

**Oferta de cursos formativos (Online Learning Journey), Becas Santander Skills:
Digital Training for Business Management - IE University**

1. De la gestión comercial al cierre de ventas (español)

- El arte y la ciencia de la venta
- El embudo comercial
- Técnicas para mejorar el rendimiento comercial
- El proceso de venta personal
- Apertura positiva y detección de necesidades
- Asesoramiento comercial a través de la propuesta de valor añadido y cierre de reunión presencial
- Liderazgo del equipo comercial- fundamentos básicos para motivar a tu equipo

2. Gestión de equipos: mejorando la experiencia del empleado en el entorno digital (español)

- Creando y liderando una cultura digital en su empresa
- La colaboración en el nuevo workspace distribuido
- El compromiso del empleado en los nuevos entornos de trabajo
- Las herramientas para la productividad personal y de equipos

3. Customer Centricity (español)

- Segmentación
- Productos y servicios segmentados
- Gestión del funnel de compra
- Omnipresencia
- Customer Experience
- Facilitadores & medición
- Ejemplos de empresas que aplican con éxito el Customer Centricity

4. Leadership in Times of Uncertainty (inglés)

- Uncertain and Volatile Times
- The role of the Leader
- The leader's Intelligence
- The Drive to Action
- Success in Leading Teams and People through Change
- Leadership: the Individual, the Organization and the Wider World
- The future of Work

Las Becas Santander Skills: Digital Training for Business Management - IE University cubre el 100% del curso, sus recursos pedagógicos (tutoriales interactivos, vídeos, entrevistas con expertos, podcasts o tests) y el certificado final.

Organiza: Colabora:

