de alto rendimiento	<a href="#">TEAM2141</a>	2
Aprovechar el conocimiento colectivo	<a href="#">TEAM2142</a>	2,5
Mantener el máximo rendimiento del equipo de proyecto	<a href="#">TEAM2145</a>	2,5
<b>Participating in Teams</b>		
Estrategias para la formación de equipos	<a href="#">TEAM2171</a>	4

#### European Spanish

##### Sales Curriculum - European/Castilian Spanish

###### Sales: A Focus on Solutions

De la venta de productos a la venta de soluciones	<a href="#">SALE2141</a>	2,5
Prospección de clientes	<a href="#">SALE2142</a>	2,5
Cómo influir en la decisión de su cliente	<a href="#">SALE2144</a>	3

###### The Sales Wheel of Success - Advanced Selling Series

Motivación para las ventas	<a href="#">SALE2211</a>	3
Desarrollo de todo su potencial de ventas	<a href="#">SALE2212</a>	3

###### Selling at the Executive Level

Preparación para el éxito	<a href="#">SALE2221</a>	3
Planificación estratégica	<a href="#">SALE2222</a>	3,5
Avanzar en una venta compleja	<a href="#">SALE2223</a>	4
Presentación de su propuesta	<a href="#">SALE2224</a>	4
Negociar en beneficio mutuo	<a href="#">SALE2225</a>	4

###### Territorial Account Sales Skills

El método de ventas de cuentas territoriales	<a href="#">SALE2111</a>	3
Comprender la empresa de su cliente objetivo	<a href="#">SALE2112</a>	3,5
Usar eficazmente las reuniones de investigación centradas en el cliente	<a href="#">SALE2113</a>	3,5

###### Strategic Account Sales Skills

Comprender a su cliente	<a href="#">SALE2132</a>	3,5
-------------------------	--------------------------	-----

###### SalesUniversity Sales Manufacturing: A Success Model

Fabricación de ventas: identificar las oportunidades comerciales	<a href="#">SALE2421</a>	5
--	--------------------------	---

#### European Spanish

##### Customer Service Curriculum - European/Castilian Spanish

###### How to Excel at Customer Service

Principios básicos de una atención al cliente excepcional	<a href="#">CUST2102</a>	3,5
La voz de su cliente	<a href="#">CUST2103</a>	4,5
Superar situaciones delicadas en la atención al cliente	<a href="#">CUST2106</a>	6

###### Measuring Customer Satisfaction

Qué quiere el cliente	<a href="#">CUST2131</a>	2,5
Cómo diseñar encuestas de satisfacción del cliente	<a href="#">CUST2132</a>	3
Satisfacción del cliente: del análisis a la puesta en práctica	<a href="#">CUST2133</a>	2,5

###### Managing A Customer-Focused Department

Dirigir a un equipo orientado al cliente	<a href="#">CUST2174</a>	4
--	--------------------------	---

###### Internal Customer Service

Trabajar con clientes internos	<a href="#">CUST2142</a>	4
--------------------------------	--------------------------	---

#### European Spanish



**Sales and Marketing**

**Marketing Curriculum**

Principios de marketing: redactar un Plan de Marketing	<a href="#">es ES 42406 ng</a>	4
--	--------------------------------	---

**Latin American Spanish**

**Operations Curriculum**

**ISO 9000:2000 Overview**

Crear un Sistema de Gestión de la Calidad	<a href="#">OPER1402</a>	2
Una dirección orientada a la calidad	<a href="#">OPER1403</a>	2,5
La satisfacción del cliente mediante la gestión de recursos	<a href="#">OPER1404</a>	2,5
Mejora continua de la calidad	<a href="#">OPER1406</a>	3,5

**Latin American Spanish**

**Strategic Planning Curriculum - Latin American Spanish**

**How to Write a Business Case**

Presentando el caso	<a href="#">STGY1216</a>	2,5
---------------------	--------------------------	-----

**Strategic Management**

Gestión estratégica - Planificación	<a href="#">STGY1301</a>	2,5
Gestión estratégica - Análisis y elección	<a href="#">STGY1302</a>	2
Gestión estratégica - Implementación empresarial	<a href="#">STGY1303</a>	2,5

**Technology Forecasting**

Pronóstico de tecnología	<a href="#">STGY1311</a>	3
--------------------------	--------------------------	---

**Global Business Strategy**

Gestión de negocios y estrategia	<a href="#">STGY1321</a>	1,5
----------------------------------	--------------------------	-----

