

CURSO TÉCNICO: NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO 2019 PARA CENTROS DE ESTUDIOS.

CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Curso presencial.

PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a profesionales y técnicos que participan en la gestión de la formación, responsables de procesos o que realizan funciones de coordinación de formación y desean profundizar en sus conocimientos al objeto de convertir su trabajo en un instrumento de mejora continua, logrando, al mismo tiempo, la productividad y optimización de las acciones formativas desarrolladas, la calidad en la impartición de los cursos y la eficiencia en el control de la documentación.



DÍA

29 de marzo de 2019

DURACIÓN

4 horas.

HORARIO

16.00h-20.00h.

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Hotel Mayorazgo
C/ Flor Baja, 3
28013, Madrid







Presentación del curso

En este curso se conocerán los conceptos claves de las nuevas líneas de negocios para los centros de formación, como son: Cheque de Formación, Formación en otros países, Contratos de Formación, Formación privada homologada, Formación acreditable, los carnet profesionales, y otras líneas estratégicas.

Se analizarán casos de éxito de Consultora de Formación, como diseñar planes de Formación, cómo vender formación, cómo acreditar un centro de formación, subvenciones de oferta para ocupados y desempleados, técnicas formativas basada en videoconferencia (webinar), Aula Virtual, formación Conectada, elearning y campus online, etc.

Objetivos

Al finalizar el curso, los alumnos podrán:

-  Desarrollar de un modo práctico la acreditación de centros de formación.
-  Conocer y diseñar otras líneas estratégicas de las empresas de formación, como los carnet profesionales.
-  Elaborar la planificación, diseño y documentación de los contratos de formación y aprendizaje.
-  Adquirir los procedimientos de trabajo para el Cheque de Formación.
-  Aprender el diseño de nuevos proyectos de formación relacionados con líneas estratégicas novedosas.
-  Conocer la documentación relacionada con la impartición de acciones conducentes a la obtención de formación acreditable.

Metodología

Curso práctico en el que se analiza la estructura y contenidos de Iso cheque de formación, exportar formación, acreditación para ser centro impartidor y las diferentes modalidades de impartición, centrándose en las subvenciones de ocupados y desempleados.

La metodología del programa está basada en ejemplos prácticos de centros de formación, solicitudes de subvenciones de oferta, formación online, carnets profesionales, etc.

CURSO TÉCNICO: NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO 2019 PARA CENTROS DE ESTUDIOS.

Contenidos

- 📄 Estrategias y líneas de negocios 2019 para empresas de formación y consultoras.
- 📄 Propuestas colaborativas e ideas para aportar valor a la formación.
- 📄 El Cheque de Formación. Estructura y puesta en funcionamiento.
- 📄 Cómo exportar formación a otros países. Chile y México.
- 📄 Impartir formación continua en Portugal.
- 📄 Certificados de Profesionalidad. Estructura y contenidos.
- 📄 Modalidad de impartición Presencial: público y privada.
- 📄 Centros impartidores. Acreditación o convenio.
- 📄 Plataformas Elearning para los certificados y Formación Programada.
- 📄 Requisitos técnicos de la plataforma.
- 📄 Los Carnets Profesionales.
- 📄 Cómo aprovechar la línea de Carnets Profesionales.
- 📄 Contratos de Formación y Aprendizaje.
- 📄 Gestión y Documentación.
- 📄 El binomio Formación-Empleo.
- 📄 Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven.
- 📄 Herramientas Digitales aplicadas a la Formación.
- 📄 Cómo vender en internet.
- 📄 Homologación de centros para impartir idiomas.

Material didáctico.

Para facilitar el desarrollo del curso se han preparado los siguientes materiales: manual didáctico, libro técnico, dossier adicional, maletín, blocks y bolígrafo.

Además, se le hará llegar a través de correo electrónico boletines digitales con artículos y noticias relacionados con los Contratos de Formación, Formación de Oferta, Certificados de Profesionalidad y Formación Continua.

Precio

Precio: 250€



CURSO TÉCNICO: NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO 2019 PARA CENTROS DE ESTUDIOS.

Ponentes



Dña. MAR BELTRÁN. En la actualidad es responsable del departamento de gestión de la empresa Aenoa Formación Continua S.L. desarrollando funciones de marketing web, organización de eventos. Además, realiza la Programación didáctica, Tutorización de cursos, Elaboración de planificación y temporalización de acciones formativas, Elaboración de material didáctico relacionado con Elearning, herramientas actuales aplicadas a la formación, así como tendencias de marketing así como Elaboración de contenidos para blog.



D. JOSÉ LUIS SALGUERO. Economista, consultor y experto en financiación, gestión, ejecución y justificación de formación continua. Durante los últimos ha desarrollado su labor en Gestoras y Consultoras de Formación como responsable de Planes Agrupados de Formación Continua, Planes de Oferta, Planes de Empresa, Cursos de Formación Profesional Ocupacional (FIP) y Acciones complementarias y de acompañamientos a la formación. Actualmente empresario de formación, consultor de Formación Programada y proveedor de plataformas online y contenidos elearning.



Dña. BEGOÑA ARTILLO. Formada en diferentes disciplinas desde 1990. En la actualidad es experta consultora en la formación privada, subvencionada y en la elaboración de memorias para las convocatorias anuales de los planes autonómicos de formación. Responsable del área de homologaciones y acreditaciones, desarrollando con éxito toda la gestión para la acreditación de los cursos conducentes a la obtención de un Certificado de Profesionalidad, impulsando diferentes iniciativas profesionales (certificados de profesionalidad de forma privada).

A large, centered version of the AENOA logo, featuring the word "AENOA" in orange with a signal icon above the "O".