

(N)EVER (S)TOP
LEARNING

PLAN DE FORMACIÓN

Primer semestre 2021



En colaboración con:

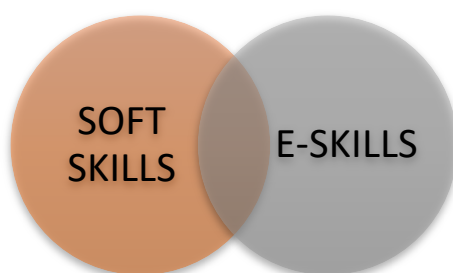
ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

Formar para transformar

A finales de 2020, la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) y CESI Escuela Superior de Formación suscribieron un acuerdo de colaboración con el objetivo de poner a disposición de las empresas asociadas a la AEF –en condiciones preferentes–, así como de todas aquellas que integran el sistema de franquicias nacional, una oferta preferencial de servicios de formación.

De acuerdo con la Presidenta de la AEF, Luisa Masuet, asegura que *“la formación inicial y continua es una característica intrínseca al sistema de franquicias, por eso consideramos muy necesaria la colaboración que iniciamos con CESI, una escuela superior con más de 30 años de experiencia en la implantación de soluciones formativas, que nos va a posibilitar ofrecer a nuestros socios en particular, y a cualquier franquicia que integre este modelo de negocio en general, una oferta de cursos adaptados a la realidad que impone el mercado actual”*.

Siendo conscientes de que son muchas las ocasiones en las que los profesionales precisamos de soluciones concretas a situaciones concretas, de conocer y manejar herramientas de manera más eficaz o desarrollar habilidades clave que nos permitan mejorar nuestro desempeño, presentamos a continuación un plan de formación que surge de la necesidad de ofrecer una **formación de alto impacto**.



CINCO RAZONES PARA PARTICIPAR

- 1) Adaptar a las organizaciones y a las personas a las nuevas tecnologías y canales de venta.
- 2) Aumentar la ventaja competitiva de las organizaciones.
- 3) Mejorar la productividad, la competitividad y la rentabilidad.
- 4) Incrementa la calidad de los productos y servicios.
- 5) Potenciar competencias clave para mejorar el desempeño profesional.



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

91 593 2400



WEBINAR

CURSO	DURACIÓN	FECHA	IMPORTE
NOVEDADES EN LA IMPLANTACIÓN DE LOS PLANES DE IGUALDAD.	90 minutos	4 de marzo	80 €* + 21 %IVA
CLAVES PARA ELABORAR EL PLAN DE MARKETING EN REDES SOCIALES	90 minutos	24 de marzo	80 €* + 21 %IVA
SI COMUNICAS, EXISTES	90 minutos	21 de abril	80 €* + 21 %IVA
LIDERAZGO PARA NUEVOS TIEMPOS	90 minutos	11 de mayo	80 €* + 21 %IVA
¿QUÉ COMUNICAR EN REDES SOCIALES?	90 minutos	2 de junio	80 €* + 21 %IVA

*** Precio para asociados AEF**

2 inscripciones, 140 €* + 21% IVA

3 inscripciones, 190 €* + 21% IVA

4 inscripciones, 220 €* + 21% IVA



TELEFORMACIÓN

CURSO	DURACIÓN	FECHA	IMPORTE
COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA	20 horas	16 de marzo a 29 de abril	150 €**
E-COMMERCE CÓMO CREAR TU NEGOCIO ONLINE	20 horas	8 de abril a 27 de mayo	150 €**
MARKETING DE BUSCADORES SEO Y SEM	20 horas	27 de abril a 10 de junio	150 €**
E-MAIL MARKETING	10 horas	11 de mayo a 17 de junio	100 €**

**** Precio para asociados AEF**

2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 y más inscripciones, 30% Descuento

Información e inscripciones:
91 593 2400

WEBINAR

NOVEDADES EN LA IMPLANTACIÓN DE LOS PLANES DE IGUALDAD.



PONENTE: ESTHER RUIZ SÁNCHEZ

Agente de Igualdad con una larga experiencia en consultoría y asesoramiento a empresas y entidades en la elaboración e implementación de planes de igualdad. Formadora en género e igualdad. Trabajadora social coordinando proyectos de inserción laboral con perspectiva de género para la inclusión de mujeres a través del empleo,

90 minutos

OBJETIVOS:

DIRIGIDO A:

Personal de RR.HH, Comisiones de Igualdad, Representantes Legales de la Plantilla o cualquier otra persona que tenga interés en el Plan de Igualdad.

FECHA

4 de marzo de 2021

HORARIO

10:30 a 12:00



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

INSCRIPCIÓN: 80 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 140 €* + 21% IVA

3 inscripciones, 190 €* + 21% IVA

4 inscripciones, 220 €* + 21% IVA

* Precio para asociados AEF

CONTENIDOS:

1. NUEVO REGLAMENTO APLICABLE A LOS PLANES DE IGUALDAD.
2. ADAPTACIÓN DE LOS PLANES VIGENTES .
3. NUEVO REGLAMENTO DE IGUALDAD RETRIBUTIVA; REGISTRO RETRIBUTIVO Y AUDITORÍA RETRIBUTIVA DE GÉNERO“
4. PROTOCOLO DE PREVENCIÓN DEL ACOSO SEXUAL Y POR RAZÓN DE SEXO.

Información e inscripciones:
91 593 2400



WEBINAR

CLAVES PARA ELABORAR EL PLAN DE MARKETING EN REDES SOCIALES



PONENTE: ELIZABETH ORTEGA MARTÍN

Doctorada en Comunicación Social, licenciada en antropología, máster en diseño web y experta en marketing digital, tras 25 años de experiencia como consultora, directora, periodista, presentadora, guionista y productora, en medios de comunicación y entidades públicas o privadas. trabajo en la actualidad en el Departamento de Marketing y Comunicación de un Ayuntamiento de Madrid.

90 minutos

OBJETIVOS:

DIRIGIDO A:

Responsables y técnicos en marketing y comunicación en redes sociales.

- Conocer la situación del mercado para tomar decisiones sabiendo cuáles son las tendencias que se están imponiendo.
- Aprender a elaborar un plan de marketing digital donde se recoja el análisis de la situación de la empresa (DAFO), los objetivos que busca conseguir a corto, medio y largo plazo y los recursos necesarios para alcanzarlos.

FECHA

24 de marzo de 2021

HORARIO

10:30 a 12:00



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

CONTENIDOS:

EL PODER DEL MARKETING EN LA COMUNIDAD.

- Marketing de contenidos.
- Marketing publicitario.

CÓMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETIN EN 10 PASOS.

REPUTACIÓN DE MARCA.

- Todo es marca.
- Gestión de crisis de reputación.

INSCRIPCIÓN: 80 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 140 €* + 21% IVA

3 inscripciones, 190 €* + 21% IVA

4 inscripciones, 220 €* + 21% IVA

* Precio para asociados AEF



Información e inscripciones:

91 593 2400

SI COMUNICAS, EXISTES

PONENTE: JUAN CARLOS MARTÍN JIMÉNEZ

Periodista especializado en franquicias y en comunicación offline. Director de Comunicación de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). Director de Comunicación Grupo Tusideas. Director del periódico local 'Tetuán 30 días' y de 'Chamberí 30 días'. Autor de varios libros sobre franquicias y comunicación.

90 minutos

OBJETIVOS:

DIRIGIDO A:

Toda aquella persona que desarrolle su labor centrada en la comunicación empresarial.

FECHA

21 de abril de 2021

HORARIO

10:30 a 12:00



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

INSCRIPCIÓN: 80 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 140 €* + 21% IVA

3 inscripciones, 190 €* + 21% IVA

4 inscripciones, 220 €* + 21% IVA

* Precio para asociados AEF

CONTENIDOS:

1. ¿POR QUÉ, CÓMO, CUÁNDO Y QUÉ COMUNICAR?
2. ERRORES A EVITAR A LA HORA DE COMUNICAR.
3. VENTAJAS DE LA COMUNICACIÓN PARA LAS EMPRESAS.
4. LA COMUNICACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS.
5. LA IMPORTANCIA DE TENER UNA CULTURA DE COMUNICACIÓN Y QUE LA DESARROLLEN PROFESIONALES.
6. TODOS LOS MEDIOS SON IMPORTANTES Y SUMAN.
7. QUE HABLEN DE UNA EMPRESA, Y QUE SE HABLE BIEN...
8. FORMAR A LOS EMPRESARIOS ANTE LOS DIFERENTES MEDIOS DE COMUNICACIÓN.
9. EL DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN: EXTERNO, INTERNO...
10. COMO INVOLUCRAR A LOS FRANQUICIADOS EN LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN DE LA MARCA.



Información e inscripciones:
91 593 2400

LIDERAZGO PARA NUEVOS TIEMPOS

PONENTE: JOSE ANTONIO BONILLA CORTABITARTE

Gerente de Cesi. Psicólogo Clínico con más de 25 años de experiencia en entornos Organizativos. Su núcleo de especialidad gira en torno a la comunicación, formación de formadores, desarrollo de habilidades directivas y de mando, presentaciones eficaces en público, planificación y gestión del tiempo, organización y dirección de reuniones, análisis de problemas y toma de decisiones, etc

90 minutos

OBJETIVOS:

DIRIGIDO A:

Mandos, responsables y directivos.

- Reflexionar sobre el modelo de líder requerido por las necesidades actuales y futuras exigibles por el entorno y el mercado.
- Identificar áreas de mejora gerencial para contribuir al desarrollo de sus equipos y de la organización.

FECHA

11 de mayo de 2021

HORARIO

10:30 a 12:00



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

INSCRIPCIÓN: 80 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 140 €* + 21% IVA

3 inscripciones, 190 €* + 21% IVA

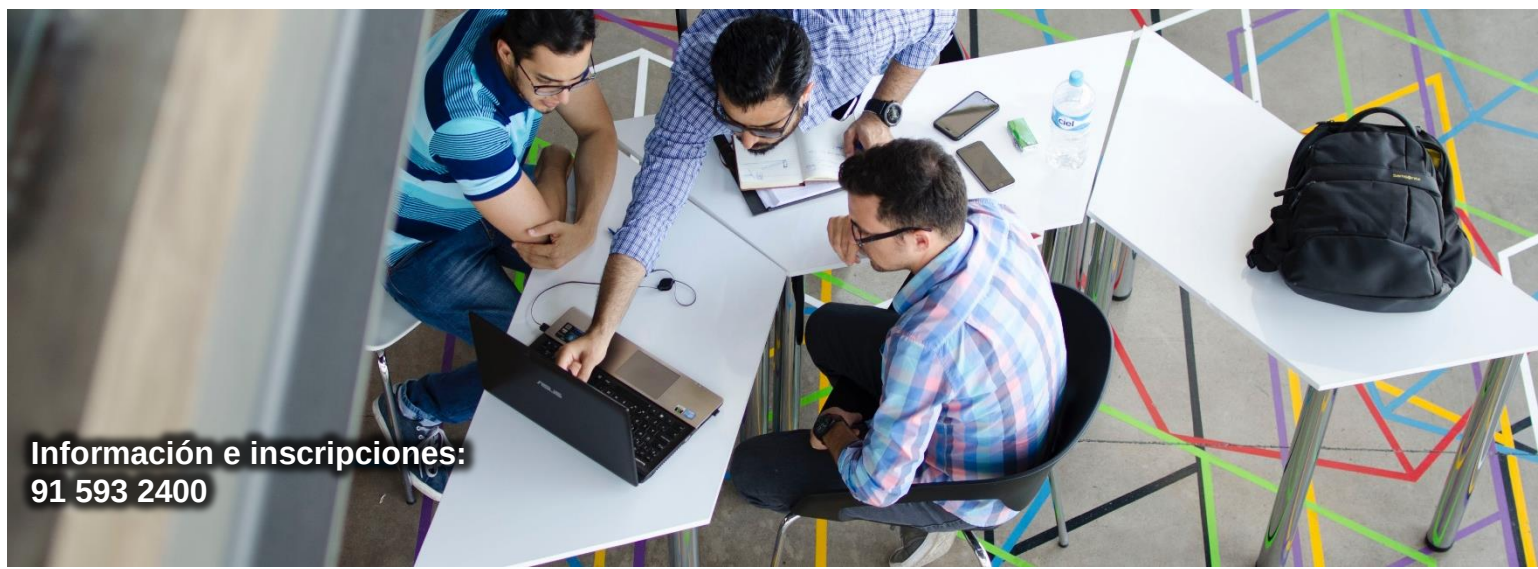
4 inscripciones, 220 €* + 21% IVA

* Precio para asociados AEF

CONTENIDOS:

1. LA ESENCIA DEL LIDERAZGO: GUIAR Y SERVIR.
2. CAMBIOS EXIGIBLES EN LA MANERA DE EJERCER EL LIDERAZGO.
3. CONSEJOS PARA UN LIDERAZGO EFICAZ.
4. ESTILOS DE LIDERAZGO Y SU GRADO DE ADECUACIÓN.
5. EL LIDERAZGO DE EQUIPOS EN REMOTO.

Información e inscripciones:
91 593 2400



WEBINAR

¿QUÉ COMUNICAR EN REDES SOCIALES?



PONENTE: ELIZABETH ORTEGA MARTÍN

Doctorada en Comunicación Social, licenciada en antropología, máster en diseño web y experta en marketing digital, tras 25 años de experiencia como consultora, directora, periodista, presentadora, guionista y productora, en medios de comunicación y entidades públicas o privadas. trabajo en la actualidad en el Departamento de Marketing y Comunicación de un Ayuntamiento de Madrid.

90 minutos

OBJETIVOS:

DIRIGIDO A:

Responsables y técnicos en marketing y comunicación en redes sociales.

- Conocer las particularidades de cada red social para adecuar el contenido de tus mensajes al público objetivo de cada una de ellas.
- Diseñar un Plan Social Media y una estrategia corporativa para gestionar sus RRSS con éxito

FECHA

2 de junio de 2021

HORARIO

10:30 a 12:00



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

CONTENIDOS:

UNIVERSO SOCIAL MEDIA

- Historia, presente y proyección de las redes sociales
- Nociones genéricas sobre uso de imágenes, videos y aspectos legales

PLAN SOCIAL MEDIA

- ¿Qué comunicar en las Redes Sociales?
- Cronograma de publicación anual
- Creación de contenidos de calidad

MEDIR, EVALUAR Y REDEFINIR

- Herramientas de gestión y evaluación de las redes sociales

INSCRIPCIÓN: 80 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 140 €* + 21% IVA

3 inscripciones, 190 €* + 21% IVA

4 inscripciones, 220 €* + 21% IVA

* Precio para asociados AEF

Social Networks



Información e inscripciones:
91 593 2400

COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA

20 horas

16 de marzo a 29 de abril de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- El objetivo principal de este curso es que el alumno adquiera los conocimientos necesarios para actuar como Community Manager realizando una gestión de la comunidad virtual con excelencia.
- Aprender y reflexionar sobre las tareas que debe realizar.
- Conocer los pasos para diseñar un plan de comunicación online.
- Desarrollar estrategias para gestionar eficientemente la reputación online de la marca.

CONTENIDOS:

1. Las Comunidades Virtuales
2. Community Manager
3. Medir la Actividad de mi Red Social
4. Diferencia entre SMM y CM
5. Las 7 "C" del Community Management
6. Herramientas esenciales del Community Manager
7. Qué y cómo abrir una cuenta de Hootsuite
8. Cómo compartir o programar contenido
9. Cómo interactuar utilizando las redes sociales
10. Cómo crear un informe para analizar los datos
11. Administradores de múltiples perfiles en redes sociales
12. Herramientas analíticas
13. Sindicación de Contenidos
14. Plan de Comunicación On Line
15. Ventajas y Desventajas de elegir buenas palabras clave
16. Cómo elegir las mejores palabras claves (Keyword)
17. Elaboración de planes óptimos
18. Reputación de una marca y cómo gestionar una crisis de reputación online

INSCRIPCIÓN

150 €* + 21 %IVA

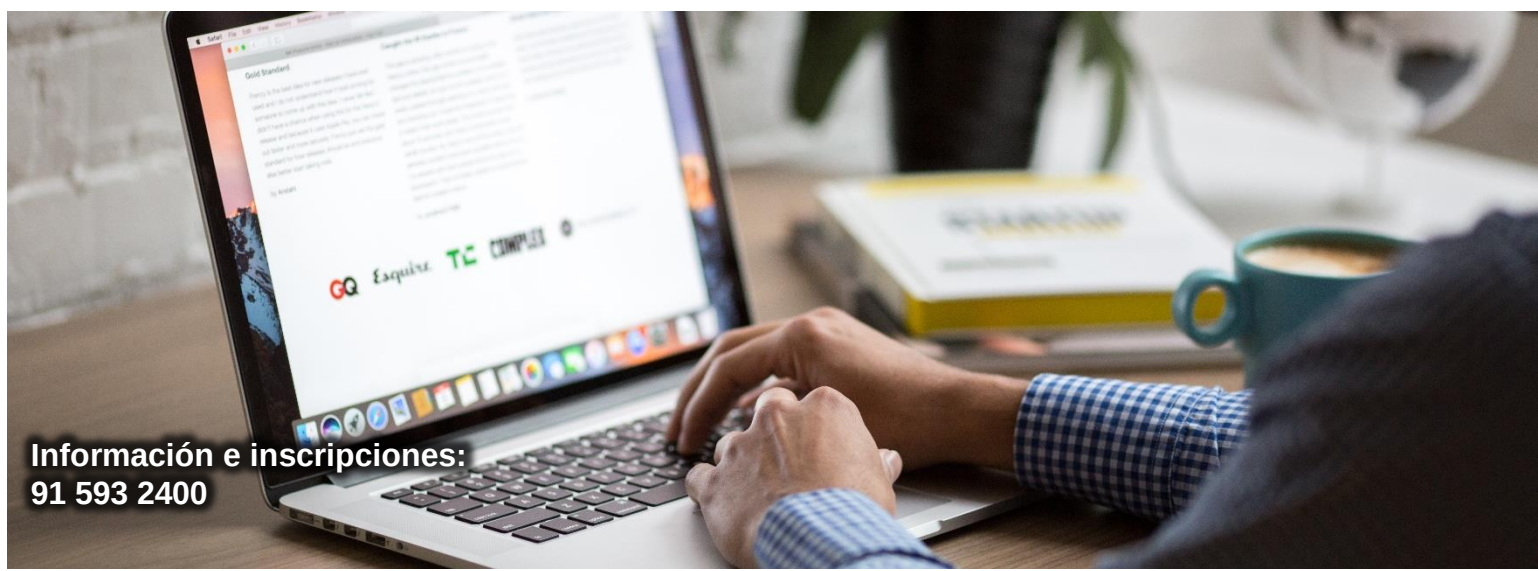
2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



E-COMMERCE CÓMO CREAR TU NEGOCIO ONLINE



20 horas

8 de abril a 27 de mayo de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- Conocer los elementos necesarios para crear un negocio online.
- Descubrir los beneficios del ecommerce.
- Adquirir los conocimientos indispensables para vender con éxito en internet.

CONTENIDOS:

1. Qué es el comercio electrónico
2. Modelos de Negocio B2C
3. Tipos de mercados B2B
4. Cómo montar un negocio virtual
5. Organización de los contenidos de producto en la tienda virtual
6. ¿Cuáles son los objetivos de la tienda virtual?
7. Fases proceso de construcción de un sitio web
8. Escaparate o storefront
9. Cómo conseguir que nuestros productos llamen la atención de nuestros clientes
10. Contenidos multimedia
11. Trastienda o backoffice
12. Distribución
13. Qué debemos medir en una Tienda Virtual
14. Estándares de seguridad y medios de pago
15. Carrito de compra y tpv virtual
16. Cómo funciona el TPV virtual
17. Factores de éxito para vender en internet
18. Logística del ecommerce
19. Objetivos de la Logística
20. Atención al cliente
21. Gestión del almacén
22. Rotación y optimización de inventarios
23. Venta en Amazon

INSCRIPCIÓN

150 €* + 21 %IVA

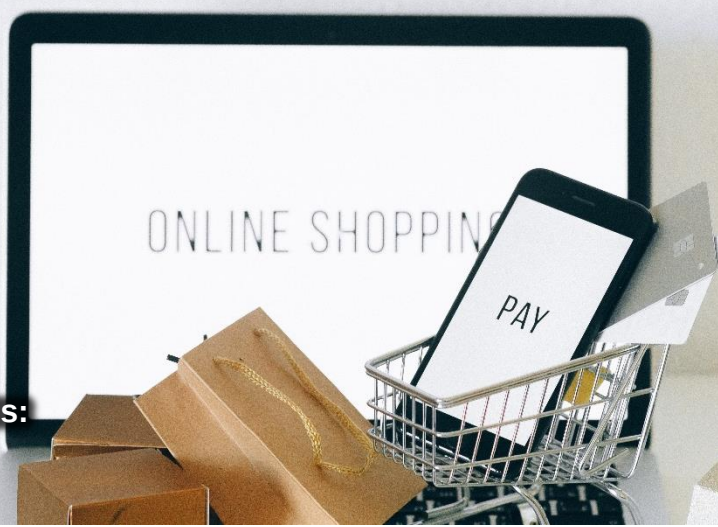
2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



MARKETING DE BUSCADORES SEO Y SEM



20 horas

27 de abril a 10 de junio de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- Conocer qué es el SEO y porqué es tan importante en marketing digital.
- Conocerá qué es el Black Hat SEO y el White Hat SEO
- Adquirirá conocimientos sobre técnicas efectivas para hacer visible un sitio web y cómo mejorar las búsquedas.
- Conocerá las herramientas y recursos más eficaces para las tareas dentro del SEO.
- Conocerá el factor de posicionamiento en elementos como imágenes y vídeos.
- Conocer qué es el SEM con sus ventajas y desventajas.

CONTENIDOS:

MARKETING DE BUSCADORES: SEO

- Qué es y cómo funciona el marketing de buscadores.
- El proceso de indexación.
- Cómo funciona un buscador: palabras o expresiones clave.
- SEO: popularidad de la página. White hat SEO y Black hat SEO.
- Link Building, Long Tail & Stemming.
- Páginas estáticas vs páginas dinámicas.
- Cómo funciona el algoritmo de Google.
- Densidad de página y densidad de keyword.
- Posicionamiento en Google My Business.
- Errores que pueden empeorar el SEO de tu sitio web o blog.
- Ventajas y desventajas del SEO.

MARKETING DE BUSCADORES: SEM

- SEM y Google Adwords
- Ventajas y desventajas del SEM.
- Cómo funciona el SEM.
- Google Adwords.
- ¿Cómo determina Google qué anuncios mostrar?
- ¿Cuál es el presupuesto mínimo para hacer publicidad online en Google?
- Los diferentes tipos de campañas.
- Compra de palabras clave y SEM.
- Posicionamiento publicitario y pago por clic.
- Selección de palabras clave.
- Los leads.

INSCRIPCIÓN

150 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



E-MAIL MARKETING

10 horas

11 de mayo a 17 de junio de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- Conocer cómo realizar una estrategia eficaz de email marketing a fin de mejorar las comunicaciones de la empresa, fidelizar a los clientes o aumentar las ventas, entre otros objetivos.
- Planificar campañas, lanzarlas y saber interpretar el impacto del envío a través de los indicadores de resultados.
- Saber redactar asuntos y textos efectivos para obtener los mejores resultados posibles.

CONTENIDOS:

1. Por qué el email marketing es esencial para el crecimiento de una empresa
2. Email-Marketing.
3. Construcción de una base de datos propia.
4. Qué es el engagement en Email Marketing y cómo potenciarlo.
5. Cómo optimizar la web para ganar suscriptores.
6. 3 fases a tener en cuenta y qué contenidos enviar en cuenta.
7. Cómo escribir asuntos que generen apertura del email.
8. Trucos para mailing.
9. Cómo diseñar una estrategia de email marketing que arroje resultados reales.
10. Cómo realizar envíos de e-mail.
11. Conseguir contactos y bases de datos para campañas de e-mail marketing.
12. Cómo vender con email marketing.

INSCRIPCIÓN

95 €* + 21 %IVA

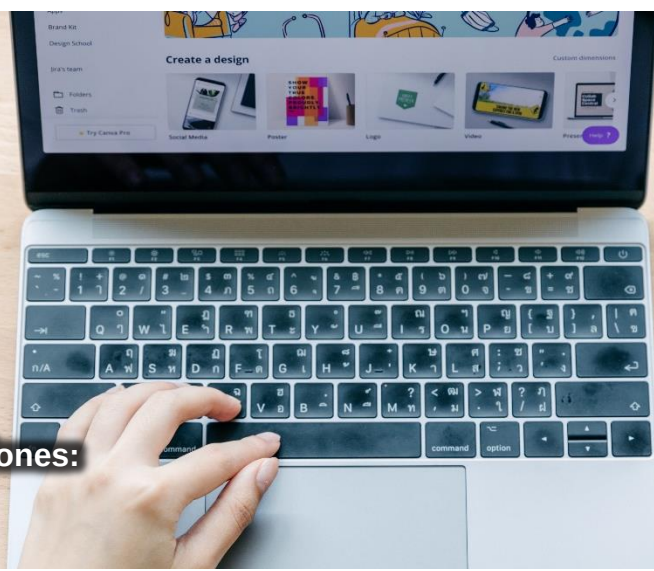
2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



FICHA DE INSCRIPCIÓN

CURSO

Datos del participante

Nombre : Apellidos:
DNI: E-mail:
Teléfono de contacto: * Para más participantes contactar con agarzon@cesi-iberia.com

Datos empresa

Razón social: CIF:
Dirección: Localidad:
Provincia: Código Postal:
Teléfono de contacto:

** INDICAR CORREO ELECTRÓNICO PARA REMITIR FACTURA:

Forma de pago

Transferencia a DEUTSCHE BANK (C/ Ferraz 64 - Madrid) Nº Cuenta: ES47 0019 0033 10 4010022902

, a / / de 2021

Firma:

Cumplimentar y enviar a **cesi iberia, S.A.** a agarzon@cesi-iberia.com

PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

De acuerdo con la normativa de protección de datos personales, le informamos que el Responsable del tratamiento es CESI IBERIA, S.A.U. (en adelante "CESI IBERIA") con CIF A-79221651. Datos de contacto: c/ Conde de Serrallo nº 4, 28029 - Madrid, correo electrónico info@cesi-iberia.com y teléfono 91 593 24 00.

CESI IBERIA, como responsable del tratamiento, informa al interesado que los datos personales facilitados son recogidos con la finalidad de gestionar el servicio contratado, las tareas administrativas del citado servicio, así como de remitirle información de nuestros servicios y difundir nuestra actividad. Los datos personales proporcionados se conservarán mientras se mantenga la relación contractual, y una vez finalice la citada relación se mantendrán bloqueados 10 años, antes de su destrucción. Le informamos de que sus datos no serán comunicados, salvo las cesiones obligadas por Ley. La base legal para el tratamiento de sus datos es el interés legítimo de CESI IBERIA y el consentimiento expreso del interesado.

El interesado puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación, oposición, limitación y portabilidad de sus datos mediante correo electrónico a la dirección datos@cesi-iberia.com, poniendo en el asunto la referencia "Protección de Datos" y acompañando la solicitud una copia del DNI o documento de identificación equivalente. Si considera que sus derechos no se han atendido adecuadamente, tiene derecho a presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos.

Solicitamos su autorización para realizar los siguientes tratamientos. (En caso de autorizar el tratamiento marque la casilla correspondiente):

- ☐ Ofrecerle productos y/o servicios relacionados con los solicitados y fidelizarle como cliente.
- ☐ Captación, grabación y uso de mi imagen tomada en las aulas, así como en el resto del centro para su difusión en la página web, newsletters, redes sociales, memorias, etc. de CESI IBERIA o de terceros con la finalidad de difusión de nuestras actividades y servicios.

Fdo.

(Nombre y apellidos del interesado)

En a de de 2021

MÁS INFORMACIÓN

 Formación online

 Formación
presencial

 Indoor meeting

 Outdoor training

Oficina Madrid

Calle de Conde de Serrallo, 4
28029 Madrid

 91 593 24 00

 91 593 37 68



Oficina Barcelona

Passatge d'Aloi, 9, 08041 Barcelona

Acceso movilidad reducida: c./Trinxant 129, Bajos 2ª

 93 240 56 97

 91 593 37 68



cesi
107 millones facturados en 2020