**Latin American Spanish**

**e-Business - Latin American Spanish**

**e-Business Foundations**

Los fundamentos del e-Business	<a href="#">EBUS1101</a>	2,5
Enfoques del e-Business	<a href="#">EBUS1102</a>	2
Oportunidades de e-business	<a href="#">EBUS1103</a>	3

**Latin American Spanish**

**Marketing Curriculum - Latin American Spanish**

**Strategic Marketing in Action**

Elementos de la estrategia de marketing	<a href="#">MKT1201</a>	3
Analyzing the Market	<a href="#">MKT1202</a>	2,5
Factores competitivos en el marketing estratégico	<a href="#">MKT1203</a>	2,5
Writing a Marketing Plan: Phase 1	<a href="#">MKT1204</a>	3
Writing the Marketing Plan: Creative Strategy	<a href="#">MKT1205</a>	2,5
Creating a Marketing Campaign	<a href="#">MKT1206</a>	4

**Latin American Spanish**

**Finance/Accounting Curriculum - Latin American Spanish**

**Business Finance for Managers**

La gestión de efectivo	<a href="#">FIN1143</a>	2,5
Estados y análisis financieros	<a href="#">FIN1144</a>	2,5
Fuentes de financiamiento	<a href="#">FIN1145</a>	2,5

**Latin American Spanish**

**Knowledge Management - Latin American Spanish**

**The 21st Century Learning Curve**

El potencial del autoaprendizaje	<a href="#">KNOW1203</a>	2,5
----------------------------------	--------------------------	-----

**The 21st Century Learning Curve**

Benchmarking para lograr mejores prácticas	<a href="#">KNOW1116</a>	3
--	--------------------------	---



**Latin American Spanish**

**Human Resources Curriculum - Latin American Spanish**

**Behavioral Interviewing**

Preparación de la entrevista basada en el comportamiento	<a href="#">HR1213</a>	3
Realización de entrevistas basadas en el comportamiento	<a href="#">HR1214</a>	2,5

**Human Resources Management Essentials**

Planificación y Análisis de los Recursos Humanos	<a href="#">HR1101</a>	2
Crear el clima adecuado para lograr el rendimiento deseado	<a href="#">HR1104</a>	3

**Latin American Spanish**

**Management Curriculum - Latin American Spanish**

**Essential Skills For Tomorrow's Managers**

Competencias para futuros gerentes	<a href="#">MGMT1111</a>	5,5
Herramientas de desarrollo para futuros gerentes	<a href="#">MGMT1112</a>	5
El gerente como instructor y asesor	<a href="#">MGMT1113</a>	5
El gerente como defensor del proyecto	<a href="#">MGMT1114</a>	4,5
Fundamentos sobre la responsabilidad del gerente	<a href="#">MGMT1115</a>	6
Aprendizaje continuo para el futuro gerente	<a href="#">MGMT1116</a>	4,5

**How to Discipline Employees & Correct Performance Problems**

Motivar a los empleados y reconocer su trabajo	<a href="#">MGMT1133</a>	2
--	--------------------------	---

**Management Excellence: Performance-Based Appraisals**

Diseño de evaluaciones eficaces basadas en el rendimiento	<a href="#">MGMT1142</a>	2,5
Evaluación basada en el rendimiento: la visión del empleado	<a href="#">MGMT1144</a>	3
Evaluación de un equipo orientado al rendimiento	<a href="#">MGMT1145</a>	3

**The Successful Facilitator**

Facilitación de reuniones y grupos de trabajo	<a href="#">MGMT1233</a>	5
La facilitación en situaciones conflictivas	<a href="#">MGMT1234</a>	5
Principios básicos de la facilitación: técnicas y herramientas	<a href="#">MGMT1232</a>	6

**The Consummate Coach**

Fundamentos de la instrucción	<a href="#">MGMT1242</a>	3
Funciones del instructor	<a href="#">MGMT1243</a>	3,5
Guía de rendimiento del directivo: técnicas de coaching	<a href="#">MGMT1246</a>	1,5

**Mentoring Essentials**

Labor eficaz de mentor	<a href="#">MGMT1251</a>	3
El directivo como mentor	<a href="#">MGMT1252</a>	2,5

**Making Change Work**

Adaptarse a los cambios	<a href="#">MGMT1322</a>	1,5
-------------------------	--------------------------	-----

**Managing Others through Change**

El liderazgo en tiempos de cambio	<a href="#">MGMT1331</a>	2,5
-----------------------------------	--------------------------	-----

