

Áreas de Conocimiento

ESTRATEGIA, DIRECCION Y LIDERAZGO		MARKETING Y VENTAS		FINANZAS, CONTABILIDAD Y ECONOMÍA		OPERACIONES, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍA	
42 CURSOS	✓	39 CURSOS	✓	28 CURSOS	✓	48 CURSOS	✓
Administración del Riesgo y la Cobranza de Créditos Comerciales o de Consumo		Administración Estratégica de Marca		Administración del Riesgo y la Cobranza de Créditos Comerciales o de Consumo		Abastecimiento Estratégico: Cómo Obtener ahorros en las compras	
Administración del Tiempo		Análisis del Comportamiento del consumidor		Administración Estratégica de Costos		Administración Logística y Control de Inventarios	
Administración y Organización		Benchmarking		Análisis de Estados Financieros y Flujo de Caja		Almacenaje y Transporte	
Balance scorecard		Branding: Administración Estratégica de Marca		Análisis de Estados Financieros y Flujo de Caja Para No Especialistas		Aplicaciones de la Inteligencia Artificial	
Clima Laboral y Productividad		Canales de Comercialización y Retailing		Análisis y estructuración de créditos		Business Analytics - BA	
Coaching Ontológico		Canales de Distribución Trade Marketing		Contabilidad Financiera para no especialistas		Compras, Almacenaje, y Transporte : Gerencia de Recursos Logísticos	
Comportamiento Organizacional		Comerciar: Ventas y Gestión Comercial para el Mercado Peruano		Contabilidad Gerencial		Control estadístico de procesos Hacia Six Sigma	
Comunicación Asertiva		Comportamiento de compra del consumidor peruano		Costeo Basado en Actividades: Un enfoque estratégico		Dirección Estratégica de Proyectos	
Comunicación Corporativa		Comportamiento del Consumidor		Costos y Presupuestos		Gerencia de Compras y aprovisionamiento	
Consultoría en Capacitación Organizacional		CRM: Maximizando la Rentabilidad de las Grandes Cuentas		Estrategia y política financiera: un enfoque de negocios		Gerencia de Compras: Logrando Ahorros Sostenibles en Las Compra de Bienes y Servios de la Empresa	
Desarrollo de Equipos de Alto Rendimiento		De la Idea a un Modelo de Negocio Rentable: La Metodología CANVAS		Estrategías de Inversión		Gerencia de la Cadena de aprovisionamiento	
Desarrollo del Capital Humano en las Organizaciones		Decisiones de marketing para competir en la arena global		Evaluación de Proyectos de Inversión		Gerencia de la Calidad	
Dirección de Empresas de Servicios		Del Trade de Marketing al Shopper & Customer Marketing		Finanzas corporativas Aplicadas		Gerencia de Logística	
Dirección Estratégica		Desarrollo de Nuevos Productos		Finanzas Internacionales		Gerencia de Mantenimiento	
Diseñando Capacitaciones Altamente Efectivas		Dirección de Marketing de Servicios: Técnicas para Diferenciarse Mediante el		Finanzas para no especialistas		Gerencia de Operaciones	
Emprendimiento		E-Commerce y Marketing Digital		Gerencia de Recursos Financieros		Gerencia de Operaciones en Empresas de Servicios	
Estrategias de Comunicación y Negociación en la Gestión de Conflictos		Estrategia de Competitividad en Marketing y Fidelización de Clientes		Gestión de Empresas microfinanciera		Gerencia de Recursos Logísticos: Almacenaje y Transporte	
Estrategias de Reclutamiento y Selección		Estrategia de Marketing de Servicios		Gestión de Inversiones		Gerencia de Recursos Logísticos: Compras, Almacenaje y Transporte	

Áreas de Conocimiento

ESTRATEGIA, DIRECCION Y LIDERAZGO		MARKETING Y VENTAS		FINANZAS, CONTABILIDAD Y ECONOMÍA		OPERACIONES, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍA	
42 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>	39 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>	28 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>	48 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>
Evaluación del desempeño y feedback		Estrategia de Marketing Promocional		Gestión de Tesorería		Gerencia estratégica de compras	
Gestión de Equipos Eficaces		Estrategia de Ventas Efectivas: Un Paso Delante de la Competencia		Instrumentos Financieros		Gerencia Logística	
Gestión de la capacitación organizacional		Estrategias de Competitividad en Marketing y Fidelización de Clientes		Introducción a los Mercados Financieros		Gerencia Moderna de tecnologías de la información	
Gestión de la Compensación: Análisis y Diseño de la Política Retributiva		Fidelización de Clientes: Cómo retener a los mejores		Matemáticas para la Toma de Decisiones Financieras		Gerencia por Indicadores y Control de la Gestión	
Gestión de Personal: Perspectivas de las leyes laborales		Gerencia de Canales de Distribución y Trade de Marketing		Mercado de Capitales e Instrumentos derivados		Gestión de Almacenes	
Habilidades Directivas para el Ejecutivo Moderno		Gerencia de Empresas de Servicio		Planeamiento Estratégico Financiero		Gestión de la Calidad	
Identificación, Planificación y Despliegue de Proyectos de RSS		Gerencia de manejo de canales y trade marketing		Productos y Servicios Bancarios		Gestión de Operaciones Productivas	
Improvisación para Ejecutivos		Gerencia de Ventas		Riesgo Operativo		Gestión de Procesos	
Indicadores de Gestión de Recursos Humanos		Gerencia de Ventas de Consumo Masivo		Tributación Empresarial: IGV y Renta		Gestión de Proyectos	
Inteligencia Emocional		Indicadores de Gestión de Ventas		Valorización, Fusión y Adquisición de Empresas		Gestión del Mantenimiento	
Liderazgo Organizacional: Cómo lograr una gestión de excelencia		Investigación de Mercado Aplicada a los Negocios				Gestión del Riesgo de Operación	
Liderazgo y Atributos Gerenciales		Investigación de Mercados para la toma de Decisiones				Gestión Integral de Indicadores de Supply Chain Management	
Marketing Personal: Gestionando la Imagen de un Profesional de Alta		Key Account Management				Gestión Logística en la Distribución Física Internacional	
Motivación y Capacitación de Personas		Marketing BTL				Herramientas modernas de investigación de mercado para la toma de decisiones	
Negociación Avanzada y Gestión de Conflictos		Marketing de Exportación: Cómo llegar a grandes mercados				Indicadores de Cadena de Aprovisionamiento y Cuadro de Mando Integral	
Negociación estratégica		Marketing de Servicios				Inteligencia de Negocios	
Negociaciones Efectivas: Generador de Valor Agregado en la Empresa		Marketing relacional y CRM				Lean Logistics	
Plan de Negocios		Políticas y tácticas de precios				Lean Management	

Áreas de Conocimiento

ESTRATEGIA, DIRECCION Y LIDERAZGO		MARKETING Y VENTAS		FINANZAS, CONTABILIDAD Y ECONOMÍA		OPERACIONES, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍA	
42 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>	39 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>	28 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>	48 CURSOS	<input checked="" type="checkbox"/>
Planeamiento Estratégico		Precios: Estrategias y Tácticas para la Maximización de los Beneficios				Lean Six Sigma	
Planes de Capacitación Exitosos		Retail & Shopper Marketing				Logística de Entrada	
Políticas y Procedimientos de Compensación y Beneficios		Retail Marketing Management				Logística Comercial	
Presentaciones Efectivas						Logística de Salida	
Remuneraciones y Beneficios						Planeamiento y Control de Inventarios	
Responsabilidad Social Empresarial						Sistema de Gestión de Calidad	