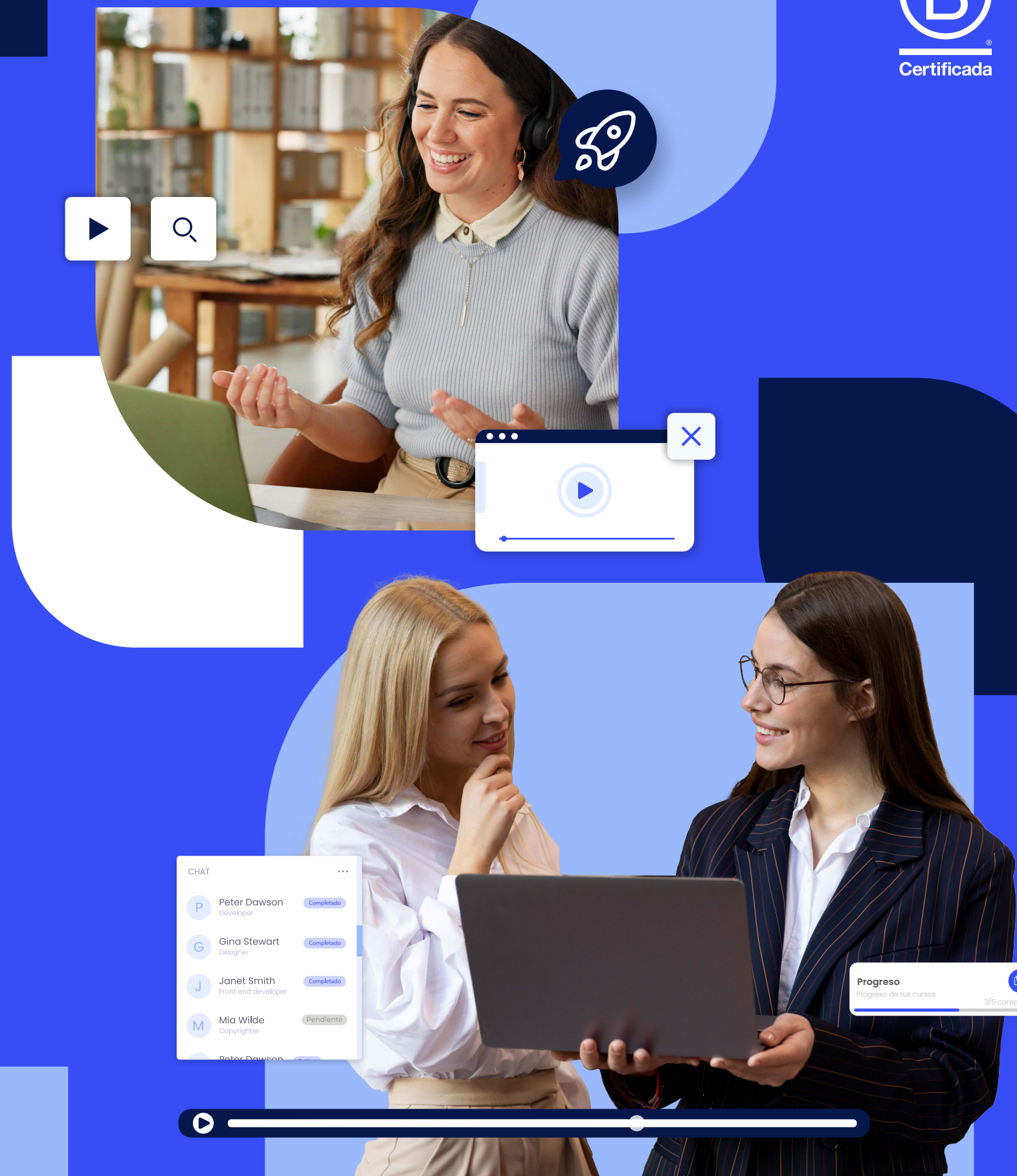


Catálogo de cursos

# Listos Para Usar

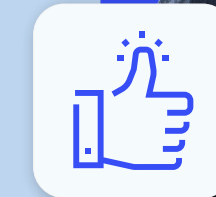
Potencie su **formación corporativa**  
con los **cursos virtuales** interactivos  
**más efectivos.**