**Supporting Employees through the Change Process**

Incorporar el cambio en la empresa	<a href="#">MGMT1183</a>	3
------------------------------------	--------------------------	---

**Performance Appraisal**

Evaluación del desempeño	<a href="#">MGMT1342</a>	4
--------------------------	--------------------------	---

**Delegation Skills**

Fundamentos de la delegación	<a href="#">MGMT1261</a>	2
El enfoque personal en la delegación	<a href="#">MGMT1262</a>	2,5

**Latin American Spanish**

**Leadership Curriculum - Latin American Spanish**

**Leading from the Front Line**

Liderazgo y cultura organizacional	<a href="#">LEAD1122</a>	2,5
------------------------------------	--------------------------	-----



Dinamizar y delegar poder	<a href="#">LEAD1123</a>	2,5
El liderazgo y el trabajador del conocimiento	<a href="#">LEAD1124</a>	2,5
Liderar el cambio desde primera línea	<a href="#">LEAD1125</a>	2,5
La dinámica del liderazgo	<a href="#">LEAD1126</a>	3
<b>Going from Management to Leadership</b>		
La marca de un líder	<a href="#">LEAD1221</a>	4,5
Comunicación de una visión compartida	<a href="#">LEAD1222</a>	4,5
El líder con recursos	<a href="#">LEAD1223</a>	5
Supresión de las barreras al rendimiento	<a href="#">LEAD1224</a>	4
La comunicación en un líder	<a href="#">LEAD1225</a>	4,5
Instrucción para el rendimiento	<a href="#">LEAD1226</a>	2,5
Cómo liderar en el cambio	<a href="#">LEAD1227</a>	3
El líder como modelo	<a href="#">LEAD1228</a>	3

## Latin American Spanish

### Communication Curriculum - Latin American Spanish

#### Interpersonal Communication Skills

Comunicarse para desarrollar relaciones	<a href="#">COMM1101</a>	2
Comunicarse para mejorar la comprensión	<a href="#">COMM1102</a>	3
Saber escuchar, influir y enfrentarse a situaciones delicada	<a href="#">COMM1103</a>	4
Mejorar la comunicación con su equipo	<a href="#">COMM1104</a>	4

#### Mastering Interpersonal Communication

Dinámica de la comunicación interpersonal	<a href="#">COMM1111</a>	2,5
Herramientas de comunicación	<a href="#">COMM1112</a>	2
Las diversas facetas de la comunicación	<a href="#">COMM1113</a>	3
El lado interpersonal del conflicto	<a href="#">COMM1114</a>	3
Habilidades interpersonales para los negocios	<a href="#">COMM1115</a>	2,5
Desarrollo de capacidades interpersonales en su staff	<a href="#">COMM1116</a>	2

#### Effective Listening Skills

Los fundamentos de la escucha	<a href="#">COMM1151</a>	2,5
-------------------------------	--------------------------	-----

#### Managing and Working with Difficult People

Personas difíciles en el lugar de trabajo	<a href="#">COMM1161</a>	3,5
---	--------------------------	-----

#### Writing to Maximize Business Results

Estudio de las nuevas bases de escritura comercial	<a href="#">COMM1221</a>	3
Escritura de reportes y propuestas de impacto	<a href="#">COMM1222</a>	3,5

#### Powerful Presentation Skills

Planear tu presentación	<a href="#">COMM1311</a>	2,5
Presentar con seguridad e impacto	<a href="#">COMM1313</a>	3,5

#### Meeting the Presentation Challenge

Los fundamentos de las presentaciones	<a href="#">COMM1321</a>	3
Exposición de presentaciones eficaces	<a href="#">COMM1324</a>	3

#### Getting Results Without Authority

Construir relaciones para obtener resultados	<a href="#">COMM1511</a>	2,5
--	--------------------------	-----

#### Emotional Intelligence in the Workplace

¿Qué es la inteligencia emocional?	<a href="#">COMM1141</a>	2,5
Inteligencia emocional en el trabajo	<a href="#">COMM1142</a>	3
Trabajo en equipo e inteligencia emocional	<a href="#">COMM1143</a>	2,5

#### Effective Business Meetings

Cómo dirigir reuniones eficaces en la empresa	<a href="#">COMM1332</a>	3
---	--------------------------	---

#### Assertive Communication



Adopte un estilo profesional asertivo	<a href="#">COMM1171</a>	3
<b>Interpersonal Communication Skills for Business</b>		
Habilidades comunicativas para la resolución de conflictos	<a href="#">COMM1006</a>	5
<b>Effective Use of Feedback for Business</b>		
Dar Feedback: una guía para directivos	<a href="#">COMM1525</a>	4
<b>Negotiating to Win: Getting the Results You Want</b>		
El proceso de negociación	<a href="#">COMM1503</a>	2,5
Cerrar un trato	<a href="#">COMM1501</a>	3

#### Latin American Spanish

##### Personal Development Curriculum - Latin American Spanish

###### Taking Control of Your Workday

Analizar el uso que haces del tiempo	<a href="#">PD1101</a>	2
Objetivos y prioridades en la gestión del tiempo	<a href="#">PD1102</a>	2
Retos principales en la gestión del tiempo	<a href="#">PD1103</a>	3

###### Achieving Balance in Your Professional and Personal Life

Gestión del tiempo	<a href="#">PD1113</a>	2,5
Combatir el estrés	<a href="#">PD1114</a>	3

###### Overcoming Overload - Managing Memory and Time

El tiempo como recurso	<a href="#">PD1121</a>	2,5
Eliminar los factores que hacen perder el tiempo	<a href="#">PD1122</a>	3
Organizarse para recordar	<a href="#">PD1123</a>	2
Programa para administrar el tiempo y la memoria	<a href="#">PD1124</a>	2
Implementar y valorar una decisión	<a href="#">PD1235</a>	3
Toma de decisiones dinámica	<a href="#">PD1234</a>	2,5

###### Creativity and Innovation

El proceso creativo en el trabajo	<a href="#">PD1201</a>	2,5
-----------------------------------	------------------------	-----

###### Problem Solving and Decision Making

Solución de problemas: Fundamentos	<a href="#">PD1211</a>	1,5
Resolver problemas para desafíos de las empresas	<a href="#">PD1212</a>	1
Principios básicos de la toma de decisiones	<a href="#">PD1213</a>	2

###### Problem-solving and Decision-making for Business

Fundamentos del pensamiento eficaz	<a href="#">PD1231</a>	3,5
Contextualizar el problema	<a href="#">PD1232</a>	3
Idear alternativas para solucionar los problemas	<a href="#">PD1233</a>	2,5
Resolución de problemas y toma de decisiones en grupo	<a href="#">PD1236</a>	2,5

###### Working without a Net - The Business of Risk

Planificación estratégica y gestión de riesgos	<a href="#">PD1244</a>	2,5
--	------------------------	-----

###### Creativity and Innovation in the Workplace

Los fundamentos de la creatividad y la innovación	<a href="#">PD1031</a>	4,5
---	------------------------	-----

###### Dealing with Organizational Change

Comunicación durante el cambio organizacional	<a href="#">PD1193</a>	3,5
---	------------------------	-----

#### Latin American Spanish

##### Project Management Curriculum - Latin American Spanish

###### Professional Project Management (non-certification)

Definir los proyectos	<a href="#">PROJ1101</a>	3
Herramientas fundamentales de la gestión de proyectos	<a href="#">PROJ1102</a>	3
Planificación del proyecto asistida por computadora	<a href="#">PROJ1103</a>	3
Crear el equipo de proyectos	<a href="#">PROJ1104</a>	3
Dirigir el equipo de proyectos exitoso	<a href="#">PROJ1105</a>	3



Terminar el proyecto	<a href="#">PROJ1106</a>	3
<b>Latin American Spanish</b>		
<b>Team Building Curriculum - Latin American Spanish</b>		
<b>Global Business Strategy</b>		
Afrontar y resolver conflictos	<a href="#">TEAM1106</a>	2
<b>How to Lead a Team</b>		
El líder como facilitador	<a href="#">TEAM1112</a>	2,5
Liderar un equipo	<a href="#">TEAM1114</a>	1,5
<b>Managing and Leading the Virtual Team</b>		
Colaboración en equipos virtuales	<a href="#">TEAM1223</a>	3,5
Gestión de un proyecto virtual	<a href="#">TEAM1224</a>	2
<b>Cultivating a High-performance Project Team</b>		
Formar un equipo de alto rendimiento	<a href="#">TEAM1141</a>	2
Harnessing Collective Knowledge	<a href="#">TEAM1142</a>	3
Mantener el máximo rendimiento del equipo de proyecto	<a href="#">TEAM1145</a>	2,5
<b>Participating in a Project Team</b>		
Habilidades de comunicación del equipo de proyecto	<a href="#">TEAM1132</a>	3
La formación de equipos es un trabajo interno	<a href="#">TEAM1133</a>	3
Resolución de problemas en equipos de proyectos	<a href="#">TEAM1134</a>	3
<b>Participating in Teams</b>		
Comunicación efectiva en los equipos	<a href="#">TEAM1172</a>	3
La función del individuo en el equipo	<a href="#">TEAM1173</a>	3,5
<b>Latin American Spanish</b>		
<b>Sales Curriculum - Latin American Spanish</b>		
<b>Sales: A Focus on Solutions</b>		
El paso de vender productos a vender soluciones	<a href="#">SALE1141</a>	2,5
Prospección de clientes	<a href="#">SALE1142</a>	2,5
Cómo influir en la decisión de su cliente	<a href="#">SALE1144</a>	3
Presentación de su solución	<a href="#">SALE1145</a>	3
<b>The Sales Wheel of Success - Advanced Selling Series</b>		
Motivación para las ventas	<a href="#">SALE1211</a>	3
Desarrollo de todo su potencial de ventas	<a href="#">SALE1212</a>	3
<b>Selling at the Executive Level</b>		
Prepararse para el éxito	<a href="#">SALE1221</a>	3
Planificación estratégica	<a href="#">SALE1222</a>	3,5
Avanzar en una venta compleja	<a href="#">SALE1223</a>	4
Presentar su propuesta	<a href="#">SALE1224</a>	4
Negociar en beneficio mutuo	<a href="#">SALE1225</a>	4
<b>Territorial Account Sales Skills</b>		
El método de ventas de cuentas territoriales	<a href="#">SALE1111</a>	3
Comprender la empresa de su cliente objetivo	<a href="#">SALE1112</a>	3,5
Usar eficazmente las reuniones de investigación centradas en el cliente	<a href="#">SALE1113</a>	3,5
Adquirir acceso al personal clave en sus cuentas objetivo	<a href="#">SALE1114</a>	3,5
<b>Strategic Account Sales Skills</b>		
Comprender a su cliente	<a href="#">SALE1132</a>	3,5
<b>SalesUniversity Sales Manufacturing: A Success Model</b>		
Fabricación de Ventas: identificar las oportunidades de ventas	<a href="#">SALE1421</a>	5
<b>Sales Team Management</b>		
Construir un equipo de ventas ganador	<a href="#">SALE1151</a>	5,5



**Field Sales Skills**

Fundamentos de las ventas de campo	<a href="#">SALE1101</a>	3,5
Planificar su enfoque de ventas de campo	<a href="#">SALE1102</a>	4,5
Aplicar su enfoque de ventas de campo	<a href="#">SALE1103</a>	4

**Latin American Spanish**

**Customer Service Curriculum - Latin American Spanish**

**How to Excel at Customer Service**

Los fundamentos de una atención excepcional al cliente	<a href="#">CUST1102</a>	3,5
La voz del cliente	<a href="#">CUST1103</a>	4,5
Avances en su pericia para atender	<a href="#">CUST1104</a>	4,5
Clientes, conflictos y enfrentamientos	<a href="#">CUST1105</a>	5,5
Superación de situaciones difíciles en la atención al client	<a href="#">CUST1106</a>	6
Instilar excelencia en el servicio: el acrónimo EXCEL	<a href="#">CUST1107</a>	4
Estrellas del servicio y equipos de servicio	<a href="#">CUST1108</a>	3

**Frontline Call Center Skills**

Servicios al cliente en un centro de llamadas	<a href="#">CUST1113</a>	3,5
---	--------------------------	-----

**Measuring Customer Satisfaction**

Qué quiere el cliente	<a href="#">CUST1131</a>	2,5
Satisfacción del cliente: del análisis a la puesta en práctica	<a href="#">CUST1133</a>	3

**Managing a Customer Service-Oriented Culture**

Establecer el desempeño deseado para tu equipo	<a href="#">CUST1201</a>	3,5
Entrenarse en una cultura orientada al servicio	<a href="#">CUST1202</a>	2,5
Mejorar el proceso de entrega de servicio	<a href="#">CUST1205</a>	2
Navegar con éxito por el proceso de cambio	<a href="#">CUST1206</a>	4

**Internal Customer Service**

Excelencia en el servicio al cliente interno	<a href="#">CUST1141</a>	5
Trabajar con clientes internos	<a href="#">CUST1142</a>	4

**Managing A Customer-Focused Department**

Dirigir un equipo centrado en el cliente	<a href="#">CUST1174</a>	4
--	--------------------------	---

*Actualizado: 21/7/ 2008*