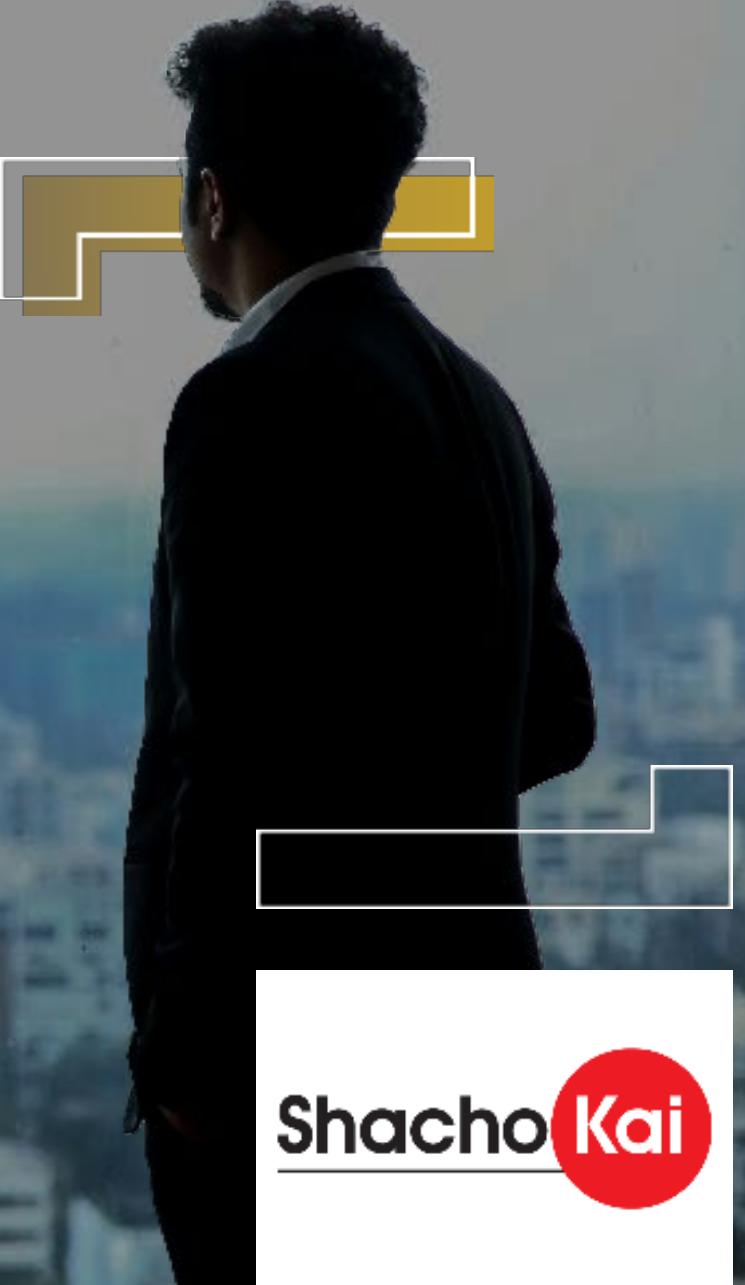


PROGRAMAS
NUEVOS
PARA 2025/26



Shacho Kai

Plan de Formación

Formación Transversal y Específica



Deducción a
través de la
Fundae



Alto valor para los
asociados y
precios asequibles

Estructura:

- 10-12 sesiones (una a la semana)
- Sesiones de 2 horas cada una
- Formación online (en directo con un profesor en entorno online)
- Examen final

Precio por alumno: 1.400 €

Precio Particular: 4.095 €

Descuento: 66%

- Precio calculado en base a 16 alumnos/curso



IA para la
Productividad



Product
Management



Key Account
Management

PROGRAMA EXECUTIVE EN IA PARA LA PRODUCTIVIDAD. 20 HORAS

OBJETIVOS:

- Dominar la IA Generativa: Comprenderás los fundamentos y aplicaciones de esta tecnología revolucionaria, y estarás preparado para utilizarla en tu trabajo diario.
- Automatizar tareas y optimizar procesos: Aprenderás a identificar tareas repetitivas y a utilizar herramientas de IA Generativa para automatizarlas, liberando tiempo y recursos para actividades más estratégicas.
- Analizar datos y tomar decisiones informadas: Descubrirás cómo la IA Generativa puede ayudarte a analizar grandes volúmenes de datos de forma rápida y eficiente, extrayendo información valiosa para tomar decisiones basadas en evidencia.
- Impulsar tu creatividad y productividad: Descubrirás cómo la IA Generativa puede ser una fuente de inspiración y un catalizador para la creatividad, ayudándote a generar nuevas ideas y a encontrar soluciones innovadoras a los desafíos de tu trabajo.
- Construir un futuro profesional exitoso: Al dominar la IA Generativa, estarás preparado para enfrentar los desafíos del futuro del trabajo y construir una carrera profesional exitosa en la era de la inteligencia artificial.

SESIONES

- 1.. INTRODUCCIÓN A LA IA GENERATIVA Y SU IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD
2. BÚSQUEDA INTELIGENTE DE INFORMACIÓN Y CREACIÓN DE CONTENIDO
3. ANÁLISIS Y VISUALIZACIÓN DE DATOS CON IA EN EXCEL
4. CREACIÓN DE CONTENIDO AUDIOVISUAL CON IA
5. GENERACIÓN DE IMÁGENES Y DISEÑO CON IA
6. DIVULGACIÓN DE CONTENIDO Y ESTRATEGIAS DE MARKETING CON IA
7. AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS Y FLUJOS DE TRABAJO CON IA
8. ÉTICA, SEGURIDAD Y FUTURO DE LA IA GENERATIVA
9. TALLER PRÁCTICO FINAL
10. SESIÓN DE CIERRE Y NETWORKING



Coordinador

Alberto de Torres

PROGRAMA EXECUTIVE EN KEY ACCOUNT MANAGER 20 HORAS

OBJETIVOS:

- Optimizar la gestión de las cuentas clave a través de la excelencia y adecuada ejecución comercial B2B en un entorno de omnicanalidad para el logro de un posicionamiento claramente diferenciador de las empresas.
- Profundizar en el análisis con atención especial en la relevancia de clientes corporativos para el desarrollo de estrategias coherentes con los objetivos comerciales que se pretenden conseguir.
- Definir el proceso comercial común de toda la empresa con un liderazgo efectivo por parte del Key Account Manager para la detección de nuevas oportunidades de negocio.
- Ejercitarse en nuevas técnicas de organización y gestión on/off precisas para la puesta en marcha de planes de acción comercial específicos.
- Obtener el máximo rendimiento sobre experiencias prácticas y reales con el objeto de promover planes de mejora personal.

SESIONES (cada asignatura son 2 sesiones de 2 horas)

1. KEY ACCOUNT MANAGEMENT MINDSET. OMNICANALIDAD Y SOCIAL SELLING: DE CLIENTES POTENCIALES A GENERACIÓN DE CONTACTOS
2. ESTRATEGIA Y VISIÓN 360º DE CARTERA/CLIENTE
3. MÉTRICAS FINANCIERAS Y COMERCIALES EN LA GESTIÓN KAM B2B
4. MOMENTOS DE LA VERDAD: PLANES DE ACCIÓN
5. NEGOCIACIÓN OMNICHANNEL IN&OUT



Coordinador

Doroteo González

PROGRAMA EXECUTIVE EN PRODUCT MANAGER. 20 HORAS

OBJETIVOS:

- Desarrollar y potenciar las competencias profesionales de la figura del Product Managers
- Modernizar y actualizar el perfil profesional del PM.
- Entregar herramientas prácticas de trabajo reales del PM.
- Implantar una visión 360º en la figura del PM moderno.
- Entrenar a los PM en la toma de decisiones DATA DRIVEN.

SESIONES

1. EL NUEVO ROL DEL PRODUCT MANAGER
2. DISEÑO, INNOVACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE PRODUCTOS
3. DIGITAL PRODUCT MANAGERS
4. CUSTOMER EXPERIENCE Y USER-CENTERED DESIGN
5. DATA-DRIVEN DECISION MAKING. TRENDS WATCHING SOFTWARE
6. INTELIGENCIA ARTIFICIAL, LA GRAN AYUDA DEL PRODUCT MANAGER
7. BRAND AWARENESS
8. INBOUND MARKETING PARA LANZAMIENTO DE PRODUCTOS. MARKETING DIGITAL Y ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN PARA PRODUCTOS Y MARCAS
9. METODOLOGÍAS AGILES PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS DEL PRODUCT MANAGER
10. LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS SIENDO PRODUCT MANAGER



Coordinador

Jesús Charlán