# Temas Regulatorios y Sostenibilidad

TRS001	Introducción a las BPM
TRS002	BPM 1
TRS003	BPM 2
TRS004	BPM 3
TRS005	Protección de datos
TRS006	Derechos Humanos
TRS007	Equidad de Género
TRS008	Certificación OEA*
TRS009	SAGRILAFT
TRS010	SARLAFT
TRS011	Seguridad de la información
TRS012	Acoso laboral
TRS013	Violencia de género empresarial
TRS014	Consumo responsable (Módulo 1)
TRS015	Consumo responsable (Módulo 2)
TRS016	Cultura ambiental (Módulo 1) - Entorno social y económico
TRS017	Cultura ambiental (Módulo 2) - Implementación de economía limpia
TRS018	Cultura ambiental (Módulo 3) - Causas y daños en el ecosistema
TRS019	Cultura ambiental (Módulo 4) - Cambio climático
TRS020	Cultura ambiental (Módulo 5) - Consumo responsable







# Calidad y Gestión de Procesos

CGP001	PHVA - El ciclo de mejora continua
CGP002	Norma ISO 9001-2015
CGP003	La metodología 5'S
CGP004	Gestión de proyectos
CGP005	Metodologías ágiles
CGP006	Analista de necesidades de formación Big Data

# Servicio al Cliente

SC001	Fundamentos de servicio al cliente
SC002	Manejo de quejas, reclamos y sugerencias
SC003	Retención y fidelización de clientes
SC004	Valores que mejoran el servicio al cliente
SC005	Cortesía Telefónica





# Salud y Seguridad en el Trabajo

SST001	Autocuidado
SST002	¿Cómo actuar en caso de emergencia?
SST003	¿Qué hacer en caso de sismo?
SST004	El cuidado de la voz
SST005	Elementos de Protección Personal
SST006	Introducción a SSTA
SST007	Laboratorio eficiente y seguro - Aplicando buenas prácticas
SST008	Manejo defensivo de vehículos
SST009	Manejo del estrés
SST010	Manejo seguro de motocicletas
SST011	Nutrición
SST012	Peatón responsable
SST013	Primeros auxilios - Módulo 1- Cómo reaccionar en caso de presentarse un lesionado
SST014	Primeros auxilios - Módulo 2 - Actuación con pacientes complejos
SST015	Primeros auxilios - Módulo 3 - Lesiones ambientales y envenenamiento
SST016	Regreso al Trabajo con Bioseguridad
SST017	Riesgo Biomecánico - Ergonomía
SST018	Riesgo Biomecánico - Manipulación de cargas
SST019	Trabajo en alturas
SST020	Trabajo en espacios confinados
SST021	Uso de extintores





# Liderazgo y Gestión de Equipos

LGE001	Liderazgo para un excelente trabajo en equipo
LGE002	Liderazgo efectivo para alcanzar las metas
LGE003	Gestión del talento - Cómo ser un líder diferente
LGE004	Gestión del talento - Coaching para problemas personales
LGE005	Inteligencia emocional para el liderazgo empresarial
LGE006	Preguntas que generan soluciones
LGE007	Comparte el conocimiento, aumenta el desempeño
LGE008	Resolución de conflictos
LGE009	Gerencia del desempeño
LGE010	Saber escuchar







# Ofimática y Tecnología

OYT001	Excel 365 Módulo 1: Introducción a Excel
OYT002	Excel 365 Módulo 2: Filas y columnas
OYT003	Excel 365 Módulo 3: Celdas
OYT004	Excel 365 Módulo 4: Formato
OYT005	Excel 365 Módulo 5: Fórmulas y funciones
OYT006	Excel 365 Módulo 6: Tablas
OYT007	Excel 365 Módulo 7: Gráficos
OYT008	Outlook 365
OYT009	PowerPoint 365
OYT010	Teams
OYT011	Waze
OYT012	Word 365
OYT013	Zoom
OYT014	Inteligencia Artificial
OYT015	Cómo usar ChatGPT
OYT016	Analítica de datos con ChatGPT

## Apoyo Onboarding

AO001	Cómo acelerar tu integración a la empresa
AO002	Potencia tu experiencia en la empresa
AO003	Potencia tu desarrollo con la autoformación





# Gestión Comercial y Ventas

CCV001	Conexiones que venden - Neurociencia aplicada a las ventas
CCV002	Introducción a la Administración por Categorías
CCV003	Asesor de Ventas
CCV004	Finanzas - Introducción a las finanzas
CCV005	Finanzas -Contabilidad y estados financieros
CCV006	Finanzas – Análisis financiero
CCV007	Finanzas -Razones de apalancamiento y productividad
CCV008	Finanzas - Razones de rentabilidad y solvencia
CCV009	Matemáticas Comerciales
CCV010	Negociación - Elementos generales del proceso de negociación
CCV011	Negociación - Técnicas básicas de negociación
CCV012	Negociación - Tácticas de cierre de negocios
CCV013	De prospecto a cliente - Pasos efectivos de Venta
CCV014	Rompiendo barreras digitales con el marketing digital
CCV015	Técnicas de ventas - Planear visita
CCV016	Técnicas de ventas - Contacto Inicial
CCV017	Técnicas de ventas - Detección de necesidades
CCV018	Técnicas de ventas - Presentación de la propuesta
CCV019	Técnicas de ventas - Manejo de objeciones
CCV020	Técnicas de ventas - Cierre de Ventas
CCV021	Técnicas de ventas - Evaluar la Visita
CCV022	Venta consultiva
CCV023	Venta directa
CCV024	Shopper marketing

CCV025	Control de situaciones difíciles
CCV026	El arte de negociar 1
CCV027	El arte de negociar 2
CCV028	¿Cómo obtener acuerdos beneficiosos en la negociación?
CCV029	Planeación financiera
CCV030	Storytelling para ventas
CCV031	Plan estratégico canal moderno
CCV032	Plan estratégico canal tradicional
CCV033	Gerencia de territorios
CCV034	Entendiendo los indicadores de gestión
CCV035	Estrategia de canales
CCV036	Coaching y feedback en ventas
CCV037	Visita plena (Pasos de la venta)
CCV038	Estrategias de exhibición
CCV039	Entendiendo al comprador
CCV040	Aprendiendo a conocer el cliente
CCV041	Entendiendo la cuenta clave
CCV042	Gerencia de categorías
CCV043	Los pasos del merchandising
CCV044	Las 5P'S del mercaderista
CCV045	Material POP
CCV046	Técnicas de impulso
CCV047	Técnicas de ventas para mercaderistas
CCV048	Psicología del Consumidor



# Competencias y Habilidades Blandas

CHB001	Cambio organizacional
CHB002	Crecimiento personal
CHB003	Design Thinking
CHB004	Diseño de estrategias digitales para la intervención social
CHB005	Ecohogar - Cuidado del medio ambiente desde casa
CHB006	El Camino de la disciplina
CHB007	Manejo de las emociones
CHB008	Finanzas personales
CHB009	Gestión de deudas personales
CHB010	Gestión y administración del tiempo
CHB011	Habilidades de presentación
CHB012	Imagen laboral
CHB013	Innovación, el motor del desarrollo empresarial
CHB014	Orientación al logro

CHB015	Ortografía básica
CHB016	Pensamiento crítico
CHB017	Presentación personal y comportamiento adecuado
CHB018	Toma de decisiones con un enfoque estratégico
CHB019	Trabajo en equipo
CHB020	Resiliencia: claves para superar la adversidad
CHB021	Comunicación eficaz
CHB022	Reuniones y presentaciones efectivas
CHB023	Teletrabajo
CHB024	Gestión del conocimiento
CHB025	Analista de necesidades de formación





# SISTEL

Colombia 🇨🇴

☎ (+57) 321 7214282  
✉ eyal@sistel.co

Mexi-CAM 🇲🇽

☎ (+52) 1 56 1311 1493  
✉ ilan.tesone@sistel.co

Panamá 🇵🇦

☎ (+507) 6820 4684  
✉ eduardo.carballo@sistel.co

USA 🇺🇸

☎ (+1) 786 668 3822  
✉ david@sistel.co

Brasil 🇧🇷

☎ (+55) 47 99 264 91 09  
✉ enrique@enriquemachado.com.br