CANACINTRA MEXICALI

LISTA DE CURSOS:

LIDERAZGO
CÓMO SER UN SUPERVISOR EFECTIVO
DESARROLLO DE HABILIDADES DE ADMINISTRACIÓN PARA LÍDERES
DESARROLLO DE HABILIDADES DE LIDERAZGO
INTEGRACION DE EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO
LIDERAZGO AUTÉNTICO
LIDERAZGO TRANSFORMADOR PARA SUPERVISORES
NEUROLIDERAZGO
TRABAJO EN EQUIPO (TEAM BUILDING)

FORMACIÓN-DESARROLLO-HABILIDADES-PREVENCIÓN
ACTAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS
ADMINISTRACIÓN EFICAZ DEL TIEMPO
CURSO CTPAT SEGURIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO
EXCEL (BÁSICO-INTERMEDIO Ó AVANZADO)
FORMACION DE INSTRUCTORES INTERNOS
FRAUDE, CONSPIRACIONES INTERNAS Y CONDUCTAS SOSPECHOSAS
HABILIDADES BLANDAS EN EL TRABAJO
HERRAMIENTAS PARA EL ANALISIS Y SOLUCION DE PROBLEMAS
INSPECCION DE VEHICULOS DE EXPORTACION (OEA-CTPAT)
INTELIGENCIA EMOCIONAL
8 HÁBITOS DEL PERSONAL ALTAMENTE EFECTIVO

PARA LA ATENCIÓN DE LA NOM-035 FACTORES DE RIESGO PSICOSOCIAL
COMUNICACIÓN EFECTIVA
DESARROLLO DE UN LIDERAZGO EN ALINEACIÓN NOM-035
HERRAMIENTAS EMOCIONALES Y MANEJO DE ESTRÉS PARA LÍDERES
MANEJO DEL ESTRÉS EN LAS EMPRESAS (TRABAJO)
NOM-035 CUMPLIMIENTO A LOS REQUISITOS FACTORES DE RIESGOS PSICOSOCIALES
NOM-037 TELETRABAJO
NORMA MEXICANA NMX-R-025-SCFI-2015 EN IGUALDAD LABORAL Y NO DISCRIMINACIÓN
PERSUASION, NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS
PREVENCION DE LA VIOLENCIA LABORAL
PRIMEROS AUXILIOS PSICOLÓGICOS

CANACINTRA MEXICALI

BIENESTAR LABORAL
FELICIDAD CORPORATIVA Y PRODUCTIVIDAD
PENSIONES
POSITIVISMO LABORAL
RESILIENCIA
RESISTENCIA AL CAMBIO (HERRAMIENTAS PARA LA APERTURA AL CAMBIO)
TÉCNICAS DE MINDFULNESS O ATENCIÓN PLENA

PRODUCTIVIDAD Y RETENCIÓN
MOTIVACIÓN LABORAL A LA DIVERSIDAD GENERACIONAL
PERSONAL CON SENTIDO DE PERTENENCIA
RET. Y MOTIVACIÓN DEL TALENTO HUMANO CON SALARIO EMOCIONAL

VENTAS Y ATENCION AL CLIENTE
COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN ASERTIVA CON CLIENTES DIFÍCILES
ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y CALIDAD EN LAS VENTAS
ESTRATEGIAS MOTIVACIONALES, PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LAS VENTAS
ESTRATEGIAS PARA LA FORMACIÓN EN VENTAS
HABITOS Y VALORES DE EXCELENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE
INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA VENDEDORES
LENGUAJE CORPORAL EN LAS VENTAS
MANEJO DE CONFLICTOS CON LOS CLIENTES
PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS
SERVICIO AL CLIENTE
TALLER DE RECUPERACION DE CLIENTES
TALLER DE VENTAS
TECNICAS DE ATENCION TELEFONICA
VENTAS ASERTIVAS POR TELÉFONO

A T E N T A M E N T E
Cámara Nacional de la Industria de Transformación Delegación Mexicali
C.P. Aarón López.
Coordinador de Capacitación