

**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
  - Omnicanalidad
  - 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:

