

+150 recursos enfocados en las habilidades humanas más demandadas del mercado laboral

¡Adáptate a los nuevos escenarios laborales!
Desarrolla las habilidades más importantes para el futuro del trabajo.

Cursos:

- Manejando objeciones – Nivel 1
- Dirigiendo el proceso de negociación – Nivel 1
- Desarrollar su asertividad - Nivel 1
- Dirigiendo el proceso de negociación – Nivel 2
- Dirigiendo el proceso de negociación – Nivel 3
- Obtener el apoyo de tus interlocutores
- Recursos para gestionar la sobrecarga de trabajo
- Dar feedback constructivo y positivo
- Preguntar por feedback
- Manejando objeciones – Nivel 2
- Desarrollar su asertividad - Nivel 2
- Desarrollar su asertividad - Nivel 3
- Manejando objeciones – Nivel 3
- Aceptar críticas incómodas O bien formuladas
- Practicar la escucha activa
- Hacer las preguntas correctas para vender
- Negociar según el perfil del cliente
- Practicar la escucha activa en la formación
- Proporcionar feedback positivo y constructivo
- Gestión del tiempo: Tratando con peticiones urgentes
- Gestión de proyectos: movilización de miembros del equipo
- Liderar reuniones a distancia
- Maneras efectivas de comunicarse con miembros de un equipo
- Dirección a distancia: cómo gestionar colaboradores de bajo rendimiento
- Facilitar una reunión del Comité de Seguimiento del Proyecto
- Moderar una sesión brainstorming
- Diseño y gestión de un plan de acción efectivo
- Facilitar reuniones eficaces
- Oratoria: gestión de la q & a (preguntas y respuestas)
- El método GROW para otorgar independencia a los miembros de su equipo
- Gestionar la transformación con la estrategia "Ensayo y Error"
- Construir y compartir una visión sólida
- Cómo presentar un discurso de ventas online poderoso y ganador
- Adaptarse a otras personas para comunicarse eficazmente PARTE A
- Adaptarse a otras personas para comunicarse eficazmente PARTE B
- Fundamentos de la inteligencia emocional. Parte A
- Fundamentos de la inteligencia emocional. Parte B
- Manejar el estrés
- Asertividad: conozca su perfil PARTE A
- Asertividad: conozca su perfil PARTE B
- Asertividad: herramientas PARTE A
- Asertividad: herramientas PARTE B
- Tres pilares de la excelencia interpersonal
- Desarrollo de una estrategia de comunicación interpersonal
- Conocerse mejor para comunicarse mejor PARTE A
- Conocerse mejor para comunicarse mejor PARTE B
- 3 caminos hacia la buena comunicación
- Resolución de problemas: Herramientas y métodos PARTE A
- Resolución de problemas: Herramientas y métodos PARTE B
- Técnicas de comunicación escrita

- Preparar y estructurar una presentación
- Diagnosticar su gestión del tiempo
- Céntrese en sus prioridades
- Las 12 pautas para administrar el tiempo eficazmente.
- Visión estratégica y gestión de actividades. Parte A
- Visión estratégica y gestión de actividades. Parte B
- Liderar el cambio: identificar su perfil - Parte A
- Liderar el cambio: identificar su perfil - Parte B
- Liderar el cambio: procesos y herramientas - Parte A
- Liderar el cambio: procesos y herramientas - Parte B
- Crear una visión de futuro - Parte A
- Crear una visión de futuro - Parte B
- Liderar el cambio: La estrategia de los aliados. Parte A
- Liderar el cambio: La estrategia de los aliados. Parte B
- Poner en marcha la dinámica del cambio
- Fundamentos de la gestión de proyectos PARTE A
- Fundamentos de la gestión de proyectos PARTE B
- El marco del proyecto PARTE A
- El marco del proyecto PARTE B
- La planificación del proyecto PARTE A
- La planificación del proyecto PARTE B
- Establecer el presupuesto del proyecto PARTE A
- Establecer el presupuesto del proyecto PARTE B
- Anticipar los riesgos de un proyecto PARTE A
- Anticipar los riesgos de un proyecto PARTE B
- Las encrucijadas en la relación cliente
- Su cliente y usted: objetivo, confianza
- Su cliente y usted: objetivo, escucha
- Su cliente y usted: objetivo, lealtad
- Su cliente y usted: objetivo, preferencia
- Preparar la venta para lograr el éxito compartido.
- Construir el éxito compartido a largo plazo.
- El arte de convencer a través de la escucha PARTE A
- El arte de convencer a través de la escucha PARTE B
- Convencer con una oferta ganadora
- Tener éxito como nuevo mando PARTE A
- Tener éxito como nuevo mando PARTE B
- Los estilos de gestión
- Promover y mantener la motivación
- Habilidades situacionales como mando
- Habilidades relacionales como mando PARTE A
- Habilidades relacionales como mando PARTE B
- Habilidades emocionales como mando
- Orientar la acción individual y colectiva PARTE A
- Orientar la acción individual y colectiva PARTE B
- El líder coach PARTE A
- El líder coach PARTE B
- Decidir eficazmente PARTE A
- Decidir eficazmente PARTE B
- Establecer relaciones mutuamente beneficiosas con el equipo PARTE A
- Establecer relaciones mutuamente beneficiosas con el equipo PARTE B
- Gestionar las emociones en el seno de su equipo PARTE A
- Gestionar las emociones en el seno de su equipo PARTE B
- El impacto de las emociones en el entorno profesional PARTE A
- El impacto de las emociones en el entorno profesional PARTE B
- Gestionar sus emociones
- Preparar y estructurar la entrevista anual de evaluación PARTE A
- Preparar y estructurar la entrevista anual de evaluación PARTE B
- Identificar su estilo de comunicación
- Adaptar su mensaje con éxito
- Cómo dar respuesta a las preguntas difíciles
- Tratar las causas de la pérdida de tiempo PARTE A
- Tratar las causas de la pérdida de tiempo PARTE B
- Ser el estratega de su tiempo
- Focalizar en lo esencial para tratar prioridades PARTE A
- Focalizar en lo esencial para tratar prioridades PARTE B
- Percepciones del tiempo
- 3 Claves de eficiencia en un entorno acelerado
- Claves para formar un equipo a distancia
- Planifica y cumple tus prioridades de la semana
- Conseguir, sin esfuerzo, objetivos de alto valor añadido
- Preparando una negociación Ganar-Ganar

- La entrevista en ventas B2B
- Presentaciones de impacto
- Las claves para que su proyecto tenga un buen comienzo
- Organizar tareas y responsabilidades en un proyecto
- Resolución creativa de problemas
- Herramientas para un proceso de toma de decisiones eficaz
- Reforzar la resiliencia
- Mantener la concentración, la actitud positiva y la calma para trabajar a distancia con éxito
- Aumentar el bienestar laboral con el teletrabajo
- Promover la diversidad, la inclusión y la pertenencia dentro de mi equipo
- Comprender los prejuicios inconscientes y cómo tratarlos
- Cómo crear un discurso persuasivo
- Utilizar las redes sociales para la prospección y la venta
- Técnicas para atraer a tu audiencia virtual
- Hacer presentaciones online atractivas y con impacto
- Las 5 dimensiones de la Experiencia Empleado
- Gestionar un equipo y un proyecto a distancia
- Mi historia como manager: Construyendo relaciones con cada colaborador
- Mi historia como manager: Realizando la primera reunión con el equipo
- Mi historia como manager: Clarificando mis prioridades más importantes
- MyStory de Liderança: Partilhar a visão com a equipa
- Mi historia como manager: Asignando una tarea a un colaborador
- Mi historia como manager: Dando feedback
- Mi historia como manager: Reorientando al colaborador
- Mi historia como manager: Tratando con un colaborador experto
- Mi historia como manager: Manteniendo motivado al equipo
- Mi historia como manager: Incentivando la autonomía del colaborador
- Mi historia como manager: Estableciendo objetivos y resultados clave a conseguir
- Mi historia como manager: Dirigiendo a los colaboradores uno a uno
- Mi historia como manager: Incentivando la autonomía del colaborador



¡Contáctanos hoy mismo!

info@ulearn.edu.uy



Plataforma innovadora con una amplia gama de cursos



Áreas más demandadas del mercado laboral



Explora todos los cursos que tenemos para ti



Potencia tus conocimientos y habilidades.