

**“POTENCIAR LA FORMA DE PENSAR  
DE LOS COLABORADORES**

es el motor de la

**TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

eficiente en las empresas”



# Catalogo Cursos E-learning



# ¿POR QUÉ CEDESISTEMAS?

---

Tenemos una calificación de  
satisfacción de los estudiantes de

4.5 / 5.0

90%

De nuestros estudiantes recomiendan a  
su empresa y amigos realizar un proceso  
de capacitación con nosotros





**+ 10.000**  
**EGRESADOS**



**+500**  
**EMPRESAS**  
**ENTRENADAS**



**+ 90**  
**FACILITADORES**



**+ 1000**  
**CURSOS VIRTUALES**  
**DISPONIBLES**



**SOMOS UN CENTRO DE FORMACIÓN**

# **ESPECIALIZADO PARA EMPRESAS**

Ofrecemos soluciones de formación a la medida, de crecimiento y mejoramiento, alineada a los objetivos estratégicos de su organización.

Creando soluciones personalizadas para dar respuesta a las necesidades de cada empresa y acompañar a las personas en su proceso de cambio. Combinando metodología, procesos y herramientas, conectamos estrategias, sistemas y conductas.



# Digital Transformation



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
01B01C01	Transformación Digital		<b>40</b>
01B01C02	Introducción a la Transformación Digital	MEDIO	<b>10</b>
01B01C03	Perspectiva Técnica de Implementación en la Transformación Digital	MEDIO	<b>30</b>
01B01C04	Punto de Vista Cliente en la Transformación Digital	MEDIO	<b>20</b>
01B01C05	Cambio Interno en la Transformación Digital	MEDIO	<b>30</b>
01B01C06	Directivo Ágil en la Transformación Digital	MEDIO	<b>15</b>
01B01C07	RRHH y su implicación en la Transformación Digital	MEDIO	<b>20</b>
01B02C01	Innovación empresarial	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
01B02C02	Innovación empresarial: estructura, estrategia y gestión de proyectos	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
01B02C03	Innovación empresarial: estructura, estrategia y técnicas de creatividad	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
01B02C04	Estructura y estrategia en la innovación empresarial	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
01B02C05	Gestión de proyectos de innovación	MEDIO/AVANZADO	<b>6</b>
01B02C06	Técnicas de creatividad empresarial	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
01B03C01	Transformación Digital para Pymes	MEDIO	<b>115</b>
01B03C02	La Empresa en la Economía Digital	MEDIO	<b>15</b>
01B03C03	Transformando la Experiencia del Cliente	MEDIO	<b>30</b>
01B03C04	Habilitando Tecnológicamente la Transformación	MEDIO	<b>30</b>
01B03C05	Gestionando el Cambio	MEDIO	<b>8</b>
01B03C06	Desarrollo del Plan de Transformación Digital	MEDIO	<b>25</b>



A close-up photograph of two individuals in business attire shaking hands. The background is blurred, showing other people in a professional environment. The image is framed by a dark blue border.

# Gestión Recursos Humanos 2.0

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
02B01C01	Reclutamiento y Selección de Personal	MEDIO	<b>60</b>
02B01C02	Employer Branding	MEDIO	<b>20</b>
02B01C03	Dinámicas de Grupo y Entrevistas de Selección	MEDIO	<b>25</b>
02B01C04	Comunicación y Feedback en los Procesos de Selección	MEDIO	<b>25</b>
02B01C05	Nuevas Tendencias en Selección de Personal	MEDIO	<b>30</b>
02B02C01	Atracción y Gestión del Talento	MEDIO/AVANZADO	<b>30</b>
02B02C02	Employer Branding y Atracción del Talento	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
02B02C03	Fidelización del Talento en las Organizaciones	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
02B03C01	Sistemas de Retribución en las Organizaciones	MEDIO	<b>20</b>
02B03C02	Planes de Compensación y Retribución en el Ámbito Laboral	MEDIO	<b>10</b>
02B03C03	Sistemas de Retribución por Resultados	MEDIO	<b>15</b>
02B03C04	Sistemas de Retribución por Evaluación del Trabajador	MEDIO	<b>10</b>
02B04C01	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	MEDIO	<b>20</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
02B04C02	Fundamentos del Análisis de Puestos de Trabajo	MEDIO	6
02B04C03	Metodología del Análisis de Puestos de Trabajo	MEDIO	15
02B04C04	Técnicas de Campo en el Análisis de Puestos de Trabajo	MEDIO	8
02B04C05	Aplicaciones del Análisis de Puestos de Trabajo	MEDIO	6
02B04C06	Valoración de Puestos de Trabajo	MEDIO	4

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
02B08C01	People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>40</b>
02B08C02	Iniciación al People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
02B08C03	Niveles de Madurez en People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>
02B08C04	Los Datos en People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
02B08C05	Aplicación Práctica del People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
02B08C06	Aplicación Práctica de People Analytics (I): Análisis Descriptivo y Reporting	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
02B08C07	Aplicación Práctica de People Analytics (II): Análisis Estadístico	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
02B09C01	Comunicación Interna	MEDIO	<b>20</b>
02B09C02	Planificación de la Comunicación Interna	MEDIO	<b>10</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
02B08C01	People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>40</b>
02B08C02	Iniciación al People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
02B08C03	Niveles de Madurez en People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>
02B08C04	Los Datos en People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
02B08C05	Aplicación Práctica del People Analytics	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
02B08C06	Aplicación Práctica de People Analytics (I): Análisis Descriptivo y Reporting	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
02B08C07	Aplicación Práctica de People Analytics (II): Análisis Estadístico	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
02B09C01	Comunicación Interna	MEDIO	<b>20</b>
02B09C02	Planificación de la Comunicación Interna	MEDIO	<b>10</b>





<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
03B01C01	Delegación en RRHH	MEDIO	<b>20</b>
03B01C02	Las claves de la Delegación	MEDIO	<b>15</b>
03B01C03	Habilidades para la Delegación	MEDIO	<b>8</b>
03B02C01	Organización de Funciones y Tareas en el Ámbito Laboral	BÁSICO	<b>15</b>
03B02C02	Herramientas para la Optimización del Tiempo a Nivel Individual	BÁSICO	<b>8</b>
03B02C03	Herramientas para la Optimización del Tiempo en Equipos de Trabajo	BÁSICO	<b>8</b>
03B02C04	La Gestión del Tiempo y Tareas para Equipos de Alto Rendimiento	BÁSICO	<b>6</b>
03B05C01	Técnicas de Negociación	BÁSICO	<b>15</b>
03B05C02	Dimensiones Psicológicas de la Negociación	BÁSICO	<b>3</b>
03B05C03	Fases de la Negociación	BÁSICO	<b>8</b>
03B05C04	Estrategias y Tácticas en Negociación	BÁSICO	<b>6</b>
03B05C05	Negociación en la Empresa	BÁSICO	<b>12</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
03B06C01	Gestión de Emociones y de Conflictos	BÁSICO	<b>15</b>
03B06C02	Gestión Emocional y Habilidades Clave a Nivel Profesional	BÁSICO	<b>6</b>
03B06C03	La Gestión de Conflictos en el Entorno Laboral	BÁSICO	<b>8</b>
03B07C01	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	BÁSICO	<b>15</b>
03B07C02	Básicos para una Comunicación Efectiva y Relaciones Interpersonales Sana	BÁSICO	<b>8</b>
03B07C03	Cómo desarrollar la Habilidad de Comunicar y tener Relaciones Interpersonales Efectivas	BÁSICO	<b>8</b>
03B08C01	Escucha Activa y Empatía	MEDIO	<b>30</b>
03B08C02	Escucha Activa	MEDIO	<b>15</b>
03B08C03	Empatía	MEDIO	<b>15</b>
03B08C04	Habilidades Clave para una Comunicación Efectiva	MEDIO	<b>20</b>
03B08C05	Relaciones Profesionales Efectivas	MEDIO	<b>20</b>



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
03B06C01	Gestión de Emociones y de Conflictos	BÁSICO	<b>15</b>
03B06C02	Gestión Emocional y Habilidades Clave a Nivel Profesional	BÁSICO	<b>6</b>
03B06C03	La Gestión de Conflictos en el Entorno Laboral	BÁSICO	<b>8</b>
03B07C01	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	BÁSICO	<b>15</b>
03B07C02	Básicos para una Comunicación Efectiva y Relaciones Interpersonales Sana	BÁSICO	<b>8</b>
03B07C03	Cómo desarrollar la Habilidad de Comunicar y tener Relaciones Interpersonales Efectivas	BÁSICO	<b>8</b>
03B08C01	Escucha Activa y Empatía	MEDIO	<b>30</b>
03B08C02	Escucha Activa	MEDIO	<b>15</b>
03B08C03	Empatía	MEDIO	<b>15</b>
03B08C04	Habilidades Clave para una Comunicación Efectiva	MEDIO	<b>20</b>
03B08C05	Relaciones Profesionales Efectivas	MEDIO	<b>20</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
03B14C01	Learnability	MEDIO	30
03B14C02	Desarrollo de la Learnability como competencia profesional en los entornos VUCA	MEDIO	15
03B14C03	Cómo desarrollar un EPA (Entorno Personal de Aprendizaje) efectivo	MEDIO	15
03B14C04	Learnability y RRHH	MEDIO	20
03B15C01	Inteligencia Emocional (IE)	MEDIO	20
03B15C02	Inteligencia Emocional: Habilidades Sociales	MEDIO	6
03B15C03	Introducción a la Inteligencia Emocional	MEDIO	9
03B15C04	Herramientas para el Desarrollo Personal	MEDIO	8
03B16C01	Copywriting	BÁSICO	15
03B16C02	Fórmulas de Copywriting	BÁSICO	8
03B16C03	Copywriting para redes sociales, Blogs y Webinars (Live Streaming)	BÁSICO	8
03B16C04	Copywriting para Emails	BÁSICO	8
03B16C05	Copywriting para Textos Web y Landings de Venta	BÁSICO	8
03B16C06	Copywriting para Anuncios Online	BÁSICO	8

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
03B17C01	Dirección Compasiva en las Organizaciones	MEDIO	<b>20</b>
03B17C02	Situación del Directivo	MEDIO	<b>3</b>
03B17C03	Estrés: Gestión y Consecuencias	MEDIO	<b>5</b>
03B17C04	Dirección Compasiva desde la Inteligencia Emocional	MEDIO	<b>6</b>
03B17C05	Introducción al Mindfulness	MEDIO	<b>11</b>
03B17C06	Aplicación del Mindfulness en la Empresa	MEDIO	<b>11</b>
03B17C07	Mindfulness y Evolución de los Líderes	MEDIO	<b>9</b>
03B17C08	Trabajar y ser Feliz	MEDIO	<b>5</b>

Finanzas



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
04B03C01	Inversiones en el Sistema Financiero	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
04B03C02	Inversión en Renta Fija y Renta Variable	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
04B03C03	Inversión en Derivados, Fondos de Inversión e Inversión Alternativa	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
04B05C01	Valoración de Empresas	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
04B05C02	Valoraciones de Empresas más utilizadas	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
04B05C03	Métodos Simples de Valoración de Empresas	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>
04B05C04	Métodos Dinámicos de Valoración de Empresas	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>



# Gestión de la Calidad



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
05B01C01	Implantación y Gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	MEDIO/AVANZADO	<b>90</b>
05B01C02	Gestión de la Calidad	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
05B01C03	Requisitos de la Norma ISO 9001:2015	MEDIO/AVANZADO	<b>40</b>
05B01C04	Implantación, Mantenimiento y Mejora de Sistemas de Gestión de la Calidad	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
05B01C05	La Gestión de la Calidad para la Alta Dirección de la Organización	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
05B01C06	Sensibilización del Personal de la Organización con la Gestión de la Calidad	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>
05B01C07	La Gestión de la Calidad para los Responsables de Procesos en la Organización	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
05B01C08	Responsables de Implantación y Certificación de sistemas de Gestión de la Calidad	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
05B01C09	Audidores Internos de Sistemas de Gestión de la Calidad	MEDIO/AVANZADO	<b>50</b>
05B01C10	Responsables de la Evaluación y Mejora de Sistemas de Gestión de la Calidad	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>



A woman with dark hair, wearing a light green shirt and white pants, is sitting on a concrete bench outdoors. She is holding a white smartphone to her ear with her left hand and has a silver laptop open on her lap with her right hand on the keyboard. The background shows a paved area and a metal railing. The text "Competencias Digitales" is overlaid in the center of the image.

# Competencias Digitales

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
07B01C01	Información y Alfabetización de Datos	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
07B01C02	Gestión de Datos, Información y Contenidos Digitales	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
07B02C01	Comunicación y Colaboración	MEDIO/AVANZADO	<b>40</b>
07B02C02	Interactuar a Través de Tecnologías Digitales	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
07B02C03	Colaborar a Través de las Tecnologías Digitales	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
07B03C01	Creación de Contenidos Digitales	MEDIO/AVANZADO	<b>85</b>
07B03C02	Desarrollo de Contenidos	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
07B03C03	Integrar y Reelaborar Contenidos	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
07B03C03	Programación	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
07B04C01	Seguridad en dispositivos electrónicos	MEDIO/AVANZADO	<b>80</b>
07B04C02	Protección de Dispositivos	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
07B04C03	Protección de Datos	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
07B05C01	Resolución de Problemas e Identificación de Necesidades	MEDIO/AVANZADO	<b>70</b>
07B05C02	Resolver Problemas Técnicos	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
07B05C03	Identificar Necesidades y Respuestas Tecnológicas	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
07B05C04	Innovación y Uso Creativo de la Tecnología	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
07B05C05	Identificar Brechas en la Competencia Digital	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>

A hand is shown from the bottom, holding a smartphone horizontally. From the screen of the phone, a glowing, translucent brain is projected upwards. The brain is rendered in shades of blue and purple, with bright light emanating from its center. Below the brain, the word "Ventas" is written in a large, white, sans-serif font. The background is a dark blue space with scattered, glowing teal particles.

**Ventas**

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
09B01C01	Neuroventas. Técnicas de Venta de Alto Rendimiento.	MEDIO/AVANZADO	<b>50</b>
09B01C02	Neuroventas. Cómo funciona el Cerebro de tu Consumidor	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
09B01C03	Neuroventas. El Cerebro Comprador	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
09B01C04	Neuro Secretos para Aumentar las Ventas	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
09B02C01	Vender por Teléfono	MEDIO	<b>20</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
09B04C05	La Venta del SXXI. LinkedIn Cómo Canal de Comunicación en el Mercado B2B *	MEDIO	<b>6</b>
09B04C06	El Portal de Venta con LinkedIn y la Base de Datos de Contactos *	MEDIO	<b>20</b>
09B04C07	Tu Actividad Dentro de LinkedIn *	MEDIO	<b>20</b>
09B05C01	Storytelling Aplicado al Ámbito Comercial	MEDIO	<b>20</b>

# Gestión Comercial



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
10B02C01	Fidelización de Clientes	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
10B02C02	Fundamentos de Fidelización de Clientes	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
10B02C03	Estrategias y Programas de Fidelización de Clientes	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>



SEO

social  
media

# Marketing Digital

IT

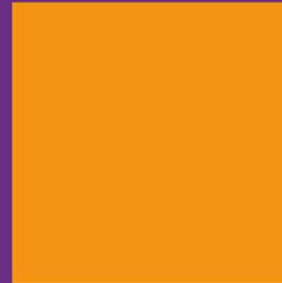
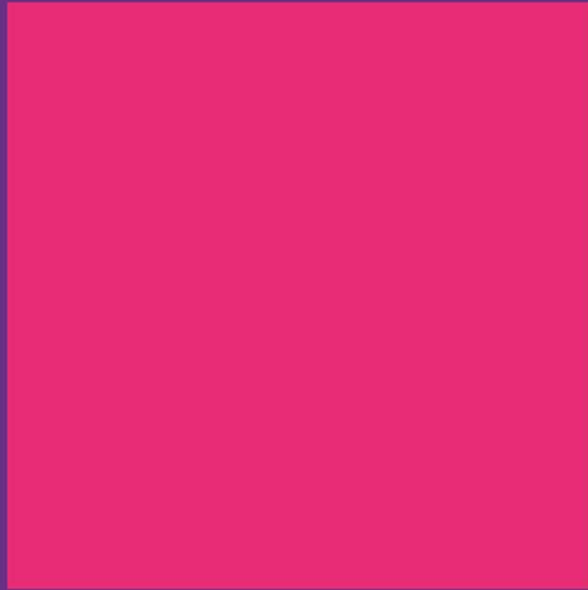
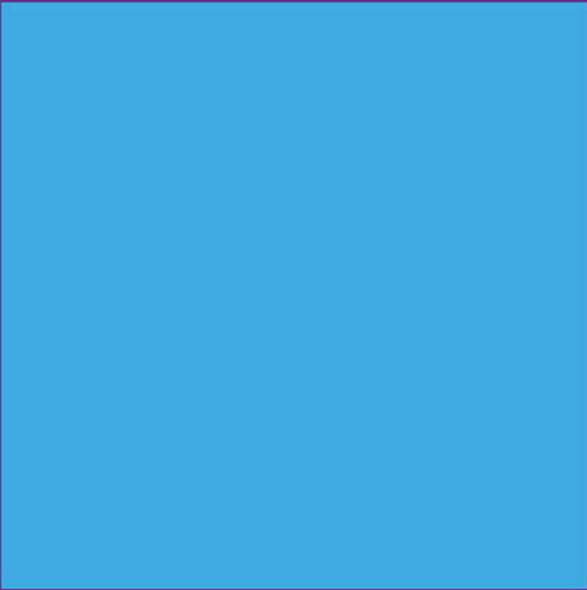
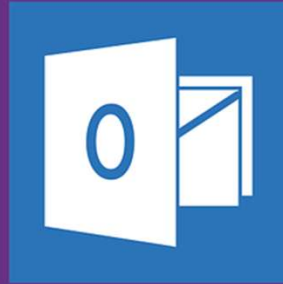
WEBSITE



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
11B01C01	Community Manager	MEDIO	<b>60</b>
11B01C02	Community Manager. Planificación Estratégica Integral	MEDIO	<b>25</b>
11B01C03	Community Manager. Planificación Estratégica de Redes	MEDIO	<b>15</b>
11B01C04	Community Manager : Facebook	MEDIO	<b>25</b>
11B01C05	Community Manager : Twitter	MEDIO	<b>25</b>
11B01C06	Community Manager : Instagram	MEDIO	<b>25</b>
11B01C07	Community Manager : LinkedIn	MEDIO	<b>25</b>
11B01C08	Community Manager : Youtube	MEDIO	<b>25</b>
11B01C09	Community Manager. Métrica y Analíticas	MEDIO	<b>10</b>
11B01C10	Community Manager. Blogs Corporativos	MEDIO	<b>20</b>
11B03C01	SEO. Posicionamiento Web Orgánico	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
11B03C02	SEO Técnico. Optimización del sitio Web	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>
11B03C03	SEO OnPage. Optimización de Contenidos	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
11B03C04	SEO Offpage. Construcción de Enlaces Externos	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
11B03C05	Analista SEO. Comportamiento de los Usuarios	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
11B04C01	Estrategias SEM y PPC con Google Adds	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
11B04C02	SEM on Google Ads: Creación de campañas (parte práctica)	MEDIO/AVANZADO	<b>12</b>
11B04C03	SEM on Google Ads: Red de búsqueda	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
11B04C04	Herramientas SEM en Marketing Digital	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
11B04C05	SEM on Google Ads: Analítica y Optimización	MEDIO/AVANZADO	<b>7</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
11B06C06	Performance: retargeting, programática, RTB y Afiliación	MEDIO/AVANZADO	<b>7</b>
11B06C07	Herramientas de Inbound Marketing	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
11B06C08	Orientación a Resultados del Performance Marketing	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
11B06C09	Fundamentos y origen del Display. Publicidad Contextual	MEDIO/AVANZADO	<b>7</b>
11B06C10	Social Media Display y Performance Marketing	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
11B06C11	Performance en Social Media	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
11B10C01	Analítica WEB (Google Analytics 4)	MEDIO	<b>35</b>
11B10C02	Implementación y configuración de GA4	MEDIO/AVANZADO	<b>6</b>
11B10C03	El reporting en GA4	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
11B10C04	GA4 básico	MEDIO/AVANZADO	<b>7</b>
11B10C05	GA4 avanzado	MEDIO/AVANZADO	<b>9</b>
11B10C06	GA4 para directivos o dueños de negocio	MEDIO/AVANZADO	<b>2</b>



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
12B06C01	Business Intelligence en Excel	MEDIO/AVANZADO	<b>70</b>
12B06C02	Power Query. Obtención de Datos y análisis en Excel	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
12B06C03	Power Pivot. Creación y Normalización de un Data Warehouse para Excel	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
12B06C04	Power Map. Mapas 3D	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
12B07C02	Ofimática Básica	BÁSICO	<b>115</b>
12B07C03	Ofimática Avanzada	MEDIO/AVANZADO	<b>85</b>
12B08C01	Introducción al uso de Microsoft Teams	BÁSICO/MEDIO	<b>8</b>
12B09C01	Iniciación en OneNote	BÁSICO	<b>6</b>
12B10C01	Outlook	BÁSICO/MEDIO	<b>20</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
12B03C01	Word 2016 Iniciación	BÁSICO	40
12B03C02	Word 2016: Elaborar Documentos con Estilos de Texto adecuados	BÁSICO	15
12B03C03	Word 2016: Optimizar el trabajo con el Texto en los Documentos	BÁSICO	20
12B03C04	Word 2016: Incluir Objetos Gráficos en los Documentos	BÁSICO	20
12B04C01	Word 2016 Avanzado	MEDIO/AVANZADO	30
12B04C02	Word 2016: Crear Documentos usando Herramientas Avanzadas	MEDIO/AVANZADO	15
12B04C03	Word 2016: Trabajar con Documentos Grandes de forma eficiente	MEDIO/AVANZADO	15
12B07C01	Word 2016 Intermedio	MEDIO/AVANZADO	40

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
12B05C01	Presentaciones con PowerPoint 2019	BÁSICO/MEDIO	20
12B05C02	Conceptos Básicos de Presentación y PowerPoint 2019	BÁSICO/MEDIO	6
12B05C03	Conceptos Avanzados de Acciones PowerPoint 2019	BÁSICO/MEDIO	8
12B05C04	Diseño y Optimización de Elementos en una Presentación	BÁSICO/MEDIO	8
12B05C05	Técnicas Expositivas en PowerPoint 2019	BÁSICO/MEDIO	8
12B05C06	PowerPoint 2019 vs Otras Aplicaciones de Presentaciones	BÁSICO/MEDIO	6
12B11C01	PowerPoint 2019 Intermedio	BÁSICO	20





<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
13B01C01	Iniciación al Project Management	BÁSICO/MEDIO	<b>100</b>
13B01C02	Iniciación al Project Management (I): Marco Conceptual	BÁSICO/MEDIO	<b>10</b>
13B01C03	Iniciación al Project Management (II): Integración y Alcance	BÁSICO/MEDIO	<b>10</b>
13B01C04	Iniciación al Project Management (III): Cronograma	BÁSICO/MEDIO	<b>20</b>
13B01C05	Iniciación al Project Management (IV): Costos y Calidad	BÁSICO/MEDIO	<b>15</b>
13B01C06	Iniciación al Project Management (V): Recursos y Comunicaciones	BÁSICO/MEDIO	<b>15</b>
13B01C07	Iniciación al Project Management (VI): Riesgos	BÁSICO/MEDIO	<b>13</b>
13B01C08	Iniciación al Project Management (VII): Adquisiciones e Interesados	BÁSICO/MEDIO	<b>15</b>
13B02C01	Iniciación al Marco de Trabajo SCRUM	MEDIO	<b>75</b>
13B02C02	Introducción a la Metodologías Ágiles	MEDIO	<b>25</b>
13B02C03	Los Roles en SCRUM	MEDIO	<b>30</b>
13B02C04	Eventos y artefactos de SCRUM	MEDIO	<b>40</b>



# Logística y Comercio Exterior

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B01C01	Logística. Gestión de la Cadena de Suministros	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
16B01C02	Principales Áreas Logísticas en SCM	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B01C03	Principales Áreas Logísticas y Operadores Logísticos	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B01C04	Gestión de Costes Logísticos	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B01C05	Fundamentos Lean Manufacturing	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B02C01	Transporte Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
16B02C02	La Intermodalidad en el Transporte Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B02C03	Incoterm 2010 y principales cambios Incoterms 2020	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B02C04	Principal Documentación en el Transporte Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B02C05	Planificación de Rutas e Infraestructuras en el Transporte Intracomunitario	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B03C01	Lean Manufacturing en Entornos Industriales: Implantación práctica	MEDIO/AVANZADO	<b>45</b>
16B03C02	Lean Manufacturing	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B03C03	Herramientas de Inicio para Análisis e Implantación Lean	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B03C04	Técnicas Lean 1	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B03C05	Técnicas Lean 2	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B03C06	Implantación práctica Lean	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B04C01	Logística y Recursos Humanos	MEDIO/AVANZADO	<b>50</b>
16B04C02	Dirección de los Recursos Humanos	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B04C03	Planificación de los Recursos Humanos	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B04C04	Análisis y Diseño de Puestos de Trabajo	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B04C05	Selección y Contratación de Empleados	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B04C06	Evaluación y Gestión del Rendimiento	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B04C07	Formación en la Empresa	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B04C08	Desarrollo de la Carrera Profesional	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B04C09	Gestión de las Retribuciones	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B05C01	Introducción al Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>50</b>
16B05C02	Iniciación al Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B05C03	Principales Áreas del Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B05C04	Aduana en Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B05C05	Área Jurídica y Financiera en Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B05C06	Documentación en el Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B05C07	Fiscalidad en el Comercio Exterior/el IVA	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B05C08	Selección de Mercados en Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B05C09	Organización Económica y Comercial de la Unión Europea	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B05C10	Incoterms. Qué son, cuándo y por qué nacen	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B05C11	Enlaces de interés para la realización de operaciones en comercio exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B06C01*	Costes Logísticos	MEDIO/AVANZADO	<b>45</b>
16B06C02*	Dirección y Gestión de Costes en la Cadena de Suministros	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B06C03*	Marco para la Ampliación de contabilidad Lean en una Cadena de Suministro	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B06C04*	Ajustes Organizativos en la Estimación de Costes de la Cadena de Suministro	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B06C05*	Coste Objetivo de la Cadena de Suministro	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B06C06*	Optimización de Recursos a través del Equipo	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B06C07*	Decisión de Apoyo a través del Análisis del Modelo basado en la Cadena de Suministro	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B06C08*	Mejora de la Productividad de la Cadena de Suministro a través de la Cooperación Horizontal	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B07C01	Departamento de Compra y Proveedores en Logística	MEDIO/AVANZADO	<b>30</b>
16B07C02	Departamento de Compra. Introducción	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B07C03	Gestión de Compras	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B07C04	El Entono actual y las relaciones con los Proveedores	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B07C05	Los Nuevos Sistemas de Gestión de la Cadena de Valor del Producto	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B07C06	Marketing de relación con los Proveedores	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B07C07	Gestión de Compras. Contrato de Suministros	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B07C08	Gestión de Inventario	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B07C09	Gestión de Proveedores en Logística	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B11C01	Planificación de Ventas y Operaciones	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
16B11C02	Introducción a la Planificación de Ventas y Operaciones	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B11C03	Pronóstico de la Demanda en una Cadena de Suministro	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B11C04	Coordinación en una Cadena de Suministro	MEDIO/AVANZADO	<b>30</b>
16B11C05	Administración de la Incertidumbre: Inventario de Seguridad	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B12C01	Marketing Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>30</b>
16B12C02	La Economía Global	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B12C03	Naturaleza del Marketing Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B12C04	Los Beneficios del Comercio Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B12C05	Proceso de Internalización de las Empresas	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
16B12C06	Formas de Entrada en los Mercados Internacionales	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>



<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B13C01	Transporte de Mercancías de Larga Distancia	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
16B13C02	Transporte de Mercancías por Carretera	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B13C03	Transporte de Mercancías por Ferrocarril	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B13C04	Transporte de Mercancías Marítimo y Aéreo	MEDIO/AVANZADO	<b>5</b>
16B13C05	Transporte de Mercancías por Carretera, Ferrocarril Marítimo y Aéreo	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B13C06	Transporte de Mercancías Combinado y Multimodal	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B13C07	Recursos Empleados en el Transporte de Mercancías	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B13C08	Manipulación Física de la Mercancía	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B13C09	Gestión Económica de la Flota	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B15C01	Gestión de Operaciones de Financiación en el Comercio Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
16B15C02	Operaciones y Cálculo Financiero	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B15C03	Instrumentos de Financiación de Operaciones de Comercio Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B15C04	Financiación de las Operaciones de Exportación	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B15C05	Financiación de las Operaciones de Importación	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B15C06	Otras Formas de Financiación de las Operaciones de Comercio Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B15C07	Financiación de las Operaciones de Comercio Internacional con Apoyo Oficial	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B16C01	Licitaciones: Contratación Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B16C02	Búsqueda y Selección de Procesos de Licitación Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B16C03	Presentación y Seguimiento de Ofertas a Procesos de Licitación Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B17C01	Medios de Pago Internacionales	MEDIO/AVANZADO	<b>30</b>
16B17C02	Gestión de los Documentos e Intervención de las Entidades Financieras	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B17C03	Selección y Clasificación de los Medios de Cobro y Pago Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B17C04	El Crédito Documentario en las Operaciones de Comercio Exterior	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B18C01	Mercado de Divisas	MEDIO/AVANZADO	15
16B18C02	Organización del Mercado de Divisas y Análisis de Riesgo de Cambio	MEDIO/AVANZADO	10
16B18C03	Riesgos de Cambio en Operaciones de Comercio Internacional y su Cobertura	MEDIO/AVANZADO	10
16B19C01	Organización de la Producción Industrial	MEDIO/AVANZADO	45
16B19C02	Introducción a la Producción Industrial	MEDIO/AVANZADO	15
16B19C03	La Organización Fabril	MEDIO/AVANZADO	10
16B19C04	La Capacidad Industrial	MEDIO/AVANZADO	13
16B19C05	La Planificación Fabril	MEDIO/AVANZADO	20
16B19C06	Dinámica del Plan de Producción	MEDIO/AVANZADO	5
16B19C07	El Control de Flujo de Materiales	MEDIO/AVANZADO	20
16B19C08	Programación y Control de Operaciones	MEDIO/AVANZADO	10
16B19C09	El Sistema MPR II	MEDIO/AVANZADO	20
16B19C10	El Concepto de Just In Time	MEDIO/AVANZADO	8
16B19C11	Sistemas Vanguardista de Producción	MEDIO/AVANZADO	8
16B19C12	Productividad Industrial	MEDIO/AVANZADO	40

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
16B20C01	Logística Inversa	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
16B20C02	Concepto e Importancia de la Logística Inversa	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B20C03	El Flujo de Retorno de Mercancía	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B20C04	Gestión de las Evaluaciones	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B20C05	La Gestión de los Residuos	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B20C06	Sistema Integrado de Gestión (SIG)	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B20C07	Las Redese de Logística Inversa	MEDIO/AVANZADO	<b>13</b>
16B20C08	Logística Inversa de Comercio Electrónico	MEDIO/AVANZADO	<b>10</b>
16B22C01	E-commerce y e-logistic	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
16B22C02	¿Está nuestra Logística preparada para convertirse en una logística 5.0?	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>
16B22C03	Gestión Operativa de la Logística 5.0	MEDIO/AVANZADO	<b>20</b>
16B23C01	Fiscalidad en el Comercio Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>25</b>
16B23C02	Elementos de Fiscalidad en el Comercio Internacional	MEDIO/AVANZADO	<b>8</b>
16B23C03	IVA en operaciones Intracomunitarias	MEDIO/AVANZADO	<b>15</b>



ENGLISH

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
17B03C01	Inglés A1 (1º Parte)	BÁSICO	<b>50</b>
17B03C02	Inglés A1 (2º Parte)	BÁSICO	<b>50</b>
17B03C03	Inglés A1 (I)	BÁSICO	<b>25</b>
17B03C04	Inglés A1 (II)	BÁSICO	<b>25</b>
17B03C05	Inglés A1 (III)	BÁSICO	<b>25</b>
17B03C06	Inglés A1 (IV)	BÁSICO	<b>25</b>
17B04C01	Inglés A2 (1º Parte)	BÁSICO/MEDIO	<b>50</b>
17B04C02	Inglés A2 (2º Parte)	BÁSICO/MEDIO	<b>50</b>
17B04C03	Inglés A2 (3º Parte)	BÁSICO/MEDIO	<b>50</b>
17B04C04	Inglés A2 (I)	BÁSICO/MEDIO	<b>25</b>
17B04C05	Inglés A2 (II)	BÁSICO/MEDIO	<b>25</b>
17B04C06	Inglés A2 (III)	BÁSICO/MEDIO	<b>25</b>
17B04C07	Inglés A2 (IV)	BÁSICO/MEDIO	<b>25</b>
17B04C08	Inglés A2 (V)	BÁSICO/MEDIO	<b>25</b>
17B04C09	Inglés A2 (VI)	BÁSICO/MEDIO	<b>25</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
17B01C01	Inglés B1 (1ª Parte)	MEDIO	<b>70</b>
17B01C02	Inglés B1 (2ª Parte)	MEDIO	<b>70</b>
17B01C03	Inglés B1 (I)	MEDIO	<b>35</b>
17B01C04	Inglés B1 (II)	MEDIO	<b>35</b>
17B01C05	Inglés B1 (III)	MEDIO	<b>35</b>
17B01C06	Inglés B1 (IV)	MEDIO	<b>35</b>
17B02C01	Inglés B2 (1ª Parte)	MEDIO/AVANZADO	<b>70</b>
17B02C02	Inglés B2 (2ª Parte)	MEDIO/AVANZADO	<b>70</b>
17B02C03	Inglés B2 (I)	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
17B02C04	Inglés B2 (II)	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
17B02C05	Inglés B2 (III)	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>
17B02C06	Inglés B2 (IV)	MEDIO/AVANZADO	<b>35</b>

<b>CÓDIGO ACCIÓN</b>	<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>NIVEL</b>	<b>HORAS</b>
17B05C01	Inglés C1 (1º Parte)	AVANZADO	70
17B05C02	Inglés C1 (2º Parte)	AVANZADO	70
17B05C03	Inglés C1 (I)	AVANZADO	35
17B05C04	Inglés C1 (II)	AVANZADO	35
17B05C05	Inglés C1 (III)	AVANZADO	35
17B05C06	Inglés C1 (IV)	AVANZADO	35



El 80% de los empleos que habrá en 2030

**NO EXISTEN EN LA ACTUALIDAD**



El desarrollo de competencias y la capacidad de aprender son clave para el futuro de las empresas y de las personas.



**Queremos escucharte, y así construir juntos,  
la mejor ruta de formación para tus equipos de trabajo**

**¿Tienes preguntas o quieres saber más?**



# Contáctanos

**Jorge Mario Gil Z.**

Director de Consultoría y Formación Empresarial



 300 408 82 51 -  (604) 448 31 56

[www.cedesistemas.edu.co](http://www.cedesistemas.edu.co)

VIGILADA MINEDUCACIÓN

