

# Formación

Soluciones Integrales en  
Recursos Humanos y  
Formación

modus  
consulting

## CATÁLOGO 2020

MARKETING, COMUNICACIÓN.  
COMERCIO Y VENTAS

FORMACIÓN:  
Online, Presencial y Mixta

Consultoría de Recursos Humanos especializada en el sector del Comercio.

[www.modusconsulting.es](http://www.modusconsulting.es)

[info@modusconsulting.es](mailto:info@modusconsulting.es)

Eugenio Ojeda Arroyo 667549777

Eduardo Afonso Adán 600526951



# Formación



Somos especialistas en la búsqueda de soluciones formativas, adaptándonos en metodología (online, presencial y mixta), duración y contenidos a las necesidades de nuestros clientes.

Máxima Calidad Docente. Profesionales con amplia formación académica y profesional.

Formaciones basadas en:

- ✓ Fase Presencial en aula ajustada en el tiempo y orientada 100% a los conceptos clave.
- ✓ Fase en modalidad online, tutorizada de carácter vivencial y experiencial consistente en la aplicación y puesta en práctica en el puesto de trabajo de los aspectos clave vistos en el aula.

Entidad Organizadora e impartidora ante la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (Fundae) para la gestión de formación programada por las empresas (formación 100% bonificada, deducible de la cuota de la Seguridad Social de los trabajadores)

La mayor oferta formativa del sector, incluyendo certificados de profesionalidad.



Servicios de asesoramiento y actuación en los campos de organización de los recursos humanos en función del logro de los objetivos establecidos por la empresa.

## Estudios de clima laboral.

Análisis de la satisfacción/insatisfacción de los equipos con distintos parámetros de la organización y establecimiento de un plan de actuación.

## Selección de personal – sistema de competencias

Reclutamiento y selección de personal en base a las aptitudes necesarias para el desarrollo del plan de la empresa.

## Análisis / descripción de puestos de trabajo

Definición de responsabilidades funciones y tareas relativas a cada puesto.

## Valoración de puestos de trabajo

- Establecimiento de un sistema de retribución en función de responsabilidades.
- Establecimiento de objetivos.
- Implantación de sistemas de retribución variable en función de los objetivos alcanzados.

## Comunicación interna

Establecimiento de sistemas de comunicación formal que eviten distorsiones y pérdidas de información relevante.

## Desarrollo de RR.HH.

- Acogida.
- Planes de carrera. Establecimiento de sistemas de promoción interna
- Retención del talento. Formación a directivos sobre técnicas de motivación con el fin de lograr una estabilidad e implicación para con la empresa de personas válidas.

# Índice

## Área temática



Pág. 5

Administración y gestión de empresas



Pág. 10

Habilidades directivas y RRHH



Pág. 12

Informática



Pág. 16

Diseño



Pág. 17

Marketing, Comunicación, Comercio y Ventas



Pág. 21

PRL. Calidad y medioambiente



Pág. 25

Hostelería y Turismo



Pág. 49

Idiomas



Pág. 52

Gestión logística y almacén



Pág. 53

Agraria



Pág. 56

Alimentación



Pág. 59

Construcción y metal



Pág. 61

Industria



Pág. 62

Sanidad



Pág. 64

Seguridad



Pág. 65

Servicios a la comunidad



Pág. 67

Transporte y mantenimiento de vehículos



Pág. 69

Artes Gráficas



Pág. 70

Derecho



Pág. 71

Docencia



Pág. 73

Electricidad / Electrónica



Pág. 76

Peluquería / Estética



Pág. 77

Administraciones Públicas

# MARKETING

## COMUNICACIÓN, COMERCIO Y VENTAS



Referencia	MARKETING, COMUNICACIÓN, COMERCIO Y VENTAS	Horas	Modalidad
1510006	Técnicas de venta. La satisfacción del cliente	60	ONLINE
1510007	Técnicas de venta. Marketing e imagen	60	ONLINE
1510008	Técnicas de venta. La escucha activa	60	ONLINE
1510009	Técnicas de venta. Programación Neurolingüística	60	ONLINE
1510010	Vender más con Inteligencia Emocional	80	ONLINE
1510011	Gestión de clientes difíciles con Inteligencia Emocional	80	ONLINE
1510012	Técnicas de venta. Prospección y preguntas clave	60	ONLINE
1510013	Atención al cliente (General)	60	ONLINE
1510014	Atención al cliente. Peluquerías.	60	ONLINE
1510015	Resolución de incidencias en la atención al cliente.	60	ONLINE
1510016	Atención al cliente. Gestión de calidad.	60	ONLINE
1510017	Atención al cliente. Técnicas de comunicación.	60	ONLINE
1510023	Customer Service. La atención telefónica.	40-80	ONLINE
1510024	Escaparatismo Comercial.	80	ONLINE
1510031	COMERCIO ELECTRÓNICO	80	ONLINE
1512012	Publicidad digital	50	ONLINE
1512013	Community manager y redes sociales	60	ONLINE
1512014	Márketing Virtual	80	ONLINE
1512015	Técnico en Desarrollos de Negocio online (e-Business)	100	ONLINE
1512016	Selección en la Red 2.0	50	ONLINE
1512017	Animación del punto de venta	40	ONLINE
1512020	Operaciones auxiliares en el punto de venta	80	ONLINE
1512022	Organización de procesos de venta	60	ONLINE
1512025	Técnicas de venta	80	ONLINE
1512026	Uso de traspalés y carretillas de mano	50	ONLINE
1512027	Fidelización de clientes.	56	ONLINE
1512031	Marketing y ventas	56	ONLINE
1512043	Estrategias y Gestión del Comercio Exterior	100	ONLINE
1512044	Gestión de la satisfacción: Fidelización de la clientela	57	ONLINE
1512046	Marketing telefónico	57	ONLINE
1512047	Marketing y ventas	57	ONLINE
1512051	Gestión de compras	80	ONLINE
1512053	Community Manager	60	ONLINE

Referencia	MARKETING, COMUNICACIÓN, COMERCIO Y VENTAS	Horas	Modalidad
1512025	Técnicas de Venta	40	ONLINE
1510025	Escaparatismo de interiores	80	ONLINE
1510024	Escaparatismo comercial	80	ONLINE
1515007	Atención al cliente	20	ONLINE
1515011	Atención telefónica	50	ONLINE
1515012	Tendencias, estilos y tipos de escaparates	80	ONLINE
1515014	Merchandising y Terminal Punto de Venta	80	ONLINE
1515016	El proceso de venta	40	ONLINE
1515021	Atención eficaz de quejas y reclamaciones	80	ONLINE
1515025	Marketing promocional orientado al comercio	80	ONLINE
1515026	Excel aplicado a la gestión comercial	80	ONLINE
1515027	Interiorismo	80	ONLINE
1515028	Montaje de escaparates	80	ONLINE
1515030	Diseño de interiores en espacios comerciales	80	ONLINE
1515031	Distribución y decoración dentro del comercio	80	ONLINE
1515034	Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo (MF0245_3)	90	ONLINE
1515035	Implantación de espacios comerciales	90	ONLINE
1515036	Implantación de productos y servicios	70	ONLINE
1515038	Gestión de proveedores	80	ONLINE
1515040	Gestión de compras en el pequeño comercio (MF2106_2)	60	ONLINE
1515045	Gestión aduanera del comercio internacional UF 1748	90	ONLINE
1515048	Gestión de las operaciones de financiación internacional.	90	ONLINE
1515049	Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional.	60	ONLINE
1515051	Entorno e información de mercados	60	ONLINE
1515052	Investigación y recogida de información de mercados	60	ONLINE
1515053	Tratamiento y análisis de la información de mercados	60	ONLINE
1515054	Políticas de marketing internacional	90	ONLINE
1515056	Negociación y contratación internacional	80	ONLINE
1515060	Venta personal inmobiliaria	60	ONLINE
1515069	Planificación de la investigación de mercados	60	ONLINE
1515070	Diseño de encuestas y cuestionarios de investigación	40	ONLINE
1515072	Gestión y dirección de equipos de encuestadores	60	ONLINE
1515073	Realización de encuestas	60	ONLINE
1515082	Plan de marketing empresarial	70	ONLINE
1515084	Marketing y promoción en el punto de venta	60	ONLINE
1515088	Plan de medios de comunicación e Internet (UF2398)	60	ONLINE
1515090	Técnicas de diseño gráfico corporativo	60	ONLINE
1515091	Gestión de contenidos web	30	ONLINE
1515094	Community Manager	80	ONLINE

Referencia	MARKETING, COMUNICACIÓN, COMERCIO Y VENTAS	Horas	Modalidad
1510000	La Venta	80	ONLINE
1510001	Técnicas comerciales: la fidelización de clientes	60	ONLINE
1510002	Técnicas comerciales: El cierre de la venta	60	ONLINE
1510003	Técnicas comerciales: Gestión de objeciones	60	ONLINE
1510004	Técnicas de Negociación	80	ONLINE
1510005	Técnicas de venta. Preparación de la visita comercial	60	ONLINE
1513005	Gestión de stocks y logística básica	60	ONLINE
1512068	Atención al cliente en el proceso comercial	40	ONLINE
1512067	Comercio Exterior	60	ONLINE
1512060	Dirección Comercial y marketing. Selección y formación de equipos	75	ONLINE
1210005	Control del estrés con inteligencia emocional	60	ONLINE
1513054	Técnicas de venta	60	ONLINE
1513002	Escaparatismo y Visual Merchandising	60	ONLINE

#### PRESENCIAL Y MIXTA

152701	Marketing Turístico	*	MIXTA
152702	Profundización En Oratoria, Habilidades Comunicativas Verbales Y No Verbales, Hablar En Público	*	MIXTA
152747	Telemarketing: La Excelencia En La Atención Telefónica	*	MIXTA
152748	Marketing Telefónico	*	MIXTA
152752	Locución Interna Por Radio Entre Central Y Conductores En Ruta: Comunicación Eficaz	*	PRESENCIAL
152756	Técnicas Creativas Para Presentaciones Efectivas	*	PRESENCIAL
152759	Estrategias de marketing y Redes sociales en el turismo	*	MIXTA
152949	Hacia la empresa 2,0 y Redes Sociales	*	PRESENCIAL
152950	Optimización y posibilidades de Blogs y Redes Sociales	*	PRESENCIAL
152955	Excelencia en la gestión de Redes Sociales y Blogs presencial	*	PRESENCIAL
153857	Animación De Ventas Desde El Psicobusiness	*	PRESENCIAL
154058	Marketing online & Ecommerce	*	MIXTA
152760	Comunicación Eficaz. Presentaciones Eficaces.	*	MIXTA
152761	Habilidades de Comunicación para docentes	*	PRESENCIAL
156801	Gestión de proveedores	*	PRESENCIAL
156802	Marketing y promoción en el punto de venta	*	PRESENCIAL
157500	El Cierre De La Venta	*	MIXTA
157501	Reciclaje En Ventas (Senior)	*	MIXTA
157600	Excelencia En El Servicio Al Cliente Sector Salud	*	MIXTA
158401	Técnicas De Marketing 2.0	*	MIXTA
158402	Las Claves Del Éxito En La Comunicación Digital: Estrategia Y Planificación	*	MIXTA
159401	Principios Básicos De Decoración E Interiorismo Con Proyección Comercial	*	MIXTA
159600	Técnicas De Venta Aplicadas A La Comercialización Del Vino - "El Comercial Especializado En Vinos"	*	MIXTA

\* CONSULTAR CONDICIONES Y DURACIÓN.

Referencia	MARKETING, COMUNICACIÓN, COMERCIO Y VENTAS	Horas	Modalidad
<b>Certificados de Profesionalidad</b>			
	<b>COMT0211: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO</b>	230	ONLINE
MF1326_1	Preparación de pedidos	40	ONLINE
MF1327_1	Operaciones auxiliares en el punto de venta	90	ONLINE
MF1328_1	Manipulación y movimientos con traspales y carretillas de mano	50	ONLINE
MF1329_1	Atención básica al cliente	50	ONLINE
	<b>COMV0108 ACTIVIDADES DE VENTA</b>	510	ONLINE
MF0239_2 Transversal	<b>Operaciones de venta</b> UF0030: Organización de procesos de venta UF0031: Técnicas de venta UF0032: (Transversal) Venta «on line»	160 60 70 30	ONLINE ONLINE ONLINE ONLINE
MF0240_2	<b>Operaciones auxiliares a la venta</b> UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje de la venta UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta UF0035: Operaciones de caja en la venta	140 40 60 40	ONLINE ONLINE ONLINE ONLINE
MF0241_2 Transversal	<b>Información y atención al cliente/consumidor/usuario</b> UF0037: Técnicas de información y atención al cliente consumidor UF0036: Gestión de la atención al cliente consumidor	120 60 60	ONLINE ONLINE ONLINE
MF1002_2 Transversal	<b>Inglés profesional para actividades comerciales</b>	90	ONLINE
	<b>COMT0411 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS</b>	<b>530</b>	ONLINE
MF0239_2 Transversal	<b>Operaciones de venta</b> UF0030: Organización de procesos de venta UF0031: Técnicas de venta UF0032: Venta on line	160 60 70 30	ONLINE ONLINE ONLINE ONLINE
MF1000_3	<b>Organización comercial</b> UF1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial UF1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial	120 60 60	ONLINE ONLINE ONLINE
MF1001_3	<b>Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales</b>	90	ONLINE
MF0503_3	<b>Promociones comerciales</b>	70	ONLINE
MF1002_2 Transversal	<b>Inglés profesional para actividades comerciales</b>	90	ONLINE





# Formación

(Presencial, Online y Mixta)

Usted elije:  
Nos adaptamos en metodología  
duración y contenidos a sus  
necesidades.  
Consúltenos sin compromiso.

C/ Retama 3 – Edif. Retama, Local 20, 38400 Puerto de la Cruz.  
Santa Cruz de Tenerife. Telf.: 922 386 145 Fax: 822 902 764

Consultoría de Recursos Humanos especializada en Hostelería y Turismo

[www.modusconsulting.es](http://www.modusconsulting.es)

[info@modusconsulting.es](mailto:info@modusconsulting.es)

Eugenio Ojeda Arroyo 667549777

Eduardo Afonso Adán 600526951



modus  
consulting

RRHH y Formación

