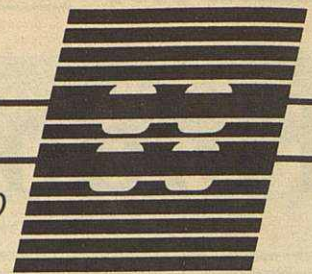


CENTRO INFORMATICO MOLLET
INFORMATICA/CALCULO

Anselm Clavé, 2, 1º 2º, D - Tel./Fax: 593 86 00
08100 MOLLET DEL VALLÈS (Barcelona)



ACADEMIA DE INFORMATICA

CENTRE RECONEGUT PEL DEPARTAMENT D'ENSENYAMENT DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA AMB EL NÚM. 4028

Ofimática para MS-DOS

- ✓ Sistema Operativo MS-DOS
- ✓ Procesador de Textos: WORDPERFECT
- ✓ Hoja de Cálculo: LOTUS 123
- ✓ Base de Datos: DBASE IV.

Ofimática para WINDOWS

- ✓ Sistema Operativo WINDOWS 3.1
- ✓ Procesador de Textos: WORD 2.0
- ✓ Hoja de Cálculo: EXCEL 4.0

Contabilidad

- ✓ **Iniciación a la Contabilidad:**
Activo, Pasivo, Capital, Debe, Haber...
- ✓ **Ciclo Contable y Plan de Cuentas:**
Asientos y aplicación del Nuevo Plan General de Contabilidad.
- ✓ **Resultados de la Contabilidad y Estados Financieros:**
Cuentas Anuales: el Balance, Cuenta de Perdidas y Ganancias, la Memoria.
- ✓ **Ejercicios prácticos.**



Inicio: 1 de octubre - **Duración:** 5 meses

PROXIMOS CURSOS

GESTIÓN EMPRESARIAL

Su objetivo didáctico es transmitir conocimientos teóricos avanzados en las áreas de FINANZAS, MARKETING Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, y sobre todo, desarrollar las capacidades prácticas. Todo ello aportando una visión global de la empresa y potenciando las habilidades en la **toma de decisiones**.

Incluye test de refuerzos y casos prácticos, desarrollados con **simulador de negocios por ordenador**.

Método del Caso.

(Creado por los profesores de la WHARTON SCHOOL de la Universidad de Pennsylvania)

TÉCNICAS DE MARKETING

Le permite tomar decisiones tanto estratégicas como operativas de marketing a corto y largo plazo en competencia con otras empresas viendo el resultado de sus decisiones. Analice las necesidades de los clientes, establezca los precios, descuentos y financiación. Determine los canales de distribución, asigne recursos presupuestarios. Posicione sus productos ante las ofertas de los competidores y capte segmentos de mercado.

(Desarrollado por I.C. Larréché, catedrático de marketing en INSEAD Fontainebleau (Francia))

TELEMARKETING

- * Formar su propio equipo de telemarketing reforzando su red de ventas.
- * Identificar y contactar con más clientes potenciales.
- * Mejorar la calidad de servicios y la imagen de empresa.
- * Crear las mejores bases de datos y actualizarlas permanentemente.

DIRECCIÓN DE VENTAS

* Dar una formación panorámica de cómo mejorar el equipo de ventas.

La formación específica del **DIRECTOR DE VENTAS:**

- * Analizar sus funciones.
- * Analizar sus responsabilidades y sus atribuciones.
- * La formación del equipo.
- * Cómo motivar el equipo.

EL NUEVO VENDEDOR COMPETITIVO

* Incrementar la eficacia del vendedor.

* Dominar las diferentes etapas clave en el proceso de la venta: La presentación del producto, cómo superar las objeciones, perfeccionamiento del cierre de ventas.

Horarios: de LUNES a SÁBADO

Mañanas: de 9 h. a 11 h. y de 11 h. a 1 h.
Tardes: de 4 h. a 6 h., de 6 h. a 8 h. y de 8 h. a 10 h.
Sábados mañanas: de 9 h. a 1,30 h.

**Para más información
solicítanos nuestros
programas de curso**