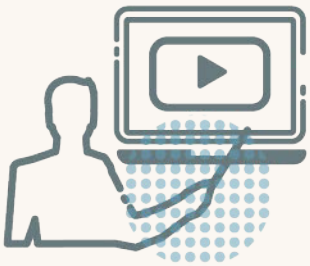
Inspira

by Grupo Emotiva - Liderea

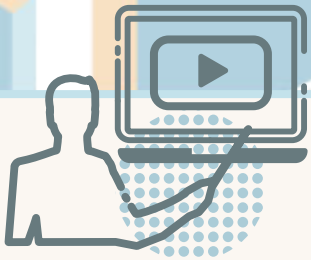
LA VIDA ES UN CONTINUO APRENDIZAJE

SOLUCIONES FORMATIVAS

METODOLOGÍA



CONÓCENOS



METODOLOGÍA

Nos adaptamos a las necesidades de las empresas, escuchamos a los departamentos de personas y nos alineamos con ellos para llevar a cabo los proyectos. Analizamos las necesidades formativas de tu empresa y desarrollamos los contenidos necesarios para cubrir dichas necesidades.

Nuestro proyecto es siempre el proyecto del cliente.

Una formación de éxito es aquella que está adaptada a las necesidades de la empresa, basada en contenidos de calidad y acompañada por los mejores docentes.

Todo ello garantiza el éxito en el aprendizaje.

Partimos de la necesidad de hacer de la formación un instrumento útil, versátil y que juegue con el impacto como vía de aprendizaje. De ahí que la metodología de nuestras soluciones formativas tenga un alto componente participativo y creativo.

Destacamos la creatividad del individuo y la dinámica interaccional del grupo.

Adaptamos la modalidad de las acciones formativas para asegurar el éxito en el aprendizaje. Modalidades que van desde formación e-learning, presencial, In Company, Aula Virtual o también una modalidad mixta como es Blended Learning.

NOS ADAPTAMOS A TÍ

1

PRESENCIAL – IN COMPANY

2

E-LEARNING

3

BLENDED LEARNING

CONÓCENOS

¿Qué es Inspira?

Inspira Formación es la división especializada en Formación Bonificada del Grupo Emotiva-Liderea, que surge de la necesidad de dar un servicio integral en formación bonificada multidisciplinar a las empresas.

Creemos en las personas como principal activo dentro de cualquier organización. Nos impulsa el desarrollo del capital humano y del talento.

Tu desarrollo, nuestra esencia

Disponemos de más de 150 cursos en nuestro catálogo. Contamos con profesionales de cada una de las áreas formativas que diseñarán el contenido a medida combinando metodologías propias para garntizar el éxito en el aprendizaje.

CALIDAD

La garantía del éxito son nuestros estándares de calidad tanto en producto, servicio, procesos y sobre todo en nuestros profesionales, formadores expertos en cada una de las áreas.

ASESORAMIENTO

Ponemos nuestros expertos a tu servicio para garantizar el éxito del programa formativo. Te asesoramos y acompañamos durante todo el proceso.

FLEXIBILIDAD

Trabajamos con Unidades Mínimas de Aprendizaje (UMA) que nos permiten diseñar programas formativos totalmente adaptados a las necesidades de tu empresa.

GESTIÓN FUNDAE

Contamos con expertos en gestión de crédito formativo FUNDAE que realizarán las gestiones para llevar a cabo la bonificación de los cursos.

SOLUCIONES FORMATIVAS

Todos los cursos de Isnpira Formación se dividen en Unidades Mínimas de Aprendizaje (UMA). Estas unidades nos permiten diseñar los cursos totalmente a medida.

Por ello, si no encuentras la formación que estás buscando, la diseñamos a medida para tu empresa.

ÁREAS

CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA

RECURSOS HUMANOS

OFIMÁTICA

MARKETING

LOGÍSTICA

GESTIÓN DE PROYECTOS

COMPRAS

GESTIÓN COMERCIAL

BIG DATA

OPERACIONES

IDIOMAS

FINANZAS

CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA

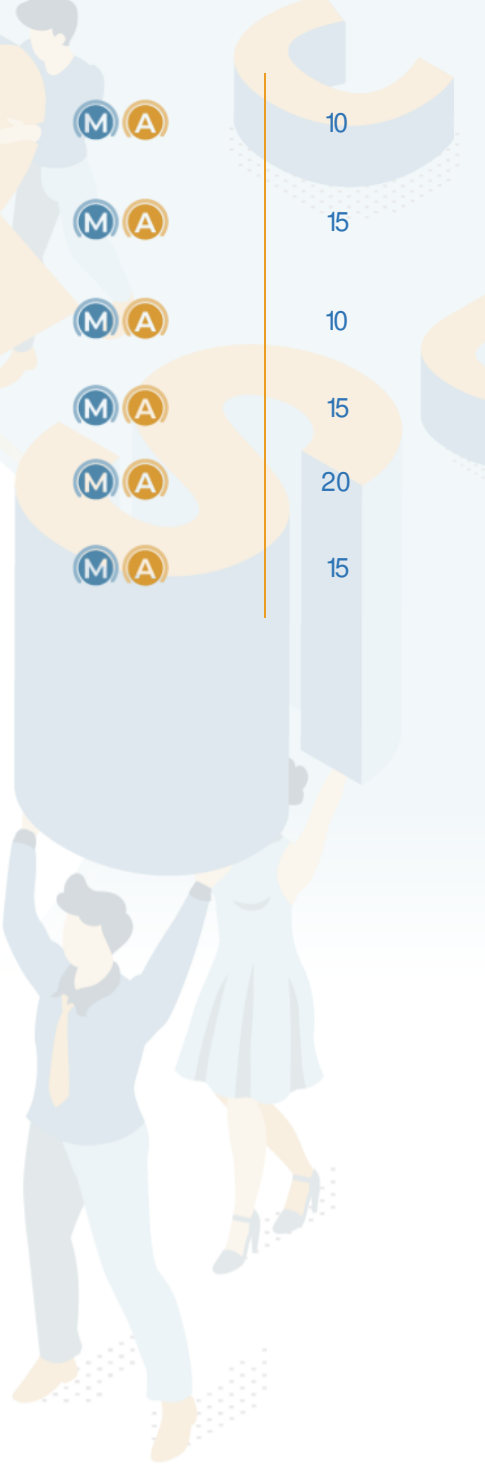
CURSO PRESENCIAL	HORAS
Aplicación y Auditorías de los Sistemas de Gestión de Seguridad Alimentaria: Referenciales FSSC 22000, IFS y BRC .	16
Food Defense.	16
Sistemas de Gestión de Calidad y Medio Ambiente: normas 19011 y 14001.	16
Auditoría del sistema de calidad de la empresa: Iso 9001: 2015	16

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Implantación y Gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015).	M A	90
Gestión de la Calidad.	M A	15
Requisitos de la Norma ISO 9001:201.	M A	40
Implantación, Mantenimiento y Mejora de Sistemas de Gestión de la Calidad.	M A	35
La Gestión de la Calidad para la Alta Dirección de la Organización.	M A	25
Sensibilización del Personal de la Organización con la Gestión de la Calidad.	M A	12
La Gestión de la Calidad para los Responsables de Procesos en la Organización.	M A	25
Responsables de Implantación y Certificación de sistemas de Gestión de la Calidad.	M A	35
Auditores Internos de Sistemas de Gestión de la Calidad.	M A	50
Responsables de la Evaluación y Mejora de Sistemas de Gestión de la Calidad.	M A	25
Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos.	M A	40
Normativa de Control de Alérgenos y Etiquetado en la Industria, la Restauración y Cocinas Centrales.	M A	20
Normativa de Conservación de los Alimentos y Aplicación a los Equipos de Control.	M A	15

Normativa de Conservación de los Alimentos y Aplicación a las Condiciones de Transporte y a los Vehículos.	M A	10
Normativa de Control de Conservación de los Alimentos y la Atmósfera Modificada como Elemento Diferenciador.	M A	15
Normativa de Control de Alérgenos en la Fabricación, Cocinado y Limpieza.	M A	10
Normativa de Control de Alérgenos en las Diferentes Profesiones.	M A	15
Normativa de Conservación de los Alimentos. La Temperatura.	M A	20
Gestión de Alérgenos en Comercios Minoristas, Hostelería, Restauración y Restauración Colectiva.	M A	15

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado



RECURSOS HUMANOS

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Realización del Plan de Formación de la Empresa.	16
Indicadores Clave en la gestión de personas desde el área de RRHH.	16
La gestión de RRHH: Relevancia y funciones del departamento.	16
Detección, desarrollo y consolidación del talento en la organización.	16
Selección de Personal: técnicas y habilidades necesarias para llevar a cabo un proceso de selección con éxito.	16
Neurociencia aplicada: Conoce a tu Equipo de Trabajo (Creación de Perfiles)	A medida
Neurociencia aplicada: Cómo motivar al Equipo de Trabajo No Presencial	A medida
Neurociencia aplicada: Gestión de Conflictos. Bases del Comportamiento Humano	A medida
Neurociencia aplicada: Nuevos Objetivos. Genera tu Plan de Acción.	A medida
Neurociencia aplicada: Recalculando Ruta. Nuevas Estrategias para el Éxito en la Empresa.	A medida

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Reclutamiento y Selección de Personal.	M	60
Employer Branding.	M	20
Dinámicas de Grupo y Entrevistas de Selección.	M	25
Comunicación y Feedback en los Procesos de Selección.	M	25
Nuevas Tendencias en Selección de Personal.	M	30
Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales.	M A	30
Employer Branding y Atracción del Talento.	M A	8
Fidelización del Talento en las Organizaciones.	M A	20
Sistemas de Retribución en las Organizaciones.	M	20
Planes de Compensación y Retribución en el Ámbito Laboral.	M	10
Sistemas de Retribución por Resultados.	M	15
Sistemas de Retribución por Evaluación del Trabajador.	M	10

Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo.	M	20
Fundamentos del Análisis de Puestos de Trabajo.	M	6
Metodología del Análisis de Puestos de Trabajo.	M	15
Técnicas de Campo en el Análisis de Puestos de Trabajo.	M	8
Aplicaciones del Análisis de Puestos de Trabajo.	M	6
Valoración de Puestos de Trabajo.	M	4
Gestión de los Despidos en el Ámbito Laboral.	M A	25
El Despido en la Empresa.	M A	15
Despido Disciplinario.	M A	10
Despido Objetivo y Colectivo.	M A	13
Gestión de Contratos Laborales.	M A	20
El Contrato por Cuenta Ajena en la Relación Laboral.	M A	8
Tipología de Contratos Temporales.	M A	10
Gestión de Nóminas y Seguridad Social.	M A	20
El Salario Laboral.	M A	7
Seguridad Social en la Gestión Laboral.	M A	5
Cálculo y Liquidación de los Seguros Sociales.	M A	5
People Analytics.	M A	40
Iniciación al People Analytics.	M A	20
Niveles de Madurez en People Analytics.	M A	12
Los Datos en People Analytics.	M A	8
Aplicación Práctica del People Analytics.	M A	20
Aplicación Práctica de People Analytics (I): Análisis Descriptivo y Reporting.	M A	10
Aplicación Práctica de People Analytics (II): Análisis Estadístico.	M A	10
Comunicación Interna.	M	20
Planificación de la Comunicación Interna.	M	10

La Comunicación Interna en la Empresa.	M	12
Redes Sociales en la Comunicación Interna de la Empresa.	M	15
Gestión Administrativa Laboral.	M A	12
Novedades Laborales.	M A	7
IRPF en la Relación Laboral.	M A	7
Elementos Básicos en una Relación Laboral.	M A	12
Organización de Funciones y Tareas en el Ámbito Laboral.	M	15
Herramientas para la Optimización del Tiempo a Nivel Individual.	B	8
Herramientas para la Optimización del Tiempo en Equipos de Trabajo.	B	8
La Gestión del Tiempo y Tareas para Equipos de Alto Rendimiento.	B	6
Técnicas de Negociación.	B	15
Dimensiones Psicológicas de la Negociación.	B	3
Fases de la Negociación.	B	8
Estrategias y Tácticas en Negociación.	B	6
Negociación en la Empresa.	B	12
Gestión de Emociones y de Conflictos.	B	15
Gestión Emocional y Habilidades Clave a Nivel Profesional.	B	6
La Gestión de Conflictos en el Entorno Laboral.	B	8
Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales.	B	15
Básicos para una Comunicación Efectiva y Relaciones Interpersonales Sana.	B	8
Cómo desarrollar la Habilidad de Comunicar y tener Relaciones Interpersonales Efectivas.	B	8
Escucha Activa y Empatía.	M	30
Escucha Activa.	M	15
Empatía.	M	15
Habilidades clave para una comunicación efectiva.	M	20
Relaciones profesionales efectivas.	M	20

Presentaciones Efectivas en Entorno Laboral.	B	15
Herramientas para presentaciones verbales efectivas e impactantes.	B	8
Toma de Decisiones en Entorno Laboral.	B	15
Análisis y Toma de Decisiones en Individualizadas.	B	6
Análisis y Toma de Decisiones en Grupales.	B	8
Creatividad y Procesos en Toma de Decisiones Individuales.	B	8
Creatividad y Procesos en Toma de Decisiones Grupales.	B	9
Liderazgo Personal y de Equipos.	M	15
Liderazgo Personal.	M	8
Liderazgo de Equipos.	M	8

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

OFIMÁTICA

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Office 365: adaptación y aplicabilidades.	16
Excel.	16
Power Point.	16
Teams.	16

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Excel 2016 Iniciación: Formatos.	B	25
Excel 2016 Iniciación: Análisis de Datos.	B	13
Excel 2016 Iniciación: Fórmulas y Funciones.	B	13
Excel 2016 Iniciación: Impresión.	B	5
Excel 2016 Iniciación: Entorno, Análisis de Datos e Impresión.	B	60
Excel 2016. Avanzado.	M A	70
Excel 2016. Análisis Avanzado de datos.	M A	40
Excel 2016. Funciones Avanzadas.	M A	15
Excel 2016. Programación de Macros.	M A	20
Excel 2016. Avanzado: Gráficos, Funciones, Tablas y Macros.	M A	60
Word 2016 Iniciación.	B	30
Word 2016: Elaborar Documentos con Estilos de Texto adecuados.	B	10
Word 2016: Optimizar el trabajo con el Texto en los Documentos.	B	15
Word 2016: Incluir Objetos Gráficos en los Documentos.	B	20
Presentaciones con Power Point.	B M	20
Conceptos Básicos de Presentación y Power Point.	B M	6
Conceptos Avanzados de Acciones PowerPoint.	B M	8

Diseño y Optimización de Elementos en una Presentación.	B M	8
Técnicas Expositivas en PowerPoint.	B M	8
Power Point vs Otras Aplicaciones de Presentaciones.	B M	6
Bussines Intelligence en Excel.	M A	70
Power Query. Obtención de Datos y análisis en Excel.	M A	20
Power Pivot. Creación y Normalización de un Data Warehouse para Excel.	M A	40
Power View y Power Map.	M A	10

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

MARKETING

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Elaboración del plan de marketing en la organización.	16
Social Media.	16
Realización del estudio de mercado.	16
El benchmarking.	16
Indicadores clave para manejar mi estrategia de marketing.	16

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Community Manager.	M	60
Comunity Manager. Planificación estratégica integral.	M	25
Comunity Manager. Planificación estratégica de redes.	M	15
Comunity Manager: Facebook.	M	25
Comunity Manager: Twitter.	M	25
Comunity Manager: Instagram.	M	25
Comunity Manager: LindkedIn.	M	25
Comunity Manager: Youtube.	M	25
Comunity Manager. Métrica y Analíticas.	M	10
Comunity Manager. Blogs Corporativos.	M	20
SEO. Posicionamiento Web Orgánico.	M A	35
SEO Técnico. Optimización del sitio Web.	M A	12
SEO OnPage. Optimización de Contenidos.	M A	15
SEO Offpage. Construcción de Enlaces Externos.	M A	15
Analista SEO. Comportamiento de los Usuarios.	M A	10
Estrategias SEM y PPC con Google Adds.	M A	25

SEM on Google Ads: Creación de campañas (parte práctica).	M A	12
SEM on Google Ads: Red de búsqueda.	M A	10
Herramientas SEM en Marketing Digital.	M A	5
SEM on Google Ads: Analítica y Optimización.	M A	7
Analítica Digital. Google Analytics.	M A	70
Introducción a la Analítica Digital.	M A	12
Manual completo de Google Analytics.	M A	60
El Plan de Analítica Digital con Google Analytics.	M A	20
Analítica Digital enfocada en Conversión.	M A	25
Planificación Digital de Medios y Performace Marketing.	M A	35
Objetivos y Medición de Resultados en Planificación Digital de Medios.	M A	7
Fundamentos de Display en Planificación Digital de Medios.	M A	5
Display Paid Media FaceBook e Instagram en Planificación Digital de Medios.	M A	5
Contenidos e Influencers en Planificación Digital de Medios.	M A	7
Performance: retargeting, programática, RTB y Afiliación.	M A	7
Herramientas de Inbound Marketing.	M A	10
Orientación a Resultados del Performance Marketing.	M A	15
Fundamentos y origen del Display. Publicidad Contextual.	M A	7
Social Media: Formatos publicitarios de Display orientados a resultados.	M A	20
Performance en Social Media.	M A	15

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

LOGÍSTICA

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Gestión eficaz de almacenes.	16
Gestión de stocks.	16
Gestión eficaz de inventarios.	16
Gestión eficaz en departamentos de tráfico.	16

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Logística. Gestión de la cadena de suministros.	M A	25
Principales áreas logísticas en SCM.	M A	8
Principales áreas logísticas y operadores logísticos.	M A	5
Gestión de costes logísticos.	M A	8
Fundamentos Lean Manufacturing.	M A	5
Transporte Internacional.	M A	25
La intermodalidad en el transporte internacional.	M A	5
Incoterm 2010 y principales cambios incoterms 2020.	M A	13
Principal documentación en el transporte internacional.	M A	8
Planificación de rutas e infraestructuras en el transporte intracomunitario.	M A	8

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

GESTIÓN DE PROYECTOS

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Gestión eficaz de proyectos.	16
Herramientas para gestionar proyectos de manera eficaz.	16
Fundamentos de Dirección de Proyectos según ISO 21500.	16
Agile Project Management.	16
Dirección y Equipos de proyecto.	16

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Iniciación al Project Management.	B M	100
Iniciación al Project Management (I): Marco Conceptual.	B M	10
Iniciación al Project Management (II): Integración y Alcance.	B M	10
Iniciación al Project Management (III): Cronograma.	B M	20
Iniciación al Project Management (IV): Costos y Calidad.	B M	15
Iniciación al Project Management (V): Recursos y Comunicaciones.	B M	15
Iniciación al Project Management (VI): Riesgos.	B M	13
Iniciación al Project Management (VII): Adquisiciones e Interesados.	B M	15

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

COMPRAS

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Elaboración del plan de compras de la empresa.	16
Negociación y gestión con proveedores.	16
Implementación de un sistema de objetivos en el departamento de compras.	16
Gestión de compras y planificación.	16
Indicadores clave para manejar mi estrategia de compras.	16

GESTIÓN COMERCIAL

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Elaboración del Plan Comercial de la empresa.	16
Establecimiento del sistema de objetivos e incentivos.	16
Dirección y gestión del equipo comercial.	16
Claves en la venta y estrategias: adaptación de la actividad comercial a la nueva realidad.	16
Indicadores clave en la gestión comercial.	16
Neurociencia aplicada: Gestión y Atención al Cliente No Presencial	A medida
Neurociencia aplicada: Perfiles de Clientes. Haz que compren sin venderles	A medida
Neurociencia aplicada: Neuroventas	A medida

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Neuroventas. Técnicas de Venta de Alto Rendimiento.	M A	50
Neuroventas. Cómo funciona el Cerebro de tu Consumidor.	M A	15
Neuroventas. El Cerebro Comprador.	M A	25
Neuro Secretos para Aumentar las Ventas.	M A	10
Fundamentos de Fidelización de Clientes.	M A	10
Estrategia y Acciones de Venta Cruzada.	M	20
Venta Online (eCommerce).	M	35
El eCommerce como Producto Digital.	M	20
Aspectos no Digitales de un eCommerce.	M	10
Principales Aspectos Numéricos de un eCommerce.	M	20

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

BIG DATA

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Introducción al Big Data Analytics.	16
Estrategia comercial y Big Data.	16
Estrategia de Marketing y Big Data.	16
Estrategia Digital y Big Data.	16

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Transformación Digital.	M	40
Introducción a la Transformación Digital.	M	10
Perspectiva Técnica de Implementación en la Transformación Digital.	M	30
Punto de Vista Cliente en la Transformación Digital.	M	20
Cambio Interno en la Transformación Digital.	M	30
Directivo Ágil en la Transformación Digital.	M	15
RRHH y su implicación en la Transformación Digital.	M	20

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

OPERACIONES

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Introducción a los procesos productivos.	16
Como implementar un modelo de Métodos y Tiempos.	16
Dirección y Gestión del departamento de operaciones.	16
La gestión LEAN del departamento de operaciones.	16
Indicadores clave para la gestión de las operaciones de la empresa.	16

IDIOMAS

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Inglés.	24
Portugués.	24

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Inglés B1 (1ª Parte).	M	70
Inglés B1 (2ª Parte).	M	70
Inglés B1 (I).	M	35
Inglés B1 (II).	M	35
Inglés B1 (III).	M	35
Inglés B1 (IV).	M	35
Inglés B2 (1ª Parte).	M A	70
Inglés B2 (2ª Parte).	M A	70
Inglés B2 (I).	M A	35
Inglés B2 (II).	M A	35
Inglés B2 (III).	M A	35
Inglés B2 (IV).	M A	35

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

FINANZAS

CURSO PRESENCIAL	HORAS
Controller financiero.	
Auditoría de cuentas.	
Balances y cuenta de resultados.	
Planificación y organización en los procesos del departamento de administración y finanzas.	
Indicadores clave para el manejo del área de administración y finanzas.	

CURSO ONLINE	NIVEL	HORAS
Cuentas Anuales y Análisis Balances.	B	50
Análisis de Balances.	B	12
Cuentas Anuales. Modelo Normal.	B	40
Análisis de Estados Contables y Financieros.	M A	60
Análisis de Estados Contables.	M A	15
Operativa Contable Básica.	M A	30
Operativa Contable (II).	M A	30
Inversiones en el Sistema Financiero.	M A	35
Inversión en Renta Fija y Renta Variable.	M A	20
Inversión en Derivados, Fondos de Inversión e Inversión Alternativa.	M A	25
Financiación Empresarial.	M	35
Fuentes de Financiación Alternativas para Proyectos.	M	25
Fuentes de Financiación Privadas para Empresas.	M	25
Fuentes de Financiación Públicas para Empresas.	M	15
Fuentes de Financiación Alternativa para Empresas.	M	15
Valoración de Empresas.	M A	35

Valoraciones de Empresas más utilizadas.	MA	20
Métodos Simples de Valoración de Empresas.	MA	12
Métodos Dinámicos de Valoración de Empresas.	MA	20

Leyendas:

B Básico M Medio A Avanzado

¿Necesitas más información?

Ana Alegre
aalegre@inspiraformacion.es
622 676 596

inspira@inspiraformacion.es