



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE NAVARRA

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

formacion@cen.es · 948 263300

www.cen.es/nuevos cursos

CURSOS NOVIEMBRE / DICIEMBRE

Sede de CEN. c/ Doctor Huarte 3. Pamplona

Nuevos Cursos CEN FORMACIÓN GRATUITA

- Coaching
- Gestión de personal
- Finanzas para no financieros
- Gestión de proyectos
- ...

- Plazas limitadas -

> VER MÁS



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

formacion@cen.es · 948 263300

NUEVOS CURSOS CEN

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

[inscribirse](#)

Días: 3, 4, 5, 9, 10, 13 y 16 de noviembre | Horario: 16:00h - 20:15h. | Horas: 30
Ponente: Alberto Pardo

Ser capaz de enfrentarse con éxito ante cualquier situación de adversidad o conflicto en la organización y adquirir capacidad para constituir, preparar, dirigir, coordinar y supervisar la labor de los equipos profesionales, con el fin de que éstos resuelvan de manera eficiente la ejecución de los trabajos.

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

[inscribirse](#)

Días: 4, 5, 6, 17, 18 y 19 de noviembre | Horario: 9:00h-14:00h. | Horas: 30
Ponente: Oniria Consulting

Con esta acción se pretende identificar barreras al pensamiento creativo y aplicar técnicas de creatividad para descubrir áreas de oportunidad y resolución de problemas.

GESTIÓN DE PERSONAL

[inscribirse](#)

Días: 9, 11, 16, 18, 23, 25 de noviembre y 9, 14, 16, 21 de diciembre | Horario: 10:00h - 14:00h. | Horas: 40
Ponente: Pedro Baile.

Consiste en analizar los conceptos generales relacionados con la contratación laboral, los derechos y los deberes derivados de la formalización del contrato de trabajo, así como los conceptos y modalidades de suspensión y extinción de la relación entre trabajador y empresario.

COMERCIO EXTERIOR: DOCUMENTACIÓN Y PAGOS

[inscribirse](#)

Días: 9, 10, 11, 12, 16 y 17, de noviembre de 9:30h - 12:30h y 18 de noviembre de 9.30h - 11:30h | Horas: 20
Ponente: José Galbete.

Es una acción formativa dirigida a proporcionar conocimientos de las operaciones de comercio exterior, de su financiación y del ámbito en que las mismas se realizan, además de analizar los organismos que intervienen y los términos y documentación utilizada en el comercio exterior.

HABLAR EN PÚBLICO: PRESENTACIONES EFICACES

[inscribirse](#)

Días: 11, 12, 17, 18 y 19 de noviembre | Horario: 16:00h - 20:00h. | Horas: 20
Ponente: Alberto Pardo

La acción tratará de hacer que los alumnos puedan hablar en público con soltura siendo eficaces en sus mensajes y no transmitiendo miedos o inseguridades.

COACHING

[inscribirse](#)

Días: 11, 12, 16, 17, 18, 19, 23, 24, 25 y 26 de noviembre | Horario: 16:00h - 20:00h. | Horas: 40
Ponente: Ana Frías

Dar a conocer a empresarios, directivos, ejecutivos o cualquier persona que gestione equipos una metodología que ha demostrado ser eficaz en el ámbito empresarial para favorecer el desarrollo de la organización, superar momentos de cambio y mejorar las competencias y habilidades tanto en su propio beneficio como en el de la organización.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

[inscribirse](#)

Días: 12, 13, 19, 20, 26 y 27 de noviembre | Horario: 9:00h - 14:00h. | Horas: 30
Ponente: Ana Frías

Diferentes estudios han demostrado que el éxito es resultado de la combinación en distintas proporciones entre el cociente intelectual y la inteligencia emocional. Se pretende que el participante adquiera capacidades y competencias emocionales y su aplicación en el entorno de trabajo.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA. COMERCIO INTERNACIONAL

[inscribirse](#)

Días: 23, 24, 25 y 26 de noviembre y 9, 10, 14, 15, 16 y 17 de diciembre | Horario: 16:00h -20:00h. | Horas: 40
Ponente: José Galbete

Se trata de un curso mediante el cual se pretende que el alumno adquiera unos fundamentos sólidos sobre gestión logística, financiera y comercial del comercio internacional, utilizando la terminología y los conceptos universalmente utilizados.

FORMACIÓN DE FORMADORES

[inscribirse](#)

Días: 23, 24, 25 y 26 de noviembre y 1 y 2 de diciembre | Horario: 16:00h - 20:00h. | Horas: 24
Ponente: Alberto Pardo

La presente acción formativa presencial pretende capacitar a los asistentes para adquirir habilidades de formación de formadores potenciando sus capacidades de entrenamiento a los compañeros en sus puestos de trabajo.

FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

[inscribirse](#)

Días: 1, 2, 9, 10, 14, 15, 16 y 17 de diciembre | Horario: 16:30h- 20:15h. | Horas: 30
Ponente: Jesús M^a Martija

Se pretende que prioritariamente gerentes y directivos de empresas sin conocimiento financiero adquieran conocimientos básicos y necesarios para poder comprender y llevar a cabo el estudio financiero de una empresa.

TRABAJO EN EQUIPO

[inscribirse](#)

Días: 1, 2, 15, 18, 21, y 22 de diciembre | Horario: 9:00h-14:00h. | Horas: 30
Ponente: Oniria Consulting

Un curso donde los asistentes podrán ver las distintas áreas de la organización para desarrollar las actividades propias de la dirección de equipos.

ATENCIÓN AL CLIENTE

[inscribirse](#)

Días: 9, 10, 14,15, 16 y 17 de diciembre | Horario: 16:00h - 20:00h. | Horas: 25
Ponente: Paula Díaz

Adquirir los conocimientos, las habilidades y las técnicas más eficaces para mejorar la comunicación en la relaciones con el cliente.

MARKETING EN INTERNET

[inscribirse](#)

Días: 9, 10, 14 y 15 de diciembre | Horario: 9:00h - 14:00h. | Horas: 20
Ponente: Lucas Irisarri

Se conocerán las distintas técnicas y herramientas para promocionar una empresa en Internet y en Redes Sociales.

COMUNICACIÓN

[inscribirse](#)

Días: 14, 15, 16, 17, 18 de diciembre | Horario: 10:00h - 14:00h. | Horas: 20
Ponente: Raquel Pérez

Es una acción formativa dirigida prioritariamente a trabajadores en activo para el desarrollo y mejora de la competencia profesional de comunicación.

TECNICAS DE VENTA

[inscribirse](#)

Días: 14, 15, 17, 18, 21, 22 y 23 de diciembre de 9:00h-14:00h y los días 15 y 22 también sesión de tarde de 16:00h -18:30h. | Horas: 40
Ponente: Miguel Iribertegui

Desarrollar habilidades de influencia, persuasión y negociación que conducen a dos ganadores a un acuerdo. Ser capaz de diseñar una estrategia de negociación, presentarla y defenderla con las tácticas y técnicas adecuadas para que llegue a buen